



Пути совершенствования управления гостиничной организацией (на примере ООО «Белград» г. Москва)

Выполнила:

ФИО

Научный руководитель:

ФИО



АКТУАЛЬНОСТЬ

Функционирование гостиничных организаций на современном этапе предъявляет новые требования к процессу управлению ими. Становится необходимым в управлении гостиничным предприятием разработка эффективной стратегии развития организации, что обеспечивало бы процесс принятия оперативного, стратегического и перспективного управленческого решения.



ОБЪЕКТ, ПРЕДМЕТ

ОБЪЕКТ

гостиничная	организация	ООО
«Белград» г. Москва		

ПРЕДМЕТ

методы повышения эффективности
менеджмента гостиничного
предприятия.



ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ

Цель – провести анализ системы управления гостиничным предприятием и разработать рекомендации по усовершенствованию процесса управления на предприятии.

Задачи:

1. Рассмотреть теоретические основы исследования проблем управления организацией.
2. Провести анализ системы управления гостиничной организации ООО «Белград» г. Москва
3. Найти пути совершенствования управления гостиничной организацией(на примере ООО «Белград» г. Москва)



ПРАКТИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ

Практическая значимость исследования заключается в том, что проведено собственное исследование системы управления гостиничной организации ООО «Белград» г. Москва. На основе исследования разработаны практические рекомендации по совершенствованию управления данным предприятием и произведен расчет их социально-экономической эффективности. Однако такие разработки можно использовать и в других, подобных гостиницах, лишь скорректировать заданные переменные.



Введение

СТРУКТУРА РАБОТЫ

Глава 1. Теоретические основы исследования проблем управления организацией

- 1.1. Сущность и особенности управления организацией
- 1.2. Особенности стратегии управления организацией
- 1.3. Механизмы принятия управленческих решений в организации

Глава 2. Анализ системы управления гостиничной организации ООО «Белград» г. Москва

- 2.1. Организационно-экономическая характеристика гостиничной организации ООО «Белград» г. Москва
- 2.2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности гостиничной организации ООО «Белград» г. Москва
- 2.3. Анализ системы управления гостиничной организацией ООО «Белград» г. Москва

Глава 3. Пути совершенствования управления гостиничной организацией (на примере ООО «Белград» г. Москва)

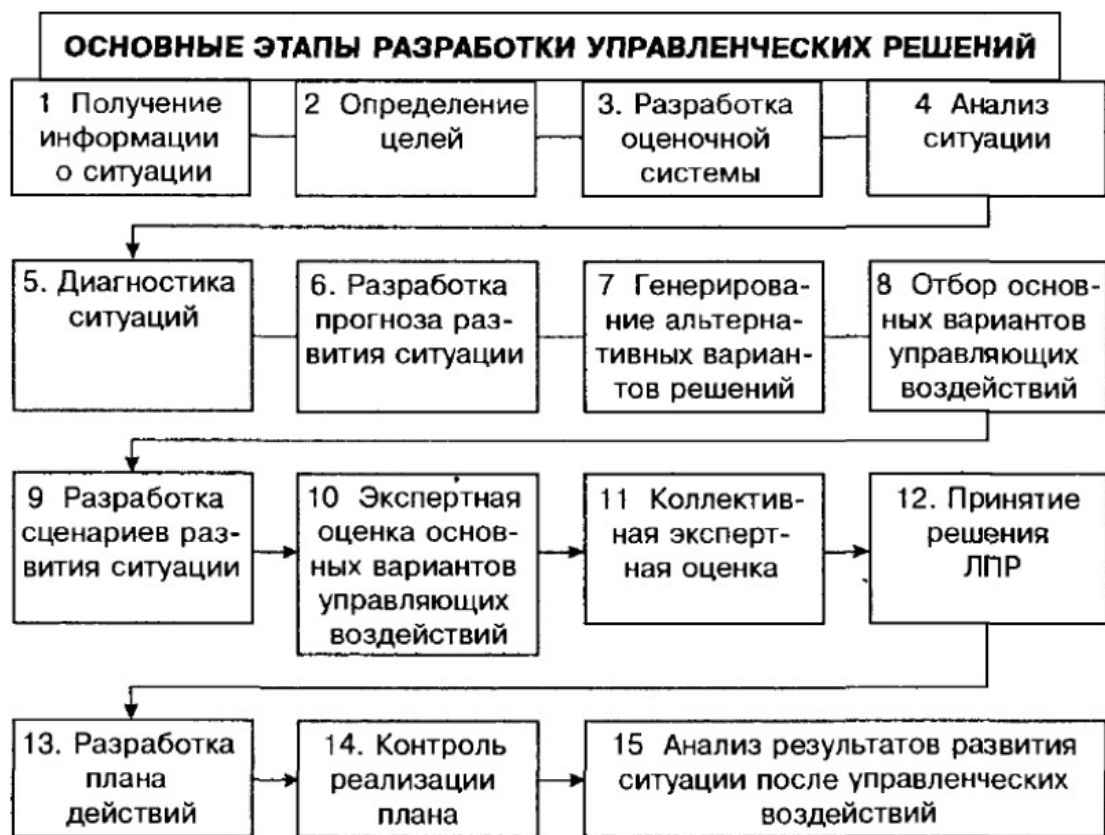
- 3.1. Рекомендации по совершенствованию управления гостиничной организацией
- 3.2. Оценка экономической эффективности от внедрения предложенных мероприятий

