

УДК 338.48:640.4(477.8)
 JEL classification: L83, M31, C38
[https://doi.org/10.31891/dsim-2025-12\(25\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2025-12(25))

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНИХ МОДЕЛЕЙ ТА ПІДХОДІВ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕСТОРАНІВ ЗАКАРПАТТЯ

СІРА Евеліна

кандидат економічних наук, доцент кафедри туристичної інфраструктури та готельно-ресторанного господарства,
 ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
<https://orcid.org/0000-0002-9488-0234>

ЧАСНИК Роман

здобувач вищої освіти магістерського освітнього ступеня факультету туризму та міжнародних комунікацій
 ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
<https://orcid.org/0009-0001-2019-571X>

У статті розкрито основні аспекти підвищення конкурентоспроможності ресторанів Закарпаття через впровадження ефективних моделей та підходів. Встановлено, що успішне підвищення конкурентоспроможності залежить від використання інноваційних стратегій, зокрема адаптації світових практик до локальних умов. З'ясовано, що важливими складовими є використання цифрових технологій, розвиток гастрономічних брендів, популяризація локальної кухні та клієнтоорієнтованого підходу. Наголошено на значенні інновацій, таких як онлайн-бронювання столиків та мобільні додатки для замовлень, що сприяють зручності обслуговування. Підкреслено, що інтеграція інновацій у стратегії маркетингу, таких як акції, програми лояльності та тематичні заходи, дозволяють ресторанам залучати нових клієнтів і утримувати лояльних. Констатовано, що важливим елементом успіху є створення автентичного гастрономічного досвіду через використання місцевих продуктів та сезонних змін у меню. Визначено, що ресторани активно використовують соціальні мережі та онлайн-платформи для взаємодії з клієнтами, що підвищує їхню популярність і впізнаваність. Зауважено, що адаптація до екологічних вимог та сталого розвитку є додатковими чинниками, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності закладів. Розкрито також важливість високого рівня обслуговування, зокрема через регулярні тренінги персоналу, що дозволяє забезпечити задоволення клієнтів та сформувати сильний імідж ресторану. Встановлено, що аналіз ефективних підходів до підвищення конкурентоспроможності ресторанів Закарпаття демонструє важливість комплексного підходу, включаючи маркетинг, обслуговування, інновації та екологічні практики. З'ясовано, що подальший розвиток цього ринку потребує удосконалення використання новітніх технологій, оптимізації сервісу та адаптації до змінюваних умов ринку. Наголошено, що рекомендації щодо вдосконалення стратегії конкурентоспроможності ресторанного бізнесу в Закарпатті повинні враховувати тенденції на національному та міжнародному рівнях. Підкреслено, що досягнення сталого розвитку ресторанних підприємств вимагає постійної адаптації та інновацій.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ресторанний бізнес, інноваційні стратегії, цифрові технології, гастрономічний бренд, кухня, клієнтоорієнтованість, мобільні додатки, сталий розвиток.

EVALUATION OF EFFECTIVE MODELS AND APPROACHES FOR ENHANCING THE COMPETITIVENESS OF RESTAURANTS IN TRANS-CARPATIA

SIRA Evelina, CHASNYK Roman

State Institution of Higher Education «Uzhhorod State University»

The article reveals the main aspects of enhancing the competitiveness of restaurants in Zakarpattia through the implementation of effective models and approaches. It is established that successful competitiveness improvement depends on the use of innovative strategies, particularly adapting global practices to local conditions. It is clarified that important components include the use of digital technologies, the development of gastronomic brands, the popularization of local cuisine, and a customer-oriented approach. The significance of innovations, such as online table reservations and mobile apps for ordering, is emphasized as they contribute to service convenience. It is highlighted that the integration of innovations into marketing strategies, such as promotions, loyalty programs, and themed events, allows restaurants to attract new customers and retain loyal ones. It is stated that a crucial element of success is the creation of an authentic gastronomic experience through the use of local products and seasonal changes in the menu. It is determined that restaurants actively use social media and online platforms for customer interaction, enhancing their popularity and recognition. It is noted that adaptation to environmental requirements and sustainable development are additional factors contributing to the competitiveness of establishments. The importance of high-quality service is also disclosed, particularly through regular staff training, which ensures customer satisfaction and builds a strong restaurant image. It is established that the analysis of effective approaches to enhancing the competitiveness of Zakarpattia restaurants demonstrates the importance of a comprehensive approach, including marketing, service, innovation, and environmental practices. It is clarified that the further development of this market requires the improvement of the use of cutting-edge technologies, service optimization, and adaptation to changing market conditions. It is emphasized that recommendations for improving the competitive strategy of the restaurant business in Zakarpattia should take into account trends at the national and international levels. It is highlighted that achieving sustainable development for restaurant enterprises requires constant adaptation and innovation.

