

Іваненко В.О.
*кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри
економіки, менеджменту, маркетингу та
готельно-ресторанної справи*
Зайчук А.В.
*здобувачка вищої освіти,
ОП Готельно-ресторанна справа, 4-й рік навчання
м. Житомир, Україна*

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ФОРМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗАКЛАДІВ РОЗМІЩЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В ГОТЕЛЬНИХ МЕРЕЖАХ

Готельні мережі стали важливою і необхідною складовою глобальної господарської системи, що забезпечує потреби сучасного суспільства у комфортному та ефективному розміщенні під час подорожей та відпочинку. Вагомою передумовою успішного функціонування готельних мереж є вдалий вибір форми ведення бізнесу засобів розміщення як ключових елементів їх діяльності.

У сучасних умовах господарювання найбільш поширеними формами діяльності готельних мереж, зокрема в Україні, є: управління за контрактом, на основі оренди та на умовах франчайзингу. При цьому, перевага надається формі ведення бізнесу на умовах франчайзингу.

Готельний франчайзинг – це бізнес-практика, яка дозволяє підприємцям володіти готелями на основі партнерства з певними готельними мережами або великими готелями, які вже працюють на ринку.

Франчайзер – особа, яка передає іншим особам технологію виробництва товарів або надання послуг. Відповідно, франчайзі – особа, яка отримує ліцензію (франшизу) на технологію виробництва товарів або надання послуг.

Переваги та недоліки готельного бізнесу на основі договору франчайзингу наведено в таблиці 1. Вочевидь, використання такої форми ведення бізнесу в готельних мережах передбачає вагомі переваги для засобів розміщення і тим самим актуалізує попит на франчайзинг.

Щодо управління на основі укладання контракту, то використовуючи такий спосіб, власник об'єкта бізнесу призначає керуючу компанію для управління готельним бізнесом від свого імені. Деякі керуючі компанії володіють брендом і в такому випадку готель працює під брендом керуючої компанії. Власник залишається власником майна та бізнесу і зберігає за собою більшість ризиків і вигод від експлуатації, але оплачує послуги керуючої компанії, яка забезпечує повсякденне управління готелем (таблиця 2).

Використання договору оренди дозволяє орендарям вийти на готельний ринок і зміцнити свої позиції на ньому. У багатьох випадках орендарями

виступають підприємці, місце яких на готельному ринку перебуває під питанням через фінансові труднощі.

Таблиця 1

Аналіз переваг та недоліків готельного бізнесу на основі договору франчайзингу

	<i>Франчайзі</i>	<i>Франчайзер</i>
<i>Переваги</i>	<ul style="list-style-type: none"> - мінімізація ризиків відкриття бізнесу, уникнення стадії «спроб та помилок»; - високі показники прибутковості за рахунок готової ніши на ринку; - зниження операційних ризиків через використання випробуваних на практиці технологій, відпрацьованих методів ведення підприємницької діяльності; - забезпечення гарантованим бронюванням на 60% на найближчий рік; - можливість проведення навчальних курсів, консультацій для співробітників; - зменшення витрат на пошук постачальників, фінансових посередників, маркетинг, підтримку автоматизованих систем бронювання тощо 	<ul style="list-style-type: none"> - можливість розширення бізнесу із мінімальними інвестиціями та проникнення на нові ринки; - наявність додаткового доходу від виплат від франчайзі
<i>Недоліки</i>	<ul style="list-style-type: none"> - залежність успіху від репутації франчайзера; - втрата індивідуальності, обмеженість самостійності, підприємницької ініціативи; - усунення від керівних посад колишніх керуючих; - невідповідність методів ведення підприємницької діяльності, спрямованості і цілей рекламних компаній франчайзера; - небажання відрахування винагород (роялті) після періоду окупності (2-3 роки) 	<ul style="list-style-type: none"> - дохід обмежується лише виплатами, які отримуються від франчайзі; - у випадку недотримання франчайзі встановлених (закріплених у договорі) стандартів якості обслуговування можливість набуття негативного іміджу

