



УДК 338.46(571.62)

© *И. В. Калашикова, В. В. Каменева, 2009*

ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС ХАБАРОВСКОГО КРАЯ В КОНТЕКСТЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Калашикова И. В. – д-р экон. наук, проф. кафедры «Экономика и управление на транспорте»; тел.: (4212) 37-52-37; *Каменева В. В.* – асп. кафедры «Экономика и управление на транспорте»; e-mail: kamenevavera@rambler.ru (ТОГУ)

Планируемое вступление России в ВТО, несомненно, повлияет на конкурентную среду гостиничного бизнеса регионов страны. В статье рассмотрены ключевые проблемы индустрии гостеприимства в удаленных от Центра регионов: высокий уровень цен, ненадлежащее качество гостиничного сервиса, дефицит квалифицированных кадров, отсутствие производителей, выпускающих оборудование и материалы для гостиничной отрасли.

The planned Russia's entry into WTO will undoubtedly influence the competitive environment of hotel industry in the country's regions. In the article the key problems of recreational and resort industries in the regions that are far from the country's center are considered. These problems are as follows: high prices, low-grade quality of the hotel services, shortage of skilled staff, lack of producers of equipment and materials for hotel industry.

Ключевые слова: гостиничный бизнес, система классификации гостиниц, сектор услуг, туристическая отрасль, конкурентная среда, качество услуг, издержки, подготовка кадров, ассоциация отельеров.

Сегодня более 150 стран являются участниками Всемирной торговой организации (ВТО). Многие страны находятся в стадии переговоров о присоединении к Соглашениям, предусматриваемых ВТО, в том числе и Россия. До сих пор наша страна не участвует в формировании правил мировой торговли, что ведет к «консервации» сырьевой ориентации отечественного экспорта, дискриминации российских экспортеров на международном рынке, снижению конкурентоспособности отечественных предпринимателей на внутреннем рынке. В этом отношении одним из наиболее «уязвимых» секторов услуг является гостиничный бизнес. Соответствие услуг средств коллективного размещения и проживания требованиям международных гостиничных стандартов – одно из условий вступления России в ВТО. В этих целях в 2003 г. было утверждено «Положение о государственной системе классификации

гостиниц и других средств размещения», требования которого приближены к европейским стандартам. Предусматриваемые им регламенты достаточны сложны для реализации функционирующими предприятиями гостиничного хозяйства в Дальневосточных субъектах Российской Федерации.

В Хабаровском крае конъюнктура рынка услуг, предоставляемых организациями гостиничного бизнеса, детерминирована, прежде всего, уровнем развития туристской отрасли. Удобное географическое положение региона создаёт благоприятные условия для развития въездного туризма, ориентированного на рынки стран Северо-Восточной Азии, а также обслуживание транзитного туристского потока, следующего через г. Хабаровск в европейскую часть Российской Федерации, на Камчатку, Байкал, Сахалин, в Якутию, в страны Европы. В настоящее время туристическими компаниями края предлагается свыше 45 турпродуктов, предполагающих размещение и проживание туристов в гостиницах, мотелях, палаточных городках и др. В основном туроператоры предпочитают пользоваться услугами гостиниц.

Валовой доход гостиниц края в последние годы имеет положительную динамику (рис.1). Согласно нашим исследованиям, с 2000 по 2003 гг. он увеличился в 2 раза, а с 2003 по 2006 гг. – в 2,3 раза. Основная причина - рост тарифов ввиду увеличения затрат, связанных с оказанием основных и дополнительных услуг предприятий гостиничного хозяйства. Если в 2000 г. средние валовые издержки составляли 145,7 млн руб., то в 2003 и 2006 гг. они составили 329,4 млн руб. и 755,0 млн руб. соответственно. При этом рентабельность гостиничного бизнеса снизилась с 25,4 в 2000 г. до 16,7 % в 2006 г.

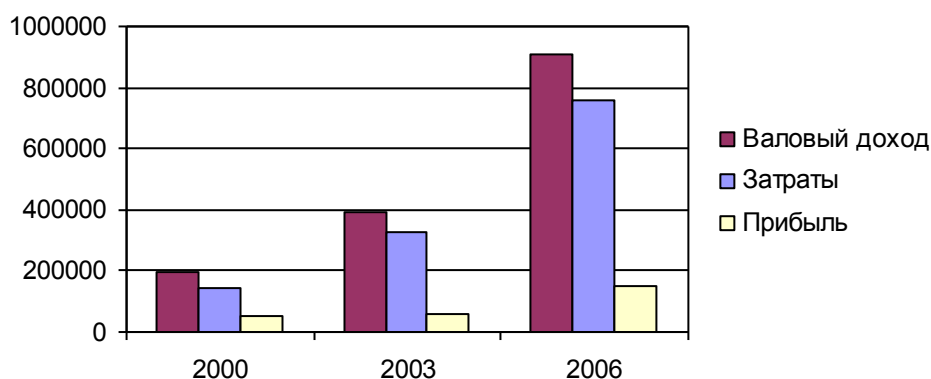


Рис.1. Объемные показатели гостиничного бизнеса Хабаровского края

К 2007 г. Хабаровский край насчитывал 95 коллективных средств размещения гостиничного типа, из которых 45 % находятся в г. Хабаровске. Обеспеченность гостиничными местами г. Хабаровска в 1,9 раз превышает аналогичный показатель по краю и составляет в настоящее время 7,0 мест на тысячу жителей.



В 2006 г. услугами проживания в гостиницах Хабаровского края воспользовалось 379,2 тыс. человек, что на 15,0 тыс. человек больше, чем в 2005 г. Численность резидентов, размещенных в гостиницах края, составила 351,3 тыс. человек (или 92,6 %), а иностранных граждан - лишь 27,8 тыс. человек (6,6 % по сравнению с 10,8 % в 2005 г.).

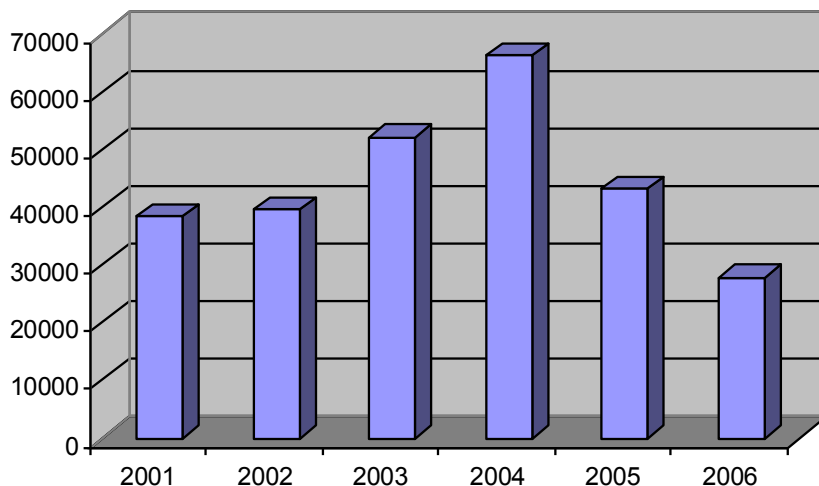


Рис. 2. Динамика спроса на услуги гостиниц нерезидентами

Сокращение потока иностранных туристов обусловлено, на наш взгляд, относительно высокими ценами на услуги размещения и проживания. Проживание в стандартном одноместном номере в большинстве ведущих гостиниц Хабаровска обходится гостям от 2000 до 4000 рублей за сутки, что сопоставимо с мировыми ценами (табл. 1.). Объем же и качество предоставляемых услуг при этом не отвечают требованиям стандартов мирового уровня.

Таблица 1

Цены на услуги проживания гостиниц г. Хабаровска в 2007 г.

| Гостиница | Стандартный одно-местный | Стандартный двух-местный | Люкс |
|-------------|--------------------------|--------------------------|-----------|
| «Интурист» | 3570 руб. | 3820 руб. | 5650 руб. |
| «Амур» | 1850 руб. | 2900 руб. | 4100 руб. |
| «Версаль» | 2310 руб. | 3190 руб. | 5460 руб. |
| «Восход» | 1340 руб. | 2480 руб. | 2910 руб. |
| «Аметист» | 4130 руб. | 4720 руб. | 4840 руб. |
| «Парус» | 3800 руб. | 4700 руб. | 5900 руб. |
| «Али» | 4840 руб. | 7080 руб. | 8260 руб. |
| «Хабаровск» | 2700 руб. | 3800 руб. | 5600 руб. |

Из всех гостиниц края по новой системе классификации аттестованной является только гостиница «Интурист» (3 звезды). Существует несколько причин, по которым гостиницы «не спешат» пройти аттестацию. Первая из них – затраты, связанные с ее проведением. Так, гостинице «Интурист» эта процедура обошлась в 150 тысяч рублей. Кроме установленного взноса за проведение процедуры сертификации необходимо оплатить работу членов аттестационной комиссии из Москвы, компенсировать стоимость пролета Москва–Хабаровск–Москва, командировочные, проживание и питание членов комиссии. Вторая причина – высокий уровень требований Классификации. Даже такие гостиницы, как «Али» и бизнес-центр «Парус», уже завоевавшие высокий имидж на рынке гостиничных услуг, оснащенные новейшим гостиничным оборудованием, предпочитают не иметь официального «звездного» статуса.

Большинство же предприятий гостиничного бизнеса не соответствует требованиям, предъявляемым принятой системой Классификации. Выполнение установленных регламентов, как правило, сопряжено со значительными инвестициями, направленными на увеличение площади номеров, обеспечение резервного холодного и горячего водоснабжения, аварийного энергоснабжения, систем кондиционирования воздуха и т. д. Многие гостиницы Хабаровского края располагаются в зданиях, износ которых составляет свыше 50 %, что актуализирует целый комплекс проблем, связанных с обновлением основных фондов предприятий гостиничного хозяйства. В этой связи необходимой становится разработка стратегических планов по аккумулярованию средств, предназначенных для реконструкции и технического переоснащения гостиниц.

В Хабаровском крае, как и во всем Дальневосточном регионе, практически отсутствуют предприятия, производящие специализированное оборудование и материалы, используемые в гостиничном бизнесе. Доставка такого рода товарной продукции из западных районов страны или из-за рубежа – мероприятие дорогостоящее, сопровождающееся постоянным ростом цен на закупаемую продукцию и транспортных издержек.

Высокие тарифы, устанавливаемые гостиницами на услуги размещения и проживания, имеют две главные причины. С одной стороны, это результат отсутствия конкуренции на рынке гостиничных услуг края. С другой – существуют объективные причины, обусловленные наличием инфляции предложения в экономике региона, а следовательно, непрерывным ростом издержек в гостиничном хозяйстве. Сегодня, по нашим данным, его затраты имеют следующую структуру:

- энергоносители и водоснабжение – 34–37 %;
- заработная плата персонала и связанные с ней налоговые отчисления – 27–32 %;
- эксплуатационные расходы – 12–14 %;
- административные расходы – 3–4 %;
- амортизационные отчисления – 3–4 %;



- содержание и ремонт оборудования – 3–4 %;
- маркетинговые исследования и реклама – 2–3 %;

Оплата услуг электроэнергии, обеспечения тепла и водоснабжения – наиболее значимая часть в издержках гостиничного предприятия. Стоимость электроэнергии для хабаровских гостиниц на 40 % выше, чем, например, для гостиниц г. Москвы. В 2007 г. 1 кВт/ч для предприятий Москвы стоил 1,35 руб., для предприятий Хабаровска – 1,90 руб. Из-за суровых климатических условий отопительный сезон в Хабаровске продолжается семь месяцев, а стоимость отопления – 601,69 руб. за 1 Гкал.

Значительную долю издержек составляют заработная плата и связанные с ней налоговые обязательства (27–32 %), поскольку гостиничный бизнес предполагает использование труда большой численности персонала, от высококвалифицированных и высокооплачиваемых менеджеров до менее квалифицированных работников, занятых во вспомогательных службах предприятия и непосредственным и обслуживанием клиентов.

Проблемы качества услуг в гостиничном комплексе Хабаровского края, как правило, являются следствием дисбаланса существующей системы профессиональной подготовки кадров и тех требований, которые предъявляют к персоналу организации гостиничного бизнеса. Но самое главное – в регионе практически отсутствует система подготовки работников младшего и среднего звена для предприятий отрасли.

Присоединение нашей страны к ВТО, появление на рынке услуг размещения и проживания иностранных операторов в перспективе обострит обозначенные выше проблемы. Гостиничные предприятия экономически развитых стран объединяются в цепи или используют франчайзинговые соглашения, предполагающие обязательное выполнение гостиничных стандартов, разработанных головным предприятием, гарантирующих качество гостиничной услуги [1]. Обладая значительными финансовыми ресурсами, иностранные операторы могут значительно повлиять на уровень тарифов на услуги размещения и проживания в сторону снижения, а следовательно, и на доходность отечественных предприятий гостиничного бизнеса. Произойдет отток не только потенциальных клиентов, но и квалифицированного персонала. Решение проблем такого рода в сложившихся социально-экономических условиях в регионах российского Дальнего Востока возможно только при условии совместных усилий менеджмента гостиниц и администрации края.

В 2006 г. в Хабаровске была создана Ассоциация отельеров, поставившая своей основной целью объединение на добровольной основе компаний, осуществляющих свою деятельность в гостиничной сфере. Подобный вид сотрудничества независимых гостиниц широко распространен в США и Европе. Американская ассоциация гостиниц и мотелей (АН&МА), созданная в 1910 г., сегодня включает 8900 предприятий с общей базой в 1,3 млн гостиничных номеров. В 1989 г. основана Европейская ассоциация туроператоров, объединившая свыше 400 торговых организаций, отелей и ведущих туроператоров Европы [2].

Российский гостиничный бизнес в целях дальнейшего развития также избрал путь объединения в общественные союзы. В настоящее время созданы ассоциации рестораторов и отельеров в Москве, Московской области, в Казани, Владивостоке и других городах.

Членами Хабаровской ассоциации отельеров в настоящее время являются 10 ведущих гостиниц края, 3 учебных заведения, которые готовят специалистов для туристической отрасли, и 4 компании, деятельность которых связана с поставками оборудования и материалов в т. ч. для гостиниц. Основными задачами ассоциации являются:

- содействие созданию условий для эффективного функционирования гостиничной индустрии Хабаровского края;
- участие в подготовке решений по вопросам законодательного регулирования деятельности в сфере гостиничных услуг;
- участие в разработке государственных программ развития гостиничной индустрии.

Эффективность деятельности ассоциации отельеров можно повысить путем создания на ее базе постоянно действующего учебного центра (ПДУЦ) для младшего и среднего звена гостиниц края, а также курсов повышения квалификации для руководителей, что позволит регулярно проводить для членов ассоциации практические семинары по правовым, экономическим, финансовым вопросам, маркетингу, менеджменту, передовым гостиничным технологиям и т. п.

Для ассоциации актуально создание юридической службы, которая поможет сообществу отельеров участвовать в разработке федеральных, региональных и местных правовых актов, отвечающих профессиональным интересам членов ассоциации, оказывать эффективную помощь членам Ассоциации в реализации нормативных актов, включая вопросы трудовых отношений, защищать права и интересы членов ассоциации в органах исполнительной власти всех уровней.

Создание единой системы бронирования, производства рекламной продукции, а также разработки и сопровождения программных продуктов для предприятий–членов ассоциации отельеров могут стать важными направлениями повышения конкурентоспособности отечественных предприятий на рынке услуг коллективного размещения и проживания.

Библиографические ссылки:

1. *Филлиповский Е. Е., Шмарова Л. В.* Экономика и организация гостиничного хозяйства. М., 2003.
2. *Браймер А.* Основы управления в индустрии гостеприимства. М., 1999.