Key words: competitiveness, restaurant business, innovative strategies, digital technologies, gastronomic brand, cuisine, customer orientation, mobile apps, sustainable development.

Стаття надійшла до редакції / Received 22.07.2025

Прийнята до друку / Accepted 12.10.2025

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Сучасна ресторанна індустрія в умовах глобалізації, діджиталізації та змін споживчих потреб вимагає від підприємств гнучкості та інноваційних підходів для підвищення конкурентоспроможності. Особливо це актуально для регіонів, які володіють унікальним культурно-географічним потенціалом, як-от Закарпатська область. Закарпаття є популярним туристичним регіоном України, що обумовлює високий попит на якісні послуги ресторанного господарства. Водночас, для утримання і розширення клієнтської бази закарпатські ресторани зіштовхуються з численними викликами, такими як посилення конкуренції, адаптація до сучасних трендів харчування та забезпечення високих стандартів обслуговування.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Аналіз останніх досліджень в сфері конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства показує різноманіття підходів до цієї проблеми. Так, Рябенька М. досліджує перспективи розвитку нових форматів закладів ресторанного господарства [1]. У цьому контексті Задніпровська Г. та Фрідман О. акцентують увагу на важливості конкурентоспроможності як важливої складової сталого розвитку підприємств сфери послуг, [2]. Натомість Вдовічена О. та Паламарек К. вказують на вплив світових інноваційних технологій на розвиток готельно-ресторанного бізнесу, що допомагає закладам залишатися конкурентоспроможними на глобальному рівні [3]. Водночас Грибик І. та інші аналізують чинники оцінки якості закладів харчової індустрії, підкреслюючи, що саме якість обслуговування і інновації є основними критеріями для забезпечення конкурентоспроможності підприємств цієї галузі [4]. Проблеми конкурентоспроможності підприємств ресторанного бізнесу також висвітлюють Малюга Л. та Загороднюк О., які досліджують значення інновацій у підвищенні конкурентних позицій на ринку [5]. У цьому ж напрямку працюють Барна М. та інші, які визначають чинники конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства, звертаючи увагу на необхідність адаптації до змін в економічному середовищі для збереження стабільності і розвитку бізнесу [6]. Не менш важливим аспектом є інновації в ресторанному господарстві, які досліджують Дишкантюк О. та інші, акцентуючи увагу на адаптації технологій харчування до вимог сталого розвитку [7]. У контексті сучасних тенденцій Олійник О. та інші вивчають напрями цифровізації ресторанного бізнесу, що дозволяють підвищити ефективність управління і конкурентоспроможність підприємств у період технологічних трансформацій [8]. Розглядаючи питання фінансової стійкості, Бабко Н. та Севідова І. пропонують шляхи забезпечення стабільності підприємств готельно-ресторанного бізнесу, що є важливим чинником для підтримки конкурентоспроможності в умовах економічних викликів [9]. Крім того, Нагернюк Д. та Коваленко Л. акцентують увагу на важливості формування конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства через інновації та адаптацію до нових економічних умов [10]. Таким чином, сучасні дослідження підкреслюють значення інновацій, технологій та адаптації до змін як важливих чинників для забезпечення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою наукової статті є оцінка ефективних моделей та підходів для підвищення конкурентоспроможності ресторанів Закарпаття.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Оцінка ефективних моделей та підходів до підвищення конкурентоспроможності закарпатських ресторанів є важливим завданням, яке спрямоване на підвищення їхньої рентабельності, покращення іміджу регіону та стимулювання економічного зростання. У цьому контексті необхідним є аналіз існуючих моделей управління, адаптація світових практик до локальних умов та розробка рекомендацій для вдосконалення послуг. Особливого значення набувають такі аспекти, як впровадження інноваційних технологій, створення гастрономічних брендів, популяризація локальної кухні, а також розвиток сервісної культури та клієнтоорієнтованого підходу.

