

В Закарпатті це два готелі – Reikartz Карпати 4* і Reikartz Поляна 4*. Кожен готель мережі вирізняється високим рівнем комфорту і сервісу, відповідністю європейським стандартам обслуговування, а також теплим і уважним ставленням до гостей.

Окрім основних послуг (розміщення і проживання) усі готелі намагають надати гостям різноманітний перелік додаткових послуг. Проведене маркетингове дослідження дозволяє визначити, що окрім трансферу до гірськолижних схилів та інших курортів, готелі в основному пропонують послуги активного відпочинку, спа-процедури, розваги для дітей. Так наприклад перелік додаткових послуг готелю Reikartz Карпати 4* виглядає наступним чином: wellness-комплекс, басейн з морською водою для дітей та дорослих, аквааеробіка, тайський масаж, Мотузковий парк, скандинавська ходьба, активний відпочинок влітку (прокат велосипедів, бадмінтон, настільний теніс, пікнік на природі, риболовля, пішохідні маршрути, походи за грибами і ягодами, екскурсії) і взимку (прокат гірськолижного спорядження, гірськолижний і санний спуск, екскурсії). В альтернативу басейну на території інших готелів пропонується сауна.

Особливістю готелів, які знаходяться на гірськолижних курортах України є те, що завантаження готелів є сезонним – влітку вона найнижча. Тому стратегічне завдання готельних комплексів – залучити клієнтів протягом всього року. Найбільш доцільно застосувати такий маркетинговий інструмент, як розширення асортименту послуг.

Можливо запропонувати чіткій поділ послуг, що пропонуються на зимові і літні (с відповідним акцентом і рекламної кампанії). А також запропонувати гостям нетрадиційні розваги – квести, антистрес-програми, «день лінощів», еко-прогулянки, «день Робінзона». Доцільність цих заходів обумовлена їх низькою капіталомісткістю і водночас привабливістю для молодих активних туристів.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ АУТСОРСИНГУ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*Дюкарєв Д.С., аспірант
Полтавська державна аграрна академія*

В умовах глобалізації та швидкого розвитку бізнес-сегменту економіки бути вузькопрофільним спеціалістом не вигідно. Чим вужчою є спеціалізація компанії чи людини, тим вища її професійність. Якщо деякі супутні види діяльності для підприємств дуже затратні, на допомогу приходить аутсорсинг.

Аутсорсинг дозволяє виділити дорогоцінний час для того, щоб співробітники компанії могли зосередитись на більш важливих для себе сферах, фокусувати увагу та зусилля на інноваціях, або на нових ринках товарів і послуг, які виходять за межі їхньої компетенції.

Актуальність розгляду аутсорсингу пов'язана з широким розповсюдженням у світі, оскільки його застосування дозволяє значною мірою підвищити конкурентоспроможність підприємств за рахунок зниження витрат, раціоналізації виробничої та управлінської діяльності, фокусування на інноваціях [2].

Термін «аутсорсинг» («outsourcing») походить від англійського «outside resource using» – використання зовнішніх ресурсів. Уведення цього терміна в теорію менеджменту Б. Анікін та інші вчені пов'язують із використанням ресурсів зовнішніх організацій або провайдерів (від англ. to provide – «надавати послуги»). Аутсорсинг набув розповсюдження у зв'язку з розвитком інформаційних систем і технологій. Початок «епохи аутсорсингу» пов'язують з 1962 р., коли було засновано Electronic Data System Corporation (EDS) [1].

Основною тенденцією в розвитку ринку аутсорсингу є ускладнення переданих функцій і бізнес-процесів, від традиційно другорядних, некритичних для конкурентоспроможності компанії, до функцій, що базуються на навичках і знаннях, складових «ключові компетенції» компанії. Кількість функцій, що передаються на виконання зовнішнім підрядникам, і швидкість укладання нових договорів з аутсорсингу постійно збільшуються. На аутсорсинг передаються розробка, впровадження і підтримка систем інформаційних технологій, сервіс-центрів, бухгалтерський облік і фінансовий аналіз, обробка медичних записів, біотехнології і т.д. [2].

