

РОЛЬ ГОТЕЛЬНИХ МЕРЕЖ У РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

Павлова Світлана Іванівна

кандидат економічних наук, доцент

Опанащук Юрій Якович

кандидат економічних наук, доцент

Слободенюк Ілля Костянтинович

здобувач вищої освіти

Житомирський державний університет імені Івана Франка, Україна

Сучасний туристичний ринок України перебуває у надзвичайно складному становищі. Воєнні події практично повністю припинили потоки іноземних туристів та спричинили значну втрату готельної інфраструктури на сході й півдні країни. Внутрішній туризм зберігся, але зосереджений лише в безпечних регіонах, це створює нерівномірний попит на різні регіони, одні області мають стабільне завантаження, тоді як інші практично зупинили діяльність.

Ще однією з головних проблем є проблема з логістикою, високі витрати та гострий дефіцит персоналу, адже багато людей виїхали за кордон, і це ускладнює функціонування готельних об'єктів навіть там, де попит зберігається [1]. Ситуація ускладнюється й пандемією. Вона стала одним із перших ударів для галузі ще до війни, велика частина готелів втратила фінансову стабільність, в той час деякі взагалі припинили роботу. З'явилися нові вимоги до безпеки й сервісу, це стало ще одним додатковим викликом для підприємств, які не змогли швидко адаптуватися [2]. Проблема полягає в тому, що переважна більшість самостійних готелів виявилися неготовими до змін ринку. Вони не мали ресурсів для швидкої модернізації, адаптації та підтримки конкурентного рівня обслуговування. В той самий момент мережеві готелі, що об'єднані спільними стандартами, методами

управління та фінансовими механізмами, були значно більш стійкими. Ця відмінність виявила розрив у можливостях різних об'єктів готельного бізнесу.

В таких жакливих умовах для сфери гостинності, підтримання туристичної інфраструктури стає стратегічним завданням, оскільки саме вона визначає можливість майбутнього відновлення галузі. Особливу роль у цьому процесі відіграють готельні мережі, які завдяки централізованому управлінню, стандартизованим процесам і фінансовій стійкості здатні утримувати ринкову нішу навіть у періоди системних криз. На відміну від невеликих незалежних готелів, мережеві оператори мають централізоване управління, спільні стандарти роботи й можливість перерозподілу ресурсів між різними об'єктами. Саме це дозволило їм утримати позиції на ринку, забезпечити стабільність сервісу та стати одним із ключових факторів збереження туристичної інфраструктури країни [3].

Найяскравішим прикладом стабільності та швидкою адаптації до кризових умов є Optima Hotel Group, яка працює під брендами Optima Collection, Optima, Raziotel та VitaPark. На сьогодні це найбільша готельна мережа України, вона об'єднує десятки готелів у різних регіонах. Вона також є яскравим прикладом, як централізована система управління, яка дозволяє швидко реагувати на зміну попиту та умов роботи, допомагає в критичних умовах. Навіть у період воєнних дій Optima не лише зберегла більшість об'єктів, а й продовжила відкривати нові готелі у безпечних областях України. Мережа впроваджувала формати довготривалого проживання, пропонувала рішення для релокованих компаній, гуманітарних місій, а також активно підтримувала персонал. Завдяки цьому був збережений стандартизований сервіс і помітна частина туристичної інфраструктури, яка могла б зникнути.

Вагомий внесок у підтримці ринку робить і Premier Hotels & Resorts, один із найвідоміших українських готельних ланцюгів. Premier зберегли високий рівень обслуговування, покращити та відновити частину об'єктів і продовжили орієнтуватися на бізнес-сегмент, який залишається одним із найстійкіших навіть у важкі для туристичного ринку часи. Підтримка міжнародних стандартів та інвестиції в розвиток персоналу дозволяють мережі залишатися важливим елементом сфери обслуговування [4].

Свій внесок вносить і динамічна мережа Ribas Hotels Group, яка активно впроваджує франчайзинг. Ця модель надає можливість самостійним готелям підключатися до мережевої системи управління, отримуючи доступ професійного маркетингу, навчальних програм, новітніх технологій. Для більшості самостійних об'єктів співпраця з Ribas стала єдиним шансом не просто вистояти у кризовий період, але й покращити якість сервісу. Так мережа не лише розширила власну присутність, але й підтримала малий готельний бізнес, який є важливою складовою внутрішнього туризму [5].

Таким чином, роль готельних мереж виходить за межі комерційної діяльності: вони є надійним інструментом збереження якості сервісу та ключовим фактором підтримки життєздатності внутрішнього туризму та готельної галузі загалом. Подальший розвиток туристичного бізнесу в Україні має спиратися на тісну співпрацю з мережевими операторами, оскільки саме

їхній досвід та стійкість є запорукою швидкого відновлення та модернізації сфери гостинності після завершення військових дій.

Список використаних джерел

1. Жук Ю. І. Готельний бізнес України під час війни: пошук нових сенсів в умовах сучасних викликів / Жук Ю. І. // Гостинність, сервіс, туризм: досвід, проблеми, інновації : матеріали X Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 6–7 квітня 2023 р.). – Київ : КНУКІМ, 2023. – С. 320–323.
2. Гищук Р. Основні тенденції та перспективи змін роботи готельних підприємств туризму в пандемічний період: організаційні та управлінські аспекти. Управління розвитком сфери гостинності: регіональний аспект: матеріали Міжнародної науково-практичної онлайн-конференції, м. Чернівці, 5 травня 2022 р. Чернівці: Технодрук, 2022. С. 154-158.
3. Галасюк К.А. Готельні ланцюги в сучасній індустрії гостинності. Науковий вісник ОНЕУ. 2012. №21(173). С.127-135.
4. 15 років мережі Premier Hotels and Resorts. Офіційний сайт Premier Hotels and Resorts. URL: <https://www.phnr.com/ua/15-anniversary-celebrating>. Дата звернення: 17.11.2025.
5. Лупашко А. Про те чому Ribas Hotel Group - компанія, якій варто довірити інвестиції. Офіційний сайт Forbes Ukraine. URL: <https://forbes.ua/business/ediniy-u-blakitnomu-okeani-artur-lupashko-pro-te-chomu-ribas-hotels-group-kompaniya-yakiy-varto-doviriti-investitsii-03102023-16348> Дата звернення: 17.11.2025.