

Сколько стоит генеральный менеджер?

Российский рынок, наконец-то, заинтересовал международные гостиничные и инвестиционные компании. Отечественные бренды конкурируют с международными, стараясь заполнить свою долю на нем и привлечь квалифицированный персонал.

Компания HVS Executive Search, изучая тенденции этого быстрорастущего рынка, подготовила серию статей, посвященных вопросам вознаграждения работников в гостиничной индустрии. Мы сравним Россию и страны СНГ с международными стандартами и определим, в чем сходство и различие элементов, составляющих компенсационные пакеты.

Сегодня речь пойдет об уровне компенсации генеральным менеджерам гостиниц. Был проведен сравнительный анализ отелей первого класса и класса люкс (согласно классификации Smith Travel Research) в Москве, Санкт-Петербурге и некоторых других городах.

Все данные о зарплате, указанные в статье, были приведены к доллонуевой базе и исчислены в долларах. Уровни налогообложения в упомянутых странах и курсы обмена валют приведены в примечаниях к таблице. Сведения о размерах компенсаций работникам взяты из обзоров оплаты труда, проведенных компанией HVS Executive Search в 2005–2006 гг.

Среди управленцев гостиничного бизнеса ходят слухи, что генеральным менеджерам в России «слегка» переплачивают. Согласно нашим данным, на двух самых больших для гостиничной индустрии рынках России — Москве и Санкт-Петербурге — задействованы почти 100% иностранцев на должностях генеральных менеджеров в гостиницах первого класса и класса люкс.

Как показано на графике, московские генеральные менеджеры получают примерно на 100 тыс. долл. в год меньше, чем их коллеги в Амстердаме, и на 60 тыс. меньше, чем в Лондоне. Разница в зарплате менеджеров Санкт-Петербурга и столицы составляет в среднем шесть тысяч долларов в год.

Таблица 1

Город	Фактическая средняя зарплата, тыс. долл.	% экспатов	Стоимость потребительской корзины, по рейтингу Mercer, %	Зарплата в соответствии с рейтингом, тыс. долл.
Москва	141,346	100	123,90	114,080
Лондон	206,567	21	110,60	186,769
Нью-Йорк	197,301	5	100,00	197,301
Петербург	135,523	100	99,70	135,931
Париж	154,881	14	93,10	166,360
Дубай	115,584	100	87,80	131,644
Сан-Паоло	38,424	0	85	45,205
Чикаго	181,238	5	84,10	215,503
Амстердам	241,925	29	83,40	290,078
Прага	135,835	80	82,10	165,451

Примечания:

Уровень подоходного налога с физлиц: Чехия — 25%, Франция — 40%, Великобритания — 40%, ОАЭ — 0%, Нидерланды — 43,8%.

Курсы обмена валют: 1 евро = 1,31 USD, 1 чешская крона = 0,05 USD.

1 фунт стерлингов = 1,95 USD, 1 дирхам = 0,272 USD.

Посмотрим на эти цифры в перспективе. В табл. 1 приведены данные о фактической зарплате с рейтингом каждого города (согласно обзору стоимости потребительской корзины, проведенному компанией Mercer в 2006 г.). Нью-Йорк принимается за базовую величину (100%). В последнем столбце указаны зарплаты генеральных менеджеров в перечисленных городах с учетом относительной стоимости проживания в них. Также приводятся данные о числе экспатов на должностях генеральных менеджеров на каждом рынке.

Например, фактическая годовая зарплата генерального менеджера отеля в Москве составляет 141 346 долл. Приведя эту сумму в соответствие со стоимостью проживания в столице, официально самом дорогом городе мира в 2006 г. (согласно обзору Mercer), мы получим всего 114 080 долл. в реальной покупательской способности, которой обладал бы этот работник, проживая в Нью-Йорке.

Генеральные менеджеры в Амстердаме зарабатывают в «нью-йоркских долларах» почти 300 тыс., а в Сан-Паулу всего 45 205 долл. с учетом стоимости проживания.

Сравнив данные, можно сделать вывод, что генеральным менеджерам в Москве отнюдь не переплачивают. Правда, интересно было бы проанализировать, насколько хорошо им платят по сравнению с подчиненными — высшим составом управленцев каждого отеля.

Последний немаловажный вопрос касается числа экспатов на должностях генеральных менеджеров лучших отелей в России. На более «зрелых» гостиничных рынках — в Нью-Йорке, Лондоне, Чикаго, Париже — это 5–21%. Больше всего экспатов в Москве, Санкт-Петербурге и Дубае, в Праге их тоже достаточно — 80%.

Теперь давайте рассмотрим размеры компенсаций генеральным менеджерам в сравнении с зарплатами других управленцев высшего звена в том же отеле.

В табл. 2 приведен средний бонус для каждой должности на московском рынке, выраженный в процентном отношении к зарплате.