Так, у межах висвітлення перспектив розвитку конкурентоспроможності закарпатських ресторанних підприємств важливим є визначення ефективних моделей управління та підходів до оптимізації їх діяльності. На основі аналізу представлених підприємств Закарпатської області – ресторанів «Гостинний двір», «Порядний газда», «Вольногора», «Chizay. Мала Гора» та «Парус Виноградів» – розглянемо сучасні моделі та підходи, які можуть сприяти підвищенню їх конкурентоспроможності.

Аналіз ефективних шляхів підвищення конкурентоспроможності ресторану «Гостинний двір» [11] охоплює дослідження стратегій, спрямованих на залучення клієнтів, формування позитивного іміджу та покращення якості обслуговування. Ресторан «Гостинний двір», розташований у Мукачеві, демонструє успішне впровадження інновацій для зміцнення своїх позицій на ринку ресторанних послуг Закарпатської області. Особлива увага приділяється активному використанню цифрових технологій та соціальних мереж для комунікації з клієнтами. Заклад регулярно публікує фотографії страв, відеоматеріали з процесу приготування їжі та відгуки відвідувачів, що сприяє підвищенню впізнаваності ресторану та створює атмосферу залученості для гостей.

Важливою стратегією є використання сучасних технологій для оптимізації обслуговування клієнтів. Впровадження можливості бронювання столиків онлайн та замовлення їжі через мобільний додаток чи вебсайт значно спрощує процес відвідування, що є важливим у контексті сучасних вимог до зручності та швидкості обслуговування. Ресторан активно працює над розширенням онлайн-присутності, оскільки це дозволяє залучати нових клієнтів та утримувати постійних. Такі нововведення сприяють формуванню позитивного іміджу, особливо серед молодших клієнтів, які віддають перевагу технологічним зручностям.

Крім того, «Гостинний двір» активно застосовує різноманітні акції та спеціальні пропозиції, що дозволяють залучити нових споживачів та утримати лояльних. Тематичні вечори, святкові меню, дегустації страв та інші заходи створюють унікальні умови для відвідувачів, які насолоджуються стравами та отримують емоційний досвід. Ці акції підвищують інтерес до ресторану і формують настрій у відвідувачів, що часто сприяє їхньому поверненню.

Важливою складовою конкурентоспроможності ресторану є його здатність адаптуватися до змін на ринку. «Гостинний двір» постійно аналізує споживачські вподобання та тренди, що дозволяє пропонувати актуальні страви та послуги. Наприклад, з огляду на популярність здорового харчування, ресторан адаптував своє меню, включивши страви з натуральних і органічних інгредієнтів.

Інтеграція новітніх технологій, таких як безготівкові розрахунки та онлайн-замовлення, також сприяє підвищенню зручності для клієнтів. Ресторан адаптується до нових реалій, що дозволяє йому залишатися конкурентоспроможним навіть у складних економічних умовах. Отже, відзначимо, що підвищення конкурентоспроможності ресторану «Гостинний двір» забезпечується через використання сучасних маркетингових стратегій, інноваційних технологій та високий рівень обслуговування. Активна робота з відгуками клієнтів, проведення акцій та впровадження програм лояльності створюють сильний імідж закладу та дозволяють утримувати клієнтів. Використання соціальних мереж та онлайн-платформ для взаємодії з клієнтами робить ресторан більш доступним та популярним серед широкої аудиторії. Усі ці підходи є ефективними інструментами для досягнення успіху на конкурентному ринку ресторанних послуг Закарпатської області.

Оцінка ефективної моделі та підходів для підвищення конкурентоспроможності ресторану «Порядний газда» [12] ґрунтується на комплексному підході, який включає аналіз ринку, визначення потреб цільової аудиторії та розробку стратегій для залучення нових клієнтів, а також утримання постійних. Важливим елементом є створення унікальної концепції закладу, яка поєднує традиційну українську кухню з сучасними гастрономічними тенденціями. Це дозволяє задовольняти смаки різних категорій клієнтів, від поціновувачів класичних страв до тих, хто шукає нові смакові враження.

