

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МУКАЧІВСЬКА МІСЬКА РАДА
МАЛОПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВИТОЛЬДА ПЛЕЦЬКОГО В ОСВЕНЦІМІ
ХАРКІВСЬКА ГУМАНІТАРНО-ПЕДАГОГІЧНА АКАДЕМІЯ
СОПОТСЬКА ВИЩА ШКОЛА**



**SOPOCKA
SZKOŁA WYŻSZA**

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАУКИ Й ОСВІТИ
В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ
ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

**Збірник тез доповідей за матеріалами
V Міжнародної науково-практичної конференції**

**Мукачево
15 травня 2025 року**

*Рекомендовано до поширення через мережу Інтернет
науково-технічною радою Мукачівського державного університету
(протокол № 3 від «23» травня 2025 р.)*

С 91

Сучасні тенденції розвитку науки й освіти в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів : збірник тез доповідей за матеріалами V Міжнародної науково-практичної конференції (15 травня 2025 р., м. Мукачеве). Мукачеве : Вид-во МДУ, 2025. 530 с.

У збірнику представлено тези доповідей за матеріалами IV Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні тенденції розвитку науки й освіти в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів». Учасниками конференції розглянуто проблеми та перспективи розвитку педагогічної освіти, психолого-педагогічні аспекти професійного становлення особистості, сучасні орієнтири розвитку економіки, управління та інженерії, актуальні проблеми менеджменту, індустрії гостинності, суспільно-географічних та культурологічних досліджень.

Видання розраховане на науковців, педагогів, викладачів, здобувачів вищої освіти, які займаються науково-дослідною роботою.

Редакційна колегія:

Капітан Л.І. – д-р істор. наук, професор (голова);

Туріс І.Ю. – канд. філол. наук, доцент;

Пігош В.А. – канд. екон. наук, доцент;

Максютова О.В. – PhD, провідний фахівець ВНТД

Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікації.

СИСТЕМИ В УПРАВЛІННІ ДІЛОВИМ ПАРТНЕРСТВОМ	
ЧЕРНИЧКО Т. В., КАЗИБРІД О.Р. РЕСУРСООФЕКТИВНІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ: ВИКЛИКИ ТА НАПРЯМИ РЕАГУВАННЯ	413
ЧЕРНИЧКО Т. В., ЧОРІЙ Ю. Ю. ІНКЛЮЗИВНА ЕКОНОМІКА: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ТА НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ	416
ШЕРШУН Я.І., МАКСИМЕНКО Д.В. УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	418
SHKYRTA IHOR, NEBOLA IVAN MODEL CALCULATIONS OF THE PHONON DISPERSION IN NON-EQUIDISTANT APPROXIMATION	420
<i>РОЗДІЛ 4. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ, ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ, СУСПІЛЬНО-ГЕОГРАФІЧНИХ ТА КУЛЬТУРОЛОГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ</i>	
БАБАЄВА О. А., МОВЧАН К.М. БІБЛІОТЕКА ЯК ОСЕРЕДОК ВОЛОНТЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	422
БУДКЕВИЧ Г. Б., ТЮХ Ю. Ю. ВИНИКНЕННЯ, РОЗКВІТ І ЗАНЕПАД ОЛІМПІЙСЬКИХ ІГОР	424
ГАВРИШКО С. Г., МОРОЗ Ф. В., БУДКЕВИЧ Г. Б. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВОЛОДІННЯ М'ЯЧЕМ У НАПАДІ В ГРІ БАСКЕТБОЛ У ФІЗИЧНОМУ ВИХОВАННІ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ	426
ГОБЛИК-МАРКОВИЧ Н.М., ВІТВИЦЬКИЙ О.М. ТРАНСФОРМАЦІЯ СФЕРИ ТУРИЗМУ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ	428
ГОБЛИК-МАРКОВИЧ Н.М., ПРУДНІК М.В. ЦИФРОВЕ КОЧІВНИЦТВО ЯК НОВИЙ ФОРМАТ МОБІЛЬНОСТІ В ТУРИЗМІ	430
ГОЛОВЧУК О. В., ПЛЕША М. С. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРЕЗЕНТАЦІЇ ЯК ФОРМИ ДІЛОВИХ КОМУНІКАЦІЙ	433
ГОРВАТ О.І., РУБШІ М.А. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ	435
ГРИЦЬКО В.В., КАМПОВ Н.С. СПЕЦИФІКА ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН В ТУРИЗМІ	437
ДАНЧЕВСЬКА І. Р. РОЛЬ ЦИФРОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ У ПІДВИЩЕННІ ЯКОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО ПРОСТОРУ ВИЩОЇ ОСВІТИ	439
ЖЕРЕБАК О.В. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ ОСВІТНЬОЇ ФУНКЦІЇ МУЗЕЮ	441
ІЛЬТЬО Г.Ф., БИСЬМАК В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА ІННОВАЦІЇ СУЧАСНОЇ ГЕОГРАФІЧНОЇ ОСВІТИ	442
КАСИНЕЦЬ О.В., ОШКАЛО О. І. РЕСУРСИ ДЛЯ РОЗВИТКУ РЕЛІГІЙНОГО ТУРИЗМУ В ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ	444
ЛЕНДЕЛ І., БРОДОВИЧ Ю. Р. РЕКРЕАЦІЙНІ ПРИРОДНІ РЕСУРСИ ЗАКАРПАТТЯ	446
ЛЕТА В.В., ГЛУХАНИЧ О.І. ЯКІСТЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ: СУТНІСТЬ, КРИТЕРІЇ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ	448
ЛИЗАНЕЦЬ А.Г., ДЖУС М.А. ЗАСТОСУВАННЯ НОВІТНІХ HR-ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	450
ЛИЗАНЕЦЬ А.Г., ІЛЬНИЦЬКА Д.І. ТРАНСФОРМАЦІЯ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ	452
ЛУЖАНСЬКА Т.Ю., МОРОЗ О., НАКОНЕЧНИЙ Ю. РОЗВИТОК АГРАРНОГО	454