Слід зазначити, що особливістю застосування аутсорсингу в Україні є його епізодичність і фрагментарність. Найбільш поширеними причинами, які сповільнюють темпи використання аутсорсингу вітчизняними підприємствами, є невпевненість у професійності потенційного виконавця та економічна не вигідність передачі. Ці дві причини свідчать про слабкий ринок аутсорсингових послуг в Україні. Серед інших причин доцільно виділити такі: нездатність володіти інформацією та можливість витоку конфіденційної інформації, що є свідченням того, що частина підприємств через певні мотиви не адаптувалася до сучасних умов господарювання і не здійснює пошуку нових форм управління бізнесом. Ще одним обмеженням широкого використання переваг аутсорсингу є недостатньо розвинуте інфраструктурне й інституціональне середовище здійснення аутсорсингових операцій, а також відсутність відповідного законодавчого визначення й регулювання процесів аутсорсингу [3].

Поряд із причинами сповільнення розвитку аутсорсингу в Україні варто виокремити певні переваги його використання для бізнесу: зменшення капітальних витрат (вивільняючи грошові кошти, які були спрямовані на фонд заробітної плати, можна перетворити їх з постійних витрат у змінні. Це відкриває перед керівництвом величезні можливості в плані більш ефективного перерозподілу фінансових ресурсів та спрямування їх на інші види діяльності, які раніше не були доступні); зниження витрат на робочу силу (у випадках, коли керівництву компанії краще зменшити штат своїх працівників, а виконання їх функцій делегувати спеціалістам зі сторони); підвищення

ефективності (коли деякі функції делеговані аутсорсинговим компаніям, персонал може концентруватися виключно на своїх найважливіших завданнях – в результаті ефективність всієї організації може значно зростати); залучення висококваліфікованих експертів (якщо компанії потрібен співробітник для виконання несистематично виникаючих завдань (наприклад, ІТ-спеціаліст), то зарахування в штат такого співробітника на постійній основі може значно збільшити фінансові витрати); отримання конкурентних переваг (коли компанії зменшують витрати, вони можуть дозволити собі знизити ринкову вартість товару і отримати важливу перевагу перед конкурентами).

Отже, аутсорсинг може бути вигідною угодою для багатьох підприємств, які не мають достатніх ресурсів для тотального контролю усіх етапів та виробничих процесів.

Література:

1. Аалдерс Р. Аутсорсинг: практическое руководство / Р. Аалдерс. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2003. – 470 с.

2. Лабжанія Р.Г. Місце і роль аутсорсингу в сфері послуг і виробництві / Р.Г. Лабжанія // Бізнес Інформ. – 2013. – № 7. – С. 357-361.

3. Міжнародні фінанси: навч. посіб. для студ. ВНЗ / Ю.Г. Козак та ін.; ред. Ю.Г. Козак та ін. – Вид. 3-тє, перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 639 с.

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИМИ РИЗИКАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Єфремова Н.О., к.е.н, доцент

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

Сільськогосподарські підприємства, як і будь-яку іншу економічну систему, оточує середовище, якому притаманні специфічні особливості, а головне – невизначеність і ризики.

Насамперед причина полягає у сезонності виробництва та впливі природно-географічних умов.

Додатковим джерелом ризиків та невизначеності є паралельне становлення вітчизняного ринкового середовища маркетингової діяльності. Її місце та значення для суб'єктів аграрного підприємництва в Україні набувають все більшої ваги.

Через характерний високий рівень ризиків для сільськогосподарських підприємств, для підтримки умов стабільності та розвитку держава активно впливає на агропромисловий комплекс, тому використання класичних маркетингових інструментів у діяльності сільськогосподарських підприємств є ускладненим, а стратегія мінімізації підприємницьких ризиків вимагає специфічних інструментів управління.