Одним із ключових чинників підвищення конкурентоспроможності є високий рівень обслуговування. Ресторан може впровадити постійне навчання персоналу, що підвищить якість сервісу та задоволення гостей. Підготовка офіціантів, кухарів і менеджерів зокрема до стандартів обслуговування, орієнтованих на гостя, може стати важливим конкурентним чинником. Це дозволить не тільки залучати нових клієнтів, але й утримувати постійних.

Інвестиції в маркетинг і брендинг також є важливим аспектом підвищення конкурентоспроможності. Для ресторану «Порядний газда» ефективними підходами є активне використання цифрових каналів, таких як соціальні мережі, власний вебсайт, платформи для онлайн-бронювання та доставки їжі. Важливо створити інтернет-присутність, яка буде відповідати вимогам сучасного ринку, залучати нових відвідувачів і сприяти формуванню позитивного іміджу бренду.

Для залучення більшої кількості відвідувачів ресторану важливо організувати тематичні заходи, святкові вечори та кулінарні майстер-класи. Такі заходи можуть створити додаткову цінність для клієнтів, надати їм незабутні враження та зміцнити зв'язок із брендом.

Увага до екології та сталого розвитку може бути ще одним важливим елементом конкурентоспроможності. Ресторан може впровадити екологічно чисті технології в обслуговуванні, використовувати біорозкладні матеріали, мінімізувати кількість відходів і застосовувати принципи сталого споживання. Це буде приваблювати клієнтів, які цінують екологічну свідомість і прагнуть підтримати заклади з етичним підходом до ведення бізнесу.

Важливим аспектом є також побудова корпоративної культури, яка базується на взаємоповазі, командній роботі та задоволеності персоналу. Мотивовані співробітники, які відчують підтримку з боку роботодавця, надають високоякісні послуги та здатні створити атмосферу, яка приваблює гостей. Тому інвестиції в розвиток команди є критично важливими для успіху ресторану. Підсумовуючи, зауважимо, що підвищення конкурентоспроможності ресторану «Порядний газда» включає кілька стратегічних напрямків: покращення сервісу, інвестиції в маркетинг, оновлення меню, організація заходів, підтримка екологічних ініціатив та побудова стабільних партнерських відносин з постачальниками і громадами. Тільки комплексний підхід дозволить ресторану утримати свою конкурентоспроможність на ринку гостинності.

Ресторан «Вольногора» [13] є одним із перспективних закладів ресторанного бізнесу в Закарпатській області, що прагне зміцнити свою конкурентоспроможність у регіоні, де туристична привабливість створює високий попит на якісні гастрономічні послуги. Аналіз діяльності цього ресторану дозволяє виокремити

ефективні практики та підходи, що сприяють його успішному розвитку та формуванню позитивного іміджу серед відвідувачів.

Основним елементом конкурентної стратегії ресторану є акцент на автентичності меню, яке пропонує страви, що відображають багатство локальної закарпатської кухні. Поєднання традиційних рецептів із сучасними кулінарними техніками створює унікальний гастрономічний досвід, здатний привабити як місцевих жителів, так і туристів. Важливу роль відіграє якість продуктів: ресторан співпрацює з локальними виробниками, забезпечуючи свіжість інгредієнтів та підтримуючи місцеву економіку. Це дозволяє підкреслити регіональну ідентичність закладу, що стає додатковим мотиватором для клієнтів відвідати ресторан. Меню постійно оновлюється, враховуючи сезонність продуктів і гастрономічні уподобання гостей, що сприяє створенню відчуття ексклюзивності. Окрім того, шеф-кухарі активно експериментують із техніками приготування, вводячи інноваційні елементи в традиційні страви, аби привернути увагу сучасних гурманів. Важливим аспектом є також турбота про естетику подачі страв, що формує позитивні емоції у гостей та сприяє створенню гастрономічного бренду закладу. Особливий акцент робиться на локальних спеціалітетах, таких як бограч, банош чи десерти з карпатськими ягодами, які підкреслюють культурну унікальність регіону.