РОЗДІЛ 4
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ, ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ,
СУСПІЛЬНО-ГЕОГРАФІЧНИХ ТА КУЛЬТУРОЛОГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

подальшого продажу найбільш конкурентоспроможних товарів. Таким чином, мережевий бізнес здатен представляти кращу товарну пропозицію, гарантувати якість товарів та здійснювати більш ефективну цінову політику.

УДК 338.48:334.752(043.2)

ГРИЦЬКО В.В.
доктор філософії,
старший викладач кафедри географії та суспільних дисциплін
КАМПОВ Н.С.
старший викладач кафедри менеджменту,
управління економічними відносинами та туризму
Мукачівський державний університет

СПЕЦИФІКА ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН В ТУРИЗМІ

Організацію діяльності туристичної фірми на туристичному ринку передбачають угоди. При типовій формі угоди (контракту) в кожному випадку є свої особливості, залежно від специфіки надання послуг туристам та взаємовідносин між сторонами, що укладають угоду. Ці взаємовідносини залежать від маркетингової політики сторін, тривалості їх співпраці, масштабів діяльності тощо.

Закон України «Про туризм» визначає такі види договорів: 1) договір на туристичне обслуговування; 2) договір на екскурсійне обслуговування; 3) договір на готельне обслуговування. За договором на туристичне обслуговування одна сторона (туроператор, який укладає договір безпосередньо або через турагента) зобов'язується надати за замовленням іншої сторони (туриста) комплекс туристичних послуг (туристичний продукт), а турист зобов'язується оплатити його» [1].

Співпраця туроператорів різних країн на ринку турпослуг є найбільш поширеною і простою формою. Характер угод між ініціативним і рецептивним туроператорами залежить від специфіки їх діяльності. Угода ініціативного туроператора – це двостороння угода між туроператором однієї країни і туроператором іншої країни (рецептивним туроператором), який здійснює прийом та обслуговування туристів з першої країни. Турпродукт розробляється та пропонується рецептивним туроператором, а завданням ініціативного туроператора є укласти на максимально вигідних для себе умовах угоду, яка б відповідала вимогам певного цільового споживчого ринку своєї країни. Попит клієнтів на створений турпродукт диктує ініціативному туроператору граничні умови угоди, в якій визначається форма обслуговування (групові чи індивідуальні тури, фіксований пакет чи послуги на замовлення), відповідно до чого визначається певний пакет послуг (проживання, харчування, додаткові послуги, транспортування, екскурсійне обслуговування тощо) та умови їх

РОЗДІЛ 4

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ, ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ, СУСПІЛЬНО-ГЕОГРАФІЧНИХ ТА КУЛЬТУРОЛОГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

надання: маршрут та програма туру, послідовний перелік місць, що пропонуються для відвідування, термін перебування в кожному місці, дата початку та закінчення туру, види транспорту.

Договори туристичного оператора з постачальниками послуг укладаються на основі типового договору, який визначає конкретні умови обслуговування туристів і розкриває особливості роботи партнерів. Ключові положення договорів з постачальниками послуг є аналогічними основним розділам типового договору: предмет договору, основні умови, права та обов'язки постачальника послуг, права та обов'язки туроператора, відповідальність сторін, форс-мажорні обставини, юридичні адреси та реквізити партнерів. У змісті стандартного договору визначаються істотні, типові та випадкові умови договору [2]. Закон України «Про туризм» визначає істотні умови договорів на туристичне, екскурсійне та готельне обслуговування, що й зумовлює специфіку їх укладання між суб'єктами туристичної діяльності.