Заключение

Список литературы



ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ





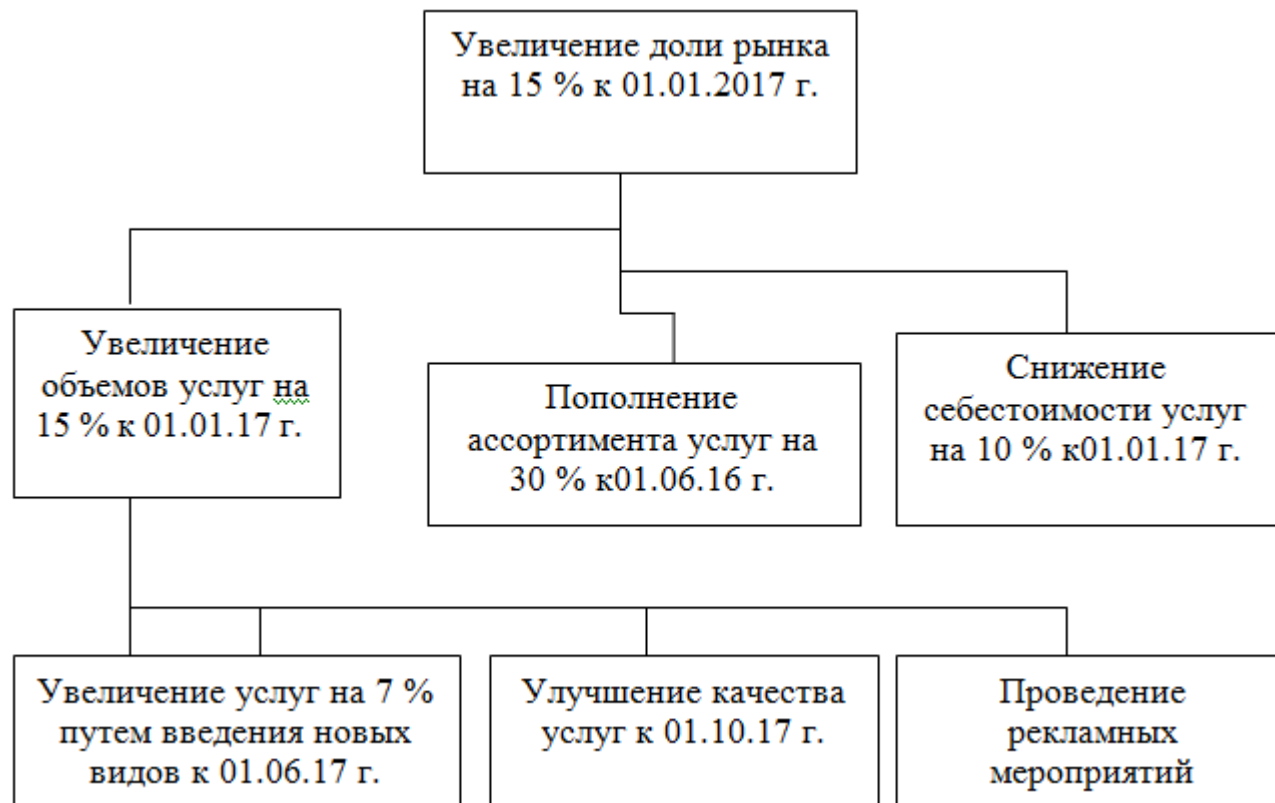
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Выводы:

1. Под управлением следует понимать воздействие субъекта управления на объект управления для достижения поставленных целей.
2. Средством достижения целей управления предприятием является система интересов, основанная на превращении результатов производства и продаж, а также результатов экономии и рационального использования ресурсов в объект материального стимулирования.
3. Стратегия предприятия - это генеральная программа действий, выявляющая приоритеты проблем и ресурсы для достижения основной цели социально-экономической системы.
4. Основным продуктом управленческой деятельности является управленческое решение, качество которого позволяет

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «БЕЛГРАД» Г. МОСКВА

Дерево целей организации:





АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «БЕЛГРАД» Г. МОСКВА

SWOT-анализ:

	S - Сильные стороны - Хорошая репутация у потребителей услуг - Наличие оборудования. - Высокое качество услуг. - Широкий, регулярно пополняемый ассортимент услуг.	W - Слабые стороны - Высокая себестоимость услуг. - Наличие конкурентов на рынке. - Высокие цены на некоторые услуги.
O Возможности 1. Завоевание новых рынков услуг. 2. Повышение уровня благосостояния потребителей.	- O-S 1O-1S: Выйти на новые рынки, используя достижения на уже завоеванных рынках как рекламу. 1O-5S: Возможность выхода на рынки других регионов. 2O-1S: Повышение уровня благосостояния потребителей приведет к увеличению спроса на оказываемые услуги за счет положительного отношения со стороны клиентов.	O-W 1O-2W: Провал на новом рынке по причине несвоевременного ассортимента услуг можно предотвратить первыми вводя услуги в регионах. 1O-3W: Игнорирование потребителями нового рынка из-за высоких цен - пониженные цены на услуги на период завоевания рынка.

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «БЕЛГРАД» Г. МОСКВА

Анализ показателей финансового положения ООО «Белград» за 2013-2014

Наименование показателя	2014 г.	2013 г.	Абсол. измен.	Темп роста
Доходы и расходы по обычным видам деятельности				
Выручка от продажи услуг	26 532 674	22 941 812	+ 3 590 862	115,65%
Себестоимость проданных услуг	21 192 668	19 532 886	+ 1 659 782	108,50%
Валовая прибыль	5 340 006	3 408 926	+ 931 080	156,65%
Коммерческие расходы	-	-	-	-
Управленческие расходы	-	-	-	-
Прибыль от продаж услуг	5 340 006	3 408 926	+ 931 080	156,65%
Доходы от участия в других организациях	686 733	373 163	+ 313 570	184,03%
Прочие доходы	1 338 955	1 165 242	+ 173 713	116,82%
Прочие расходы	3 645 076	3 788 677	- 143 601	- 4,89%
Прибыль (убыток) до налогообложения	3 720 618	1 847 130	+ 1 873 488	201,43%
Расходы по налогу на прибыль, в т.ч.:				
отлож. налоговые активы	35 110	236 817	- 201 707	-14,83 %
Отложенные налоговые обязательства	221 593	221 206	+ 387	100,17 %
Текущий налог на прибыль	836 865	788 612	+ 48 253	106,12 %
Чистая прибыль	2 697 270	1 074 129	+ 1 623 141	251,11 %



АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «БЕЛГРАД» Г. МОСКВА

Выводы:

1. Для гостиничной организации ООО «Белград» за анализируемый период было характерно стабильное финансовое положение и происходило увеличение показателей прибыли, а, следовательно, и роста рентабельности гостиницы.
2. Система управления гостиницей является довольно гибкой, но стратегия развития и механизм принятия управленческих решений оказывается нередко недостаточно эффективным по ряду причин объективного и субъективного характера.



ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ (НА ПРИМЕРЕ ООО «БЕЛГРАД» Г. МОСКВА)

Плановые мероприятия по усовершенствованию

1. Автоматизация стратегического планирования в гостинице.
2. Совершенствование системы контроллинга процесса стратегического планирования.
3. Совершенствование системы антикризисного управления.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ (НА ПРИМЕРЕ ООО «БЕЛГРАД» Г. МОСКВА)

Выводы:



**Схема стратегического
планирования деятельности ООО
«Белград»**



ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ (НА ПРИМЕРЕ ООО «БЕЛГРАД» Г. МОСКВА)

Выводы:

Основные пути совершенствования стратегического планирования ООО «Белград»

Стратегическое планирование следует начинать с выявления и подробного обсуждения ключевых стратегических вопросов

Необходимо привлечь к обсуждению людей, имеющих непосредственное отношение к решаемым проблемам

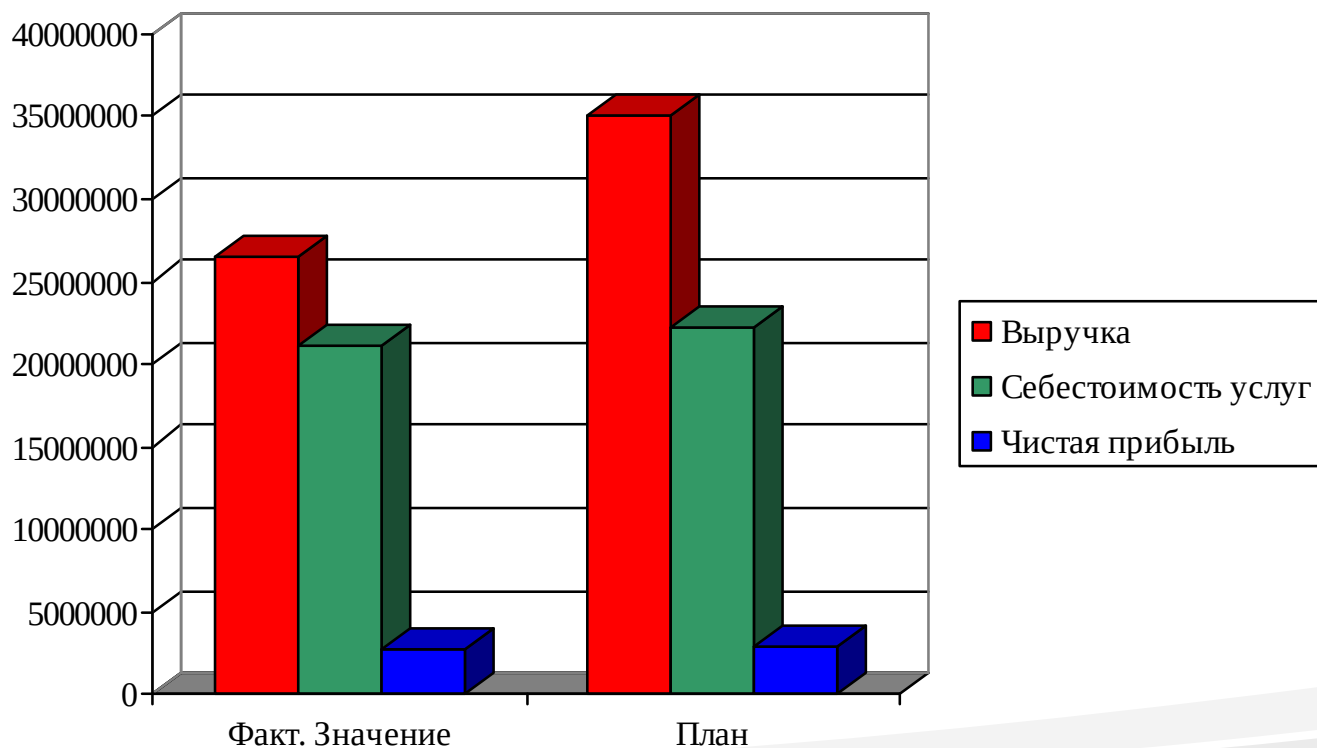
Избавление подразделений от ежегодного полноценного участия в процессе стратегического планирования

Всесторонняя оценка результатов реализации стратегического плана

Стратегическое планирование должно иметь связь с процессом управления человеческими ресурсами

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ (НА ПРИМЕРЕ ООО «БЕЛГРАД» Г. МОСКВА)

Выводы:



**Динамика показателей деятельности гостиницы ООО
«Белград» до и после внедрения предложенных мероприятий,
руб.**



Пути совершенствования управления гостиничной организацией (на примере ООО «Белград» г. Москва)

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!