Додатковим чинником є рівень обслуговування, який формує довіру та лояльність клієнтів. Персонал ресторану «Вольногора» проходить регулярні тренінги, спрямовані на вдосконалення комунікаційних навичок і дотримання високих стандартів сервісу. Особлива увага приділяється деталям обслуговування, включно з естетикою подачі страв, чистотою приміщення та атмосферою закладу. Важливою частиною стратегії обслуговування є персоналізований підхід до кожного гостя, що включає врахування індивідуальних уподобань та створення максимально комфортних умов. Персонал завжди готовий запропонувати рекомендації щодо вибору страв і напоїв, зокрема страв дня чи сезонних пропозицій. Крім того, заклад акцентує на оперативності обслуговування, забезпечуючи швидке виконання замовлень навіть у періоди пікової завантаженості. Для підтримання високого рівня сервісу регулярно проводяться опитування задоволеності клієнтів, що дозволяє враховувати їхні побажання та впроваджувати необхідні покращення. Усе це сприяє створенню довготривалого позитивного враження у гостей, стимулюючи їх до повторних візитів і рекомендацій ресторану іншим.

Використання цифрових технологій є ще одним важливим аспектом у підвищенні конкурентоспроможності. Офіційний сайт ресторану (<https://volnogora.eatbu.com/?lang=uk>) та присутність у соціальних мережах слугують основними каналами для залучення клієнтів і просування бренду. Ресторан активно використовує можливості цифрового маркетингу, публікуючи фотографії страв, інформацію про спеціальні пропозиції та заходи, що проводяться у закладі. Завдяки яскравому візуальному контенту та інтерактивному підходу до комунікації, ресторан залучає широку аудиторію, включно з молоддю, яка активно користується соціальними платформами. Особливий акцент робиться на створенні відеоконтенту, зокрема коротких роликів з процесу приготування страв або репортажів із подій у ресторані, що формує емоційний зв'язок із аудиторією. Додатково, заклад впровадив можливість онлайн-бронювання столиків через свій вебсайт, що робить процес планування візиту зручнішим для клієнтів. Соціальні мережі також використовуються для отримання відгуків і зворотного зв'язку від гостей, що дозволяє оперативно реагувати на їхні потреби. Це сприяє підвищенню видимості бренду в інформаційному просторі та формуванню лояльної клієнтської бази, розширюючи можливості для зростання ресторану.

Суттєвим конкурентним чинником є географічне розташування ресторану, яке дозволяє обслуговувати як проїжджих, так і туристів, що відвідують Закарпаття. Затишна атмосфера та мальовничі краєвиди довкола ресторану створюють додаткову цінність для гостей. Унікальне місцезнаходження дозволяє ресторану інтегруватися в туристичні маршрути регіону, пропонуючи зручні місця для відпочинку та харчування після екскурсій. Близькість до популярних туристичних об'єктів, таких як термальні джерела, історичні замки чи гірські курорти, забезпечує стабільний потік відвідувачів протягом року. Для туристів ресторан є місцем для обіду чи вечері, а також частиною локального культурного досвіду, оскільки тут вони можуть скуштувати традиційні страви Закарпаття. Крім того, ресторан «Вольногора» організовує спеціальні заходи на відкритому повітрі, такі як дегустації місцевих вин чи тематичні вечори, що приваблюють гостей, які цінують атмосферу релаксу серед природи. Усе це сприяє формуванню у відвідувачів приємних асоціацій, які мотивують їх рекомендувати ресторан іншим та повертатися знову.

Узагальнюючи, підкреслимо, що ресторан «Вольногора» демонструє успішний приклад інтеграції локальної автентичності, інноваційних підходів та якісного сервісу для досягнення конкурентоспроможності. Інвестиції у розвиток персоналу, активне використання цифрових платформ і постійне вдосконалення гастрономічної пропозиції є ключовими чинниками, що визначають успіх ресторану в умовах сучасного ринку. Таким чином, досвід цього ресторану може слугувати взірцем для інших закладів, які прагнуть зміцнити свої позиції у сфері ресторанного бізнесу.

Ресторан «Chizay. Мала Гора» [14] є унікальним закладом у Закарпатській області, який ефективно використовує свої переваги для підвищення конкурентоспроможності. Однією з ключових складових успіху є географічне розташування закладу, що знаходиться у виноробному регіоні з мальовничими краєвидами та

виноградниками, які створюють неповторну атмосферу для відвідувачів. Це дозволяє ресторану залучати місцевих жителів й приваблювати туристів, які цінують гастрономічний та винний туризм.