Два управленца с самыми высокими зарплатами после генерального менеджера на столичном рынке — это шеф-повар и главный бухгалтер, получающие 49 и 46% соответственно. Одна из основных причин — число экспатов на этих должностях (80% шеф-поваров и 60% главных бухгалтеров, по нашим данным).

Директор ресторанной службы получает самый высокий фактический средний бонус (19%) после генерального менеджера. На него возложена прямая ответственность за прибыльность, поэтому можно легко сформулировать основу для бонуса и вычислить его. Следующий по сумме бонуса директор отдела кадров.

Ситуация в Петербурге не слишком отличается от московской. Еще заметнее разница в зарплате генерального менеджера и остальных управленцев гостиницы (39% и 38% соответственно получают шеф-повар и главный бухгалтер). Стоит отметить, что общий уровень бонусов значительно выше по сравнению со столицей, а их система (см. табл. 3) более универсальна.

Вот некоторые из предполагаемых причин такой ситуации: большее количество управляемых международными корпорациями отелей на рынке (следовательно, бонусные системы, диктуемые центральными службами персонала); много экспатов на управленческих

Уровень зарплат генеральных менеджеров



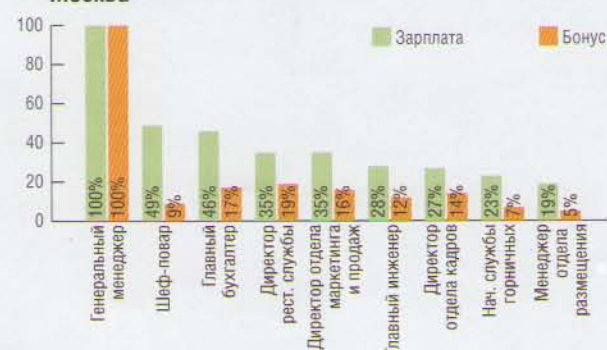
Таблица 2

Должность	Отношение бонуса к з/п
Генеральный менеджер	51%
Шеф-повар	10%
Главный бухгалтер	19%
Директор ресторанной службы	27%
Директор отдела маркетинга и продаж	23%
Главный инженер	21%
Директор отдела кадров	26%
Начальник службы горничных	16%
Менеджер отдела приема и размещения	14%

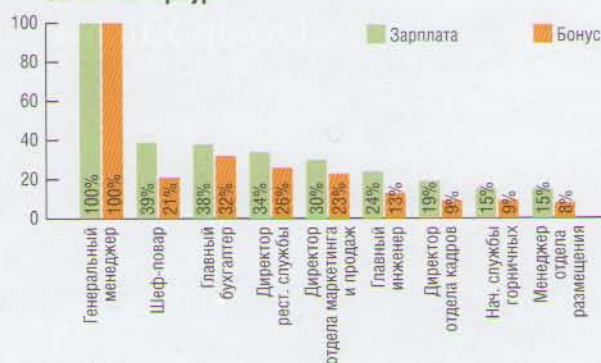
Таблица 3

Должность	Отношение бонуса к з/п
Генеральный менеджер	35%
Шеф-повар	21%
Главный бухгалтер	30%
Директор ресторанной службы	32%
Директор отдела маркетинга и продаж	22%
Директор отдела кадров	24%
Главный инженер	21%
Начальник службы горничных	25%
Менеджер отдела приема и размещения	20%

Москва



Санкт-Петербург



должностях, так как рынок персонала меньше; возможно, более широкое распространение информации среди местных отельеров, что способствует усредненности компенсационных пакетов по рынку.

Для сравнения мы рассмотрели данные по компенсациям на двух главных гостиничных рынках США: Нью-Йорке и Чикаго. Основное наблюдение: в Чикаго те же две позиции, которые были самыми высокооплачиваемыми после генерального менеджера на двух российских рынках, — это шеф-повар и главный бухгалтер; в Нью-Йорке это шеф-повар, директор отдела маркетинга и продаж, главный бухгалтер. Разница между самым высокооплачиваемым менеджером в гостинице (генеральным) и самым низкооплачиваемым (в нашем случае это начальник службы приема и размещения) в США далеко не так велика, как в России.

Наблюдаемые на отечественном гостиничном рынке тенденции по размерам компенсаций генеральным менеджерам базируются на одном основном факторе — здесь значительно больше экспатов, чем в других странах. Кроме того, отнюдь не во всех гостиницах, участвовавших в наших обзорах, есть должность ассистента генерального менеджера (Resident Manager) — второго человека в отеле после генерального. Нам кажется, это стратегическая ошибка. Владельцам гостиниц в России следует нанимать на работу и должным образом обучать кадры из числа местного населения, которые потом смогут получить должности, занимаемые сейчас экспатами.

В российской гостиничной индустрии на нынешней стадии ее быстрого роста еще долго будет «утраиваться» система вознаграждения работников, прежде чем достигнет уровня, близкого к международным стандартам.

Татьяна БЕЛЛЕР, управляющий директор по России компании HVS International Executive Search