

## III Міжнародна науково-практична конференція ЄВРОПЕЙСЬКІ ВИМІРИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

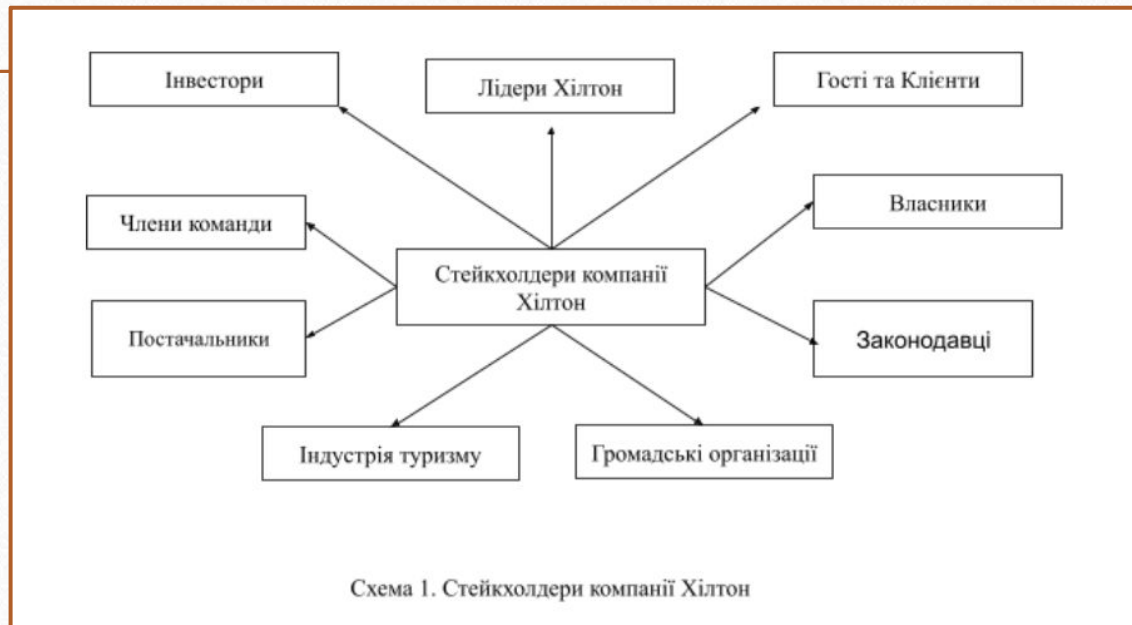


Вплив політики сталого розвитку  
підприємств гостинності на розбудову  
бізнес стосунків на прикладі французького  
готельного бренду

---

*Маріанна Маршаленко, ас., асп.*

# Стейкхолдери програм сталого розвитку підприємств гостинності





What are  
the links  
between  
business and  
CSR  
performance  
**for AccorHotels's  
strategic and key  
B2B accounts**

---

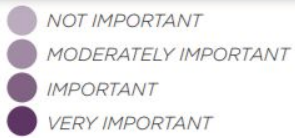
## **Дослідження Planet 21 Research**

## **Дослідження Planet 21 Research**

---

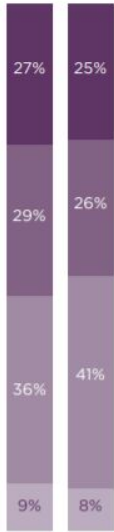
**Опитувальник містив такі тематичні блоки питань:**

1. загальна інформація;
2. проблеми бізнес клієнта з точки зору управління КСВ;
3. важливість для бізнес клієнта пріоритетів КСВ програми компанії;
4. зв'язок між КСВ програмою компанії та її річним оборотом.



**Nber** SPLIT BY NUMBER OF COMPANIES

**€** SPLIT BY COMPANIES TURNOVER

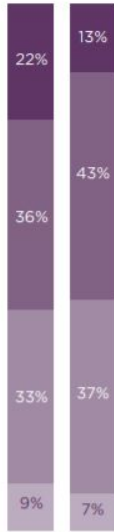


Nber €



**ITS SOCIAL PERFORMANCE**

Competency of its employees, equal opportunity etc.

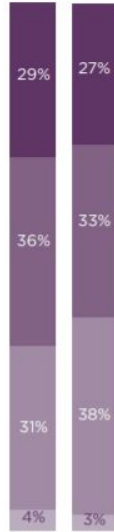


Nber €



**ITS ENVIRONMENTAL PERFORMANCE**

Reduction of energy consumption, water consumption, water pollution, waste quantity, etc.



Nber €



**ITS SOCIAL PERFORMANCE**

Respect of the local populations, human rights, business ethics, fight against sexual tourism, etc.



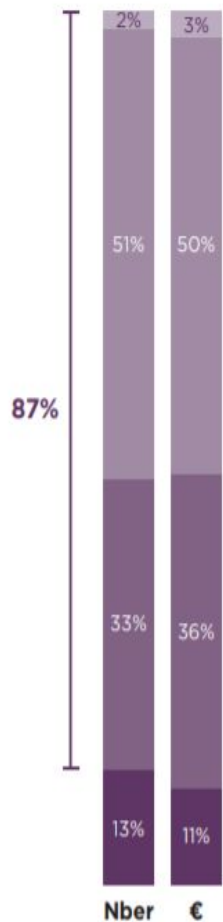
Nber €



**ITS SAFETY PERFORMANCE**

Safety of its employee, prevention of work accidents etc.

**Питання щодо  
рівня  
задоволеності  
бізнес клієнтів  
щодо КСВ  
програми  
компанії Accor**



- *This criteria is part of the ranking methodology of the client*
- *This criteria is not part of the ranking methodology of the client but bad CSR performance can eliminate the offer*
- *This criteria is not part of the ranking methodology of the client but can be used to differentiate the best competitors*
- *This criteria holds a lower position in the ranking methodology; in split decisions, this criteria may be considered as decisive factor*

**Nber** SPLIT BY NUMBER OF COMPANIES

**€** SPLIT BY COMPANIES TURNOVER

**3. Частка клієнтів B2B, які розглядають КСВ як додатковий критерій**



**Дякую за увагу!**

---

[vesna5leto@gmail.com](mailto:vesna5leto@gmail.com)