Меню ресторану є ще одним конкурентним чинником, адже воно поєднує страви високої кухні з локальними закарпатськими традиціями. Використання місцевих продуктів, таких як сири, мед, овочі та м'ясо, підкреслює регіональну автентичність та забезпечує високу якість страв. Особливу увагу приділяють поєднанню страв із винами власного виробництва, що створює гармонійний гастрономічний досвід. Організація дегустацій вин і спеціальних гасстровечорів із шеф-кухарем є ефективним способом залучення нової аудиторії. У меню також враховуються сучасні гастрономічні тенденції, такі як вегетаріанські та безглютенові страви, що розширює спектр цільової аудиторії. Ресторан пропонує сезонні зміни в меню, які враховують наявність найсвіжіших локальних продуктів, додаючи новизну для постійних клієнтів. Особливі кулінарні майстер-класи для гостей дозволяють насолоджуватися стравами, а також долучитися до їх створення, що формує емоційний зв'язок із брендом. Спеціальні пропозиції для сімейних обідів і дитячі меню створюють комфортні умови для відпочинку з родиною, додаючи ресторану популярності серед різних категорій клієнтів.

Ресторан також активно використовує цифрові технології для просування свого бренду. Офіційний сайт (<https://chizay.com/restaurant/>) слугує основним джерелом інформації для клієнтів, пропонуючи можливість ознайомитися з меню, забронювати столик або замовити послуги. Соціальні мережі є важливим інструментом для створення контенту, який включає фотографії страв, репортажі з заходів і відгуки клієнтів. Це дозволяє розширити аудиторію, залучаючи молодше покоління, яке активно користується цифровими платформами. Інтерактивність у соціальних мережах сприяє формуванню спільноти лояльних клієнтів, котрі можуть обговорювати новинки ресторану, ділитися досвідом і впливати на репутацію закладу. Окрім того, ресторан використовує цифрові канали для оголошення про спеціальні акції та сезонні пропозиції, що привертає увагу потенційних клієнтів. Вебсайт та соціальні мережі також слугують платформою для збору відгуків та пропозицій, що дозволяє покращувати сервіс і продукцію.

Додатково ресторан «Chizay. Мала Гора» пропонує спеціальні програми для корпоративного сектору, організовуючи бізнес-заходи, конференції та приватні вечірки. Інфраструктура ресторану дозволяє проводити заходи різного масштабу, що є важливим чинником у залученні корпоративних клієнтів. Гнучкість у підходах до організації подій та індивідуальний підхід до запитів клієнтів підвищують репутацію закладу. Ресторан надає додаткові послуги, такі як аудіо-відео техніка, проєктори, а також спеціально розроблені меню для бізнес-заходів, що забезпечує високий рівень комфорту для учасників. Це дозволяє не тільки задовольнити потреби клієнтів, але й створити сприятливу атмосферу для проведення ділових зустрічей і корпоративних подій. Це формує лояльність серед корпоративних клієнтів і сприяє збільшенню кількості повторних замовлень. Окрім того, організація успішних заходів сприяє формуванню позитивного іміджу ресторану серед ділових кіл.

Таким чином, зауважимо, що ресторан «Chizay. Мала Гора» демонструє успішне використання автентичності, високого рівня сервісу та інноваційних маркетингових підходів для зміцнення своєї конкурентної позиції. Унікальне поєднання виноробного потенціалу, гастрономічної культури та цифрових технологій забезпечує йому стійке зростання та високу репутацію серед клієнтів.

Ресторан «Парус Виноградів» [15] є яскравим прикладом успішного ресторанного бізнесу в Закарпатті, який активно працює над підвищенням своєї конкурентоспроможності. Одним із ключових чинників є унікальне розташування ресторану, що дозволяє йому приваблювати не тільки місцевих жителів, а й туристів, які відвідують регіон. Ресторан «Парус Виноградів» розташований у мальовничій частині міста, що додає додаткову цінність його пропозиціям. Окрім того, ресторан активно позиціонується як місце для проведення святкових подій, корпоративів та банкетів, що дозволяє значно розширити аудиторію. Це допомагає ресторану утримувати лояльних клієнтів і одночасно залучати нових завдяки організації масштабних заходів.

Крