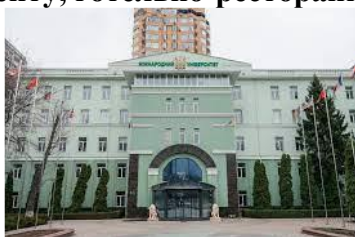




Міністерство освіти і науки України
Міністерство юстиції України
Міністерство охорони здоров'я України
МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет менеджменту, готельно-ресторанної справи та туризму



ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ:
ВИКЛИКИ ТА РІШЕННЯ

МАТЕРІАЛИ
ІХ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
12 ЛИСТОПАДА 2024 РОКУ

Одеса
2024
1

Глобалізаційні процеси : виклики та рішення : матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, МГУ, 12 листопада 2024 р.). 2024 р. 243 с.

У збірнику представлено матеріали учасників ІХ Міжнародної науково-практичної конференції «Глобалізаційні процеси : виклики та рішення», яка відбулася в Міжнародному гуманітарному університеті 12 листопада 2024 року.

Обговорювалися теоретичні та практичні питання актуальних глобалізаційних процесів в напрямках стратегічних і тактичних орієнтирів управлінських рішень в бізнес-середовищі, менеджменту бізнесу та соціальних інновацій, ринку готельно-ресторанних послуг: проблеми та перспективи розвитку, стратегічних напрямів розвитку перспективних видів туризму та інноваційних ресторанных технологій.

Матеріали публікуються в авторській редакції з незначною загальною правкою, відповідальність за зміст та достовірність досліджень несуть автори.

Науковий редактор:

Дишкантюк Оксана Володимирівна - кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу, декан факультету Менеджменту, готельно-ресторанної справи та туризму Міжнародного гуманітарного університету, м. Одеса

Каламан Ольга Борисівна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту Міжнародного гуманітарного університету, м. Одеса

ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ ТА ОФШОРИНГУ В УПРАВЛІННІ ПРОЄКТАМИ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Пошук ефективних рішень в умовах економічної нестабільності підштовхує компанії до активнішого використання аутсорсингу. Зростання ринку свідчить про те, що клієнти все більше цінують гнучкість, спеціалізацію та високу якість послуг, які пропонують зовнішні постачальники.

Оптимальний вибір для ринку визначається індивідуальними потребами кожної компанії. Коли пріоритетом є висока якість та повний контроль над процесами, аутсорсинг є логічним рішенням. Однак, якщо мова йде про мінімізацію витрат та розширення географічної присутності, офшоринг залишається ефективним інструментом.

Сьогодні, в епоху цифрових технологій, готельний та ресторанний бізнес активно використовує краудсорсинг – залучення широкого кола людей до вирішення різних завдань. Це дозволяє компаніям отримувати свіжі ідеї, залучати нових клієнтів та ефективно використовувати ресурси, навіть у складних ситуаціях, коли власних сил недостатньо. Простежується тенденція того, що з часом усе більше корпорацій впроваджуватимуть рішення з використанням краудсорсингу для пошуку та рекрутингу талантів. У готельному та ресторанному бізнесі цей інструмент може бути надзвичайно ефективним для покращення якості послуг, підвищення задоволеності клієнтів та розробки інноваційних рішень.

Залучення клієнтів до створення нових страв або напоїв дозволяє ресторанам отримати цінні ідеї, які відповідають смакам їхньої аудиторії. Проведення конкурсів серед дизайнерів або клієнтів на найкращий дизайн нового інтер'єру готелю або ресторану дозволить отримати нові ідеї і рішення.

Залучення блогерів, інфлюенсерів та звичайних клієнтів до створення фотографій, відео та відгуків про заклад допомагає збільшити впізнаваність бренду та залучити нових клієнтів. Використання онлайн-платформ для збору відгуків та пропозицій від клієнтів дозволяє оперативно реагувати на їхні потреби та покращувати якість обслуговування.

Наприклад, Starbucks регулярно проводить конкурси на дизайн нових чашок та іншої продукції; Airbnb дозволяє гостям оцінювати житло та господарів, а також залишати відгуки; багато ресторанів використовують соціальні мережі для проведення опитувань серед клієнтів та збору відгуків про нові страви.

Зростаюча конкуренція та прагнення до зниження витрат спонукають компанії все частіше вдаватися до офшорингу. Перенос частини виробництва або бізнес-процесів в країни з нижчими зарплатами став звичайною практикою. Хоча раніше існували побоювання щодо якості та ефективності таких рішень, сучасні компанії

успішно подолали ці труднощі, знайшовши оптимальні моделі співпраці з віддаленими командами.

Офшоринг у готельному та ресторанному бізнесі – це практика, коли частину або всі бізнес-процеси компанії переносяться в іншу країну, як правило, з нижчими податками або менш суворими регуляторними вимогами. Це може стосуватися різних аспектів діяльності, від бухгалтерського обліку до управління персоналом.

Якщо раніше офшоринг був інструментом виключно великого бізнесу, то сьогодні ця практика стала доступнішою для компаній різного масштабу. Зміна умов укладення договорів дозволила малому бізнесу скористатися перевагами офшорингу та оптимізувати свої витрати.

Проектування, дослідження, розробка та дизайн нових продуктів – це найпопулярніші ІТ-послуги, які малий та середній бізнес замовляє у іноземних компаній.

Найчастіші причини використання офшорингу у готельно-ресторанному бізнесі є наступні:

- зниження податкового навантаження. Офшорні юрисдикції пропонують нижчі ставки податків на прибуток, дивіденди та інші види доходів;
- зниження витрат на персонал: залучення працівників у країнах з нижчим рівнем зарплат дозволяє знизити витрати на оплату праці;
- спрощення регуляторних вимог: деякі офшорні зони мають менш строгі правила ведення бізнесу, що може спростити процедури реєстрації та ліцензування;
- захист активів: офшорні компанії можуть бути використані для захисту активів від претензій кредиторів та інших ризиків.

Великі готельні мережі можуть реєструвати свої дочірні компанії в офшорних зонах для управління проектами в цій сфері в різних країнах. Це дозволяє оптимізувати податки та спростити бухгалтерський облік. Це також стосується і франчайзингу. Також можливе інвестування в нерухомість - інвестори в готельну нерухомість можуть використовувати офшорні компанії для придбання та управління готелями. Компанії, що надають онлайн-сервіси бронювання готелів, можуть реєструвати частину своєї діяльності в офшорних зонах.

Моделі офшорингу є досить гнучкими і можуть адаптуватися до потреб будь-якого бізнесу. Західні компанії активно експериментують з різними підходами, створюючи індивідуальні рішення. Великі постачальники послуг пропонують клієнтам широкий спектр варіантів, дозволяючи їм поступово переходити від однієї моделі до іншої в міру зростання їх досвіду в офшорингу.

Важливо розуміти, що офшоринг – це складний процес, який вимагає професійного підходу. Неправильне використання офшору може призвести до серйозних юридичних та фінансових проблем.

Офшоринг може бути ефективним інструментом для оптимізації податків та зниження витрат у готельному та ресторанному бізнесі. Однак перед прийняттям рішення про офшоринг необхідно ретельно зважити всі ризики та переваги, а також проконсультуватися з юристами та податковими консультантами.

Найпопулярніші офшорні зони, які часто обирають для готельного бізнесу: Мальта (пропонує привабливі податкові умови, високий рівень життя та стабільну політичну обстановку), Кіпр (низькі податки на корпорації), Ірландія (має

одну з найнижчих ставок корпоративного податку в Європі), Сінгапур (відомий своєю прозорістю, стабільністю та розвинутою інфраструктурою), ОАЕ (пропонують вільні економічні зони з привабливими податковими умовами та спрощеною процедурою реєстрації компаній. Дубай та Абу-Дабі є особливо популярними серед інвесторів у готельний бізнес), Гонконг (пропонує низькі податки на прибуток, розвинену інфраструктуру та доступ до великого азійського ринку) [1].

Важливо зазначити, що законодавство в області офшорів постійно змінюється. Тому перед прийняттям рішення про реалізацію проекту в офшорній зоні необхідно проконсультуватися з фахівцями.

Список літератури:

1. Карлін М. І. Інвестиційні офшори : навч. посіб. / М. І. Карлін, О. А. Івашко. – Луцьк : Вежа-Друк, 2017. – 292 с.

УДК 640.41:338.48

Андренко Ірина Борисівна

кандидат економічних наук, доцент

Михальченко Софія Віталіївна, здобувач

Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова

БАТЛЕР-СЕРВІС У ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ: АКТУАЛЬНІСТЬ, ПОТЕНЦІАЛ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Споглядаючи на стрімкі темпи змін очікувань, стандартів та вподобань гостей, стає зрозумілим те, що виникає гостра необхідність в унікальному персоналізованому обслуговуванні, невід'ємною частиною якого є батлер-сервіс. Особливо актуальним даний напрямок є для представників готелів люксової категорії, оскільки конкуренція між ними постійно зростає і впровадження саме батлер-сервісу стає особливою відмінністю та перевагою серед конкурентів. Батлер-сервіс допомагає гостям уникнути побутових турбот: від пакування та розпакування багажу до організації ділових зустрічей чи бронювання столиків у ресторанах. Це підвищує зручність перебування та дозволяє гостям зосередитися на важливих аспектах їхньої поїздки — чи то робота, чи відпочинок.

Батлер-сервіс – це спеціалізований готельний сервіс, який передбачає персональне обслуговування гостей, надане професійним батлером. Батлер виконує обов'язки, пов'язані з доглядом за гостем, такими як пакування та розпакування багажу, подача їжі та напоїв в номер, організація особистих запитів гостей, підготовка ванни, прасування одягу та інші послуги, що підвищують рівень комфорту. Цей сервіс часто зустрічається в люксових готелях, курортах або приватних резиденціях.

Історія виникнення батлер-сервісу бере свій початок в Англії у середньовічні часи, коли в аристократичних родинах з'явилися слуги, відповідальні за управління домом і обслуговування господарів. З часом обов'язки батлерів розширилися, і вони стали керуючими всім домашнім господарством, відповідали за підбір і управління персоналом, догляд за особистими речами господарів та організацію прийомів.