

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ НАУКИ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ У ХХІ СТОЛІТТІ

ТЕЗИ ДОПОВІДЕЙ

XLVII Міжнародної наукової студентської конференції за
підсумками науково-дослідних робіт студентів за 2023 рік

(м. Полтава, 25 квітня 2024 року)



Полтава
2024

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ (ПУЕТ)

**АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ
НАУКИ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ
ОСВІТИ У ХХІ СТОЛІТТІ**

ТЕЗИ ДОПОВІДЕЙ

XLVII Міжнародної наукової студентської конференції за
підсумками науково-дослідних робіт студентів за 2023 рік

(м. Полтава, 25 квітня 2024 року)

**Полтава
ПУЕТ
2024**

УДК 001:378.014.61"20"(082)
А43

Розповсюдження та тиражування без офіційного дозволу Полтавського університету економіки і торгівлі ЗАБОРОНЕНО

Редакційна колегія:

Н. С. Педченко, д-р екон. наук, професор, перший проректор Полтавського університету економіки і торгівлі (ПУЕТ);

О. В. Гасій, канд. екон. наук, доцент, директор Навчально-наукового центру забезпечення якості вищої освіти ПУЕТ;

А. С. Ткаченко, канд. техн. наук, доцент, директор Навчально-наукового інституту денної освіти ПУЕТ;

Н. І. Манжура, завідувач науково-організаційного відділу ПУЕТ.

А43 **Актуальні питання розвитку науки та забезпечення якості освіти у XXI столітті: тези доповідей XLVII Міжнародної наукової студентської конференції за підсумками науково-дослідних робіт студентів за 2023 рік (м. Полтава, 25 квітня 2024 р.).** – Полтава : ПУЕТ, 2024. – 801 с. – 1 електрон. опт. диск (CD-R). – Текст укр., англ. мовами.

ISBN 978-966-184-468-0

Збірник містить тези доповідей XLVII Міжнародної наукової студентської конференції за підсумками науково-дослідних робіт студентів за 2023 рік. Проблеми, порушені авторами публікацій, вирізняються своєю актуальністю та новизною наукових підходів. Увагу зосереджено на висвітленні результатів наукових досліджень у різних галузях науки та якості вищої освіти.

УДК 001:378.014.61"20"(082)

Матеріали друкуються в авторській редакції мовами оригіналів.

За виклад, зміст і достовірність матеріалів відповідальні автори.

ISBN 978-966-184-468-0

© Полтавський університет
економіки і торгівлі, 2024

Федоренко К. А., Кириченко О. В.

Практика судових спорів з митницею в Україні 521

**ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-
РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА**

СЕКЦІЯ 14

Аліпатов А. С., Рогова Н. В.

Increase the competitiveness of a hotel 524

Балан Д. О., Володько О. В.

Сучасний стан та перспективи розвитку
курортних готелів в Івано-Франківському регіоні 527

Баланов Д. М., Володько О. В.

Вплив воєнного стану в Україні на
готельний бізнес Миколаївського регіону 529

Бужинська Є. О., Володько О. В.

Перспективні додаткові послуги курортних готелів..... 531

Гаращенко М. В., Володько О. В.

Сучасний стан впровадження соціальних інновацій
в готельних господарствах Полтавського регіону 534

Гасан І. Ю., Кирніс Н. І.

Особливості реклами в готельному
бізнесі та шляхи її удосконалення 536

Гирман В. О., Кирніс Н. І.

Якість обслуговування в закладах
готельно-ресторанного бізнесу Болгарії 539

Гомілка Д. С., Кирніс Н. І.

Застосування PR-технологій у готельному бізнесі 541

Гонтар Я. В., Капліна Т. В.

Застосування інструментів інноваційного маркетингу на
прикладі готелю «Piring Golf & SPA», Болгарія..... 544

Грицак Л. М., Капліна Т. В.

Напрями удосконалення клінінгових послуг у готелях..... 546

Дзюба А. О., Капліна А. С.

Управління ресторанним бізнесом України під час кризи 548

INCREASE THE COMPETITIVENESS OF A HOTEL

А. С. Аліпатов, студент спеціальності Готельно-ресторанна справа, група ГРС б-42

*Н. В. Рогова, канд. техн. наук, доцент кафедри готельно-ресторанної та курортної справи – науковий керівник
Полтавський університет економіки і торгівлі*

To increase the competitiveness of a hotel, it's essential to focus on several key areas:

1. Exceptional Customer Service: Providing outstanding customer service is crucial for attracting and retaining guests. Train your staff to be attentive, friendly, and responsive to guest needs. Offer personalized services and go above and beyond to exceed guest expectations.

2. Unique Selling Proposition (USP): Identify and promote what sets your hotel apart from competitors. Whether it's a unique location, specialized amenities, themed rooms, or eco-friendly practices, highlighting your USP can attract guests seeking something different.

3. Online Presence and Reputation Management: Maintain a strong online presence across various platforms, including your website, social media, and review sites. Encourage positive reviews from satisfied guests and promptly address any negative feedback to demonstrate your commitment to customer satisfaction.

4. Strategic Pricing: Develop dynamic pricing strategies that take into account demand fluctuations, seasonal trends, and competitor pricing. Offer attractive packages, discounts, and special promotions to attract budget-conscious travelers and incentivize direct bookings.

5. Enhanced Guest Experience: Continuously strive to enhance the guest experience by investing in quality amenities, comfortable accommodations, and innovative services. Leverage technology to offer self-check-in/out options, mobile concierge services, and smart room features.

6. Effective Marketing and Advertising: Develop targeted marketing campaigns that resonate with your target audience. Utilize

a mix of online and offline channels, such as email marketing, social media advertising, influencer partnerships, and local events sponsorship, to increase visibility and attract new guests.