Джерело: згруповано авторами на основі [1] і [2]

Таблиця 2

Аналіз переваг та недоліків управління засобом розміщення на основі контракту

	<i>Власник готелю</i>	<i>Керуюча компанія</i>
<i>Переваги</i>	<ul style="list-style-type: none"> - керуюча компанія не володіє часткою майна готельного підприємства; - приналежність свободи вибору керуючій компанії чи менеджера; - інвестування у підприємстві незважаючи на позицію керуючої компанії; - максимальний прибуток з відрахуванням винагороди для управлінця 	<ul style="list-style-type: none"> - значне розширення сфери впливу; - при мінімальних затратах збільшується дохід; - немає необхідності здійснювати виплати власнику готелю
<i>Недоліки</i>	<ul style="list-style-type: none"> - ліквідація оперативного контролю; - обов'язкова виплата винагороди управлінцю; - заборона втручання в процес управління; - складнощі з достроковим розірванням укладеного договору 	<ul style="list-style-type: none"> - обмежені доходи у розмірі всього лиш управлінської винагороди; - залежність від фінансового становища власника; - втрата місця робота та відповідно припинення діяльності після закінчення терміну дії укладеного договору

Джерело: згруповано авторами на основі [1] і [2]

Основою відносин є договір оренди (лізингу), який визначає права та зобов'язання сторін, а також вартість і термін оренди. Переваги та недоліки управління засобом розміщення на основі договору оренди наведено в таблиці 3.

Таблиця 3

Аналіз переваг та недоліків управління засобом розміщення на основі договору оренди

	<i>Орендодавець</i>	<i>Орендар</i>
<i>Переваги</i>	<ul style="list-style-type: none"> - можливість утримати власну позицію на ринку послуг та розширити виробництво за допомогою новітніх методів управління орендаря; - надходження доходів від надання майна в оренду; - орендар не володіє майном готельного підприємства, що знаходиться в оренді; - зручна можливість для розірвання укладеного договору з орендаром за умови недотримання прописаних умов та обов'язків 	<ul style="list-style-type: none"> - поява на ринок послуг при залученні мінімальних інвестицій; - надходження значної частки дивідендів від загальних доходів на підприємстві; - доволі великі повноваження при виборі управління, підборі персоналу, технології, обладнання тощо; - після закінчення терміну оренди можливість приватизації підприємства
<i>Недоліки</i>	<ul style="list-style-type: none"> - у випадку нерационального управління (менеджменту) орендарів існує ризик для орендодавця погіршення економічних показників діяльності підприємства; - відсутність оперативного контролю над підприємством, що надано в оренду; - існує ряд труднощів для дострокового розірвання укладеного договору; - втрата певної кількості доходів внаслідок надходження їх орендару у якості винагороди 	<ul style="list-style-type: none"> - обмеження у використанні ресурсів орендованого підприємства; - непривабливість орендованого закладу розміщення для модернізації чи диверсифікації виробництва; - втрата робочого місця, припинення діяльності після закінчення терміну дії укладеного договору

Джерело: згруповано авторами на основі [1] і [2]

Таким чином, опираючись на вище наведене дослідження та дослідження фахівців, найбільш оптимальним у готельних мережах є використання франчайзингу як форми організації бізнесу. Це явище є доволі поширеним серед країн світу, а в Україні поступово, але успішно набуває свого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Hotel Management Agreements. URL: <https://www.pinsentmasons.com/out-law/guides/hotel-management-agreements>.
2. М. П. Мальська, І. Г. Пандяк. Готельний бізнес: теорія і практика: підручник, вид. 2-ге, перероблене і доповнене. Київ, 2021. 471 с. URL: https://shron1.chtyvo.org.ua/Malska_Marta/Hotelnii_biznes_teoriia_ta_praktyka.pdf.