Проте, при розробці стандартних умов договорів часто вказується неповна або не зовсім точна інформація з метою звести до мінімуму негативні наслідки для себе та перекласти їх на споживача. Крім того, працівник туроператора (турагента) не уповноважений вносити зміни до типового (стандартного) договору, якщо про це просить контрагент. Індивідуалізація умов договору, врахування особливих потреб та побажань контрагента зробить можливою конкретизацію та урізноманітнення туристичного продукту, зважаючи на сезонність, релігійні свята, погодні умови тощо.

Кожна угода також повинна містити перелік вимог та умови виконання туристичних формальностей (паспорти та візи, митні правила, валютний контроль та порядок обміну валюти, санітарний контроль та інші) з розподілом обов'язків між партнерами щодо їх забезпечення.

Туристичні фірми однієї країни можуть напряму, без посередництва, виходити на ринок турпослуг іншої країни, укладаючи рецептивні угоди в постачальниками послуг: готелями, екскурсійними бюро, транспортними компаніями тощо. При цьому слід керуватися світовою практикою договірних відносин, дотримуючись законодавчих норм, прийнятих в обох країнах. Права та обов'язки сторін за зовнішньоторговельною угодою визначаються за законами місця її укладання, якщо інші варіанти не передбачені угодою сторін.

Згідно ст. 20 Закону України «Про туризм» сторонами договору на туристичне обслуговування є турист і туроператор, який укладає договір безпосередньо або через турагента.

У практиці туризму зустрічаються різноманітні договори, що укладаються між туроператорами і турагентами. Можна виділити два основні підходи до проблеми визначення суті подібних договорів. По першому підходу послуги з туристського обслуговування відносяться до договорів відшкодувального надання послуг. Другий підхід заснований на договорі

РОЗДІЛ 4

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ, ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ, СУСПІЛЬНО-ГЕОГРАФІЧНИХ ТА КУЛЬТУРОЛОГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

купівлі-продажу туристського продукту, під яким розуміється право на тур як на комплекс туристських послуг. У практиці туристських фірм досить часто зустрічаються так звані змішані договори, в яких містяться елементи різних договорів.

Відповідно до стосунків сторін застосовуються правила договору надання туристських послуг, про купівлю-продаж туру і правила про посередницькі договори (агентському, комісії, доручення) з урахуванням положень конкретного договору. Договори про надання туристичних послуг визначають правову зміст та інші характеристики, зокрема порядок укладення та виконання, а також відповідальність сторін за взяті на себе зобов'язання.

Література:

1. Про туризм: Закон України від 15 вересня 1995 року No 324/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80#Text>
2. Ткаченко Т.І. Особливості становлення договірних відносин туристичного оператора з постачальниками послуг, агентами та партнерами. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/5_2018/21.pdf

УДК 378.147:004

ДАНЧЕВСЬКА І. Р.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туристичного бізнесу та гостинності
Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій
імені С. Гжицького

РОЛЬ ЦИФРОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ У ПІДВИЩЕННІ ЯКОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО ПРОСТОРУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У ХХІ столітті цифровізація стала не лише технологічним трендом, а й одним із провідних чинників трансформації системи освіти в усьому світі. У сфері підготовки фахівців з туризму, де особлива увага приділяється практичним навичкам, міжкультурній взаємодії та гнучкості знань, цифрові технології стають засобом якісного оновлення та адаптації освітнього процесу до вимог часу. В умовах поглиблення євроінтеграційних процесів в Україні особливої актуальності набуває питання впровадження цифрових інструментів відповідно до європейських стандартів у сфері вищої освіти.

Цифрові інструменти у туристичній освіті виконують одразу кілька ключових функцій:

1. Підвищення доступності навчання – завдяки впровадженню онлайн-платформ (Google Classroom, Moodle, Zoom, Microsoft Teams) студенти можуть навчатися незалежно від географічного положення. Це особливо важливо в умовах воєнного стану в Україні та під час пандемічних обмежень.



МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

89600, м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26

тел./факс +380-3131-21109

Веб-сайт університету: www.msu.edu.ua

E-mail: info@msu.edu.ua, pr@mail.msu.edu.ua

Веб-сайт Інституційного репозитарію Наукової бібліотеки МДУ: <http://dspace.msu.edu.ua:8080>

Веб-сайт Наукової бібліотеки МДУ: <http://msu.edu.ua/library/>