7. Partnerships and Collaborations: Forge strategic partnerships with local businesses, tourist attractions, event organizers, and travel agencies to expand your reach and attract new clientele. Offer exclusive deals and packages in collaboration with partners to create added value for guests.

8. Staff Training and Development: Invest in ongoing training and development programs for your staff to ensure they have the skills and knowledge needed to deliver exceptional service. Empower employees to take ownership of guest interactions and resolve issues effectively.

9. Sustainability Initiatives: Implement eco-friendly practices and sustainability initiatives to appeal to environmentally conscious travelers. Reduce energy consumption, minimize waste, and support local community and conservation efforts to demonstrate your commitment to sustainability.

10. Continuous Improvement: Regularly evaluate and analyze guest feedback, market trends, and performance metrics to identify areas for improvement. Adapt and innovate based on insights gained to stay ahead of the competition and meet evolving guest preferences.

By focusing on these strategies and continually seeking ways to differentiate your hotel and enhance the guest experience, you can increase its competitiveness and position it for long-term success in the hospitality industry. By addressing these conditions effectively, enterprises can position themselves for sustained competitiveness, growth, and success in their respective markets. The competitiveness of a hotel is the ability and ability of funds accommodation to carry out activities to provide hotel services in market conditions, as well as to have advantages over hotels by competitors and thereby receive additional profit, which is directed both to the development of the hotel and its staff, and to ensure quality customer service.

The effectiveness of a hotel is influenced by various factors that collectively contribute to its success and competitiveness in the hospitality industry. Here are some key factors to consider:

1. Customer Satisfaction: Ensuring high levels of customer satisfaction is paramount. It involves delivering excellent service,

meeting or exceeding guest expectations, and addressing any issues promptly and effectively.

2. **Quality of Service:** Consistently providing quality service across all touchpoints, including reservations, check-in, house-keeping, dining, and amenities, enhances the overall guest experience and fosters loyalty.

3. **Hospitality and Staff Training:** Well-trained and hospitable staff who are knowledgeable, courteous, and attentive to guests' needs play a crucial role in creating a welcoming atmosphere and delivering exceptional service.

4. **Cleanliness and Maintenance:** Maintaining cleanliness and upkeep of the property, including guest rooms, common areas, facilities, and amenities, is essential for guest comfort, health, and satisfaction.

5. **Value for Money:** Offering competitive pricing, transparent pricing policies, and value-added services or amenities relative to the price enhances perceived value and encourages repeat business and positive word-of-mouth referrals.

6. **Location:** The hotel's location, accessibility, proximity to key attractions, transportation hubs, business centers, and other amenities can significantly influence guest choice and satisfaction.

7. **Amenities and Facilities:** Providing a wide range of amenities and facilities, such as comfortable accommodations, dining options, recreational activities, business services, and wellness facilities, adds value to the guest experience and distinguishes the hotel from competitors.

8. **Online Presence and Reputation:** Maintaining a strong online presence, positive reviews, and ratings across various platforms, as well as engaging with guests through social media, contributes to brand visibility, credibility, and guest trust.

9. **Safety and Security:** Ensuring a safe and secure environment for guests and employees through robust security measures, adherence to safety protocols, emergency preparedness, and compliance with regulations builds trust and confidence.

10. **Sustainability Practices:** Implementing sustainable practices, such as energy and water conservation, waste reduction, eco-friendly initiatives, and community engagement, aligns with guest preferences for environmentally responsible hospitality and enhances the hotel's reputation.

11. Innovation and Adaptation: Embracing innovation, adopting new technologies, and staying abreast of industry trends and guest preferences enable hotels to remain competitive, enhance operational efficiency, and meet evolving customer demands.

Overall, an Automated Management System plays a vital role in modernizing and optimizing operations within the hospitality industry, leading to improved efficiency, guest satisfaction, and profitability.

References

1. Trunina I. M. (2013). Ensuring the competitiveness of business entities [monograph] / Irina Mikhailovna Trunina. – Kharkiv: “Tochka” publishing house, 436 p.
2. Balatska N. Y. Image as a factor of competitiveness of hotel enterprise / N. Y. Balatskaya, D. M. Kushnir // Young scientist. – 2016. – № 11 (38). – P. 551–554.
3. Maliuha L. M. Formation of hotel competitiveness enterprises / L. M. Maliuha // Economy and society. – 2016. – Vol. 5. – S. 216–219.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КУРОРТНИХ ГОТЕЛІВ В ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОМУ РЕГІОНІ

Д. О. Балан, студентка спеціальності Готельно-ресторанна справа, група ГРС₆2-41

*О. В. Володько, канд. техн. наук, доцент кафедри готельно-ресторанної та курортної справи – науковий керівник
Полтавський університет економіки і торгівлі*

Івано-Франківська область розташована в географічному центрі Європи та має незначну відстань до кордону таких країн, як Італія, Польща, Чехія, Іспанія, Латвія, Молдова, Білорусь. Саме цей регіон був, є і буде привабливим для вітчизняних та іноземних туристів не тільки за рахунок транспортної логістики, але і тому, що має велику кількість рекреаційних курортних територій та ресурсів, а саме: 17 родовищ прісних підземних вод; мінеральні води – йодобромні та сульфідні (Городенківський, Рогатинський райони), кальцієво-натрієві та хлоридно-натрієві (Косівський, Калуський, Долинський, Верховинський та Рожнятівський райони), вуглекислі (Косівський район); екологічно сприятливий клімат; значні лісові ресурси.

Досліджуваний курортний регіон має бальнеологічні, грязьові та кліматичні лікувальні фактори, які сприятимуть оздоров-