

УДК 338.48-6:615.8

Афанасьєва Ю.П.¹

Шелеметьєва Т.В.²

¹ студ. гр. МТЕз-410м НУ «Запорізька політехніка»

² д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»

ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

В умовах становлення ресторанного бізнесу України зіштовхується з різними проблемами: рівень соціально-економічного розвитку держави, зменшення купівельної спроможності населення, знецінення національної валюти, зміна структури попиту та пропозиції на ринку. Але ці фактори відносяться до зовнішнього середовища, серед внутрішніх проблем вчені виділяють плінність кадрів. Враховуючи високу конкуренцію на ринку ресторанного бізнесу, вагомість фактора мотивації персоналу, з метою утримання співробітників для підвищення конкурентоспроможності ресторанного підприємства зростає.

Створення ефективних заходів мотивації і стимулювання праці персоналу є запорукою успіху ресторанного підприємства в сучасних конкурентних умовах. Ефективне управління персоналом ресторанного бізнесу не можливе без чіткого усвідомлення мотивів і потреб людини, а також уміння правильно використовувати стимули до праці.

Складові мотивації дуже важливі для розуміння готельними підприємствами з метою підвищення ефективності роботи співробітників. Мотивація може призвести до вищої задоволеності, а також підвищити рівень ефективності робочої сили. Крім того, мотивація може наблизити працівників до компанії, що підвищить ефективність роботи співробітників та компанії.

З кожним днем все сильніше зростає значення мотиваційних аспектів в сучасному менеджменті. Мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання трудових ресурсів, мобілізації наявного кадрового потенціалу, виконує і важливу функцію в управлінні персоналом. Основна мета процесу мотивації – це отримання максимальної віддачі від використання наявних трудових ресурсів, що дозволяє підвищити загальну результативність і прибутковість діяльності підприємства.

Відмінною рисою управління персоналом на сучасному етапі розвитку ресторанних послуг є зростаюча роль особистості працівника. Серед основних завдань мотивації у сфері ресторанного бізнесу:

формування в кожного співробітника розуміння сутності і значення мотивації в процесі праці;

навчання персоналу і керівного складу психологічним основам

внутрішньофірмового спілкування;

формування в кожного керівника демократичних підходів до керування персоналом з використанням сучасних методів мотивації.

На сьогоднішній день активно використовуються як фінансові, так і нефінансові методи винагороди для мотивації працівників підприємства.

Всупереч поширеній думці, матеріальна складова мотиваційної політики для співробітників підприємств ресторанного бізнесу далеко не завжди здатна дати персоналу відчуття задоволеності і бажання розвиватися на цьому місці роботи.

Наприклад, як відомо, кваліфікований шеф-кухар є основою ресторану, тому він і має непогану зарплату. Важливо, щоб його мотивація була чимось особливим, що підкреслює його унікальність і важливість. Крім того, шеф кухні відповідає за рівень якості страв. Тому кілька додаткових днів до відпустки або путівка вже точно не зашкодять.

Послідовність і всебічний підхід до мотивації співробітників здатний не тільки значно знизити плинність кадрів, але і, як показує практика, привести до значного зростання доходів, які в кілька разів перевищують витрати на мотиваційні програми.

Формування мотиваційної політики на підприємствах ресторанного бізнесу – це складний процес, оскільки торкається питання: що ж спонукає людину до праці, а точніше – до праці визначеної якості.

На нашу думку етапи розробки мотиваційної політики підприємства ресторанного господарства включають в себе:

- аудит ефективності існуючих програм;
- розробка нової мотиваційної політики;
- розрахунок матеріальної складової нової політики;
- впровадження програми.

Отже, кожне підприємство ресторанного господарства повинно формувати мотиваційну політику, що позитивно вплине на ефективність діяльності персоналу. Правильна мотивація дійсно є основою успіху. Завдяки мотивації з байдужих і прохолодних співробітників вийде сформувати сильну, впевнену команду, яка буде ідеально взаємодіяти з відвідувачами та підвищувати дохід підприємства.