



您现在的位置： 首页 >> 研究成果 >>

## 研究成果 Results

- 酒店如何减少对在线旅行社的依赖
- 拯国际饭店业发展新趋势
- 中国绿色饭店十年研究综述
- 饭店管理合同的发展现状及趋势研究..
- 旅游房地产
- 我国产权式酒店的法律困境
- 浅析酒店个性化服务
- 对城乡家庭旅馆之间的差异化分析

## 相关链接 Links

### 中华人民共和国国家旅游局

- 各地政府旅游网
- 国际旅游组织
- 旅游研究机构

## 基于管理合同的饭店委托管理模式研究

[ 更新时间：2010-1-7      点击数：137 ]

基于管理合同的饭店委托管理模式研究

摘要：本文在分析饭店委托管理模式的基础上，通过总结万豪集团案例，结合我国饭店业的发展现状，试图给我国饭店业应用委托管理模式提供参考和借鉴。

关键词：饭店；委托管理模式；管理合同

### 一、研究背景

#### （一）国际饭店集团委托管理的演进及现状

在全球范围内，早期的国际饭店集团多是通过购买不动产方式达到扩张的，如希尔顿、喜来登等，自20世纪50年代起，希尔顿饭店集团和假日饭店集团分别以委托管理和特许经营的方式进行扩张，到了20世纪90年代，越来越多的饭店集团通过特许经营和委托管理模式发展，直到目前得以发展壮大。

世界著名饭店集团中委托管理经营的代表如下：

表1 2004年世界著名饭店集团经营模式状况

饭店集团	饭店数、房间数（万间）	品牌	经营模式
万豪（美）	2655/48	万豪、万丽、万怡、丽嘉、华美达、新世界、行政公寓	委托管理42.3%，特许经营占53.1%，带资管理及其它4.6%
喜达屋（美）	774/23.8	圣·瑞吉斯、福朋、寰鼎、至尊精选、W饭店	委托管理28.5%，特许经营41.8%，带资管理及其它29.7%
雅高（法）	3894/45.3	老沃特尔、伊比斯、墨奇勒、索菲特、佛缪勒第1、汽车旅馆第6	委托管理15.4%，带资管理46.5%；租赁饭店21.8%，特许经营16.3%
洲际（英）	3250/53.6	洲际、假日、皇冠、假日快捷、恒桥公寓、Candlewood	委托管理约占6%，特许经营约占88.9%，带资管理及其它5.1%
希尔顿（美）	2142/34.5	希尔顿	委托管理3%，特许经营23.8%，带资管理及其它73.2%

#### （二）我国饭店业运用委托管理的必然性

长期以来，单体饭店一直是我国饭店业的主体部分。所谓单体饭店，是指由企业，组织或个人拥有并经营，不加入任何形式的联盟，也不属于任何饭店集团的饭店。其特点是单独，分散地存在于各城市和地区，独立进行营销活动和管理活动。与连锁饭店相比，此类饭店的经济效益相对低下。

出现这种情况，除了供求关系的作用外，最主要的原因就是这些饭店的经营管理水平低下，饭店竞争力相对不足。然而目前我国大多数单体饭店自身缺乏足够的资源和能力来提升经营管理水平。因而，在未来相当长的一段时间内，通过“委托管理”获得饭店管理公司的支持，就成为那些自身缺乏管理经验，同时希望拥有饭店所有权的业主解决管理问题的首选方式。

#### （三）目前委托管理模式中存在的问题

一般来说，饭店管理公司或饭店集团具有成熟的管理模式，能够为单体饭店提供统一管理方式，统一广告宣传，统一销售网络，统一人力资源配置，统一采购等方面的优势。但是，我们也不能忽视，在饭店委托管理市场上，一方面饭店管理公司拥有的资源能力参差不齐，另一方面相当一部分饭店管理公司利用自身的专业优势，使签订的合同常常片面强调管理公司的各类收益，只管经营不包利润，导致业主与管理公司地位上的不对等。

从世界范围看，在饭店委托管理模式发展初期，饭店管理公司由于其知识专业性，在与饭店业主的谈判中具有较强的话语权。但是伴随着饭店管理公司数量的增加以及饭店业主的日益成熟，饭店管理公司的话语权越来越弱。这就形成了另一种局面，出于对自身资产的风险控制，业主对管理公司的经营管理常常过度干涉，使管理公司与业主在经营权限及管理合同上出现意见分歧，导致双方产生矛盾，造成饭店委托管理合同提前终止。

管理公司和业主如何优化互相的选择，处理好双方的关系，充分发挥管理公司的优势，达到共赢目的，成为饭店委托管理经营的重要课题。本文在分析饭店委托管理模式的基础上，通过总结万豪集团案例，结合我国饭店业的发展现状，试图给我国饭店业应用委托管理模式提供参考和借鉴。

全文下载:  文件下载

---

上一个: 瑞安悉购新天地两超级酒店股权

下一个: 航空公司酒店业务发展状况研究

---

【关闭窗口】

[联系我们](#) | [加入收藏](#) | [设为首页](#)

版权所有: 中国旅游研究院 网站管理: 二外信息中心

中国旅游研究院饭店产业研究基地

管理员邮箱: [chircbisu@gmail.com](mailto:chircbisu@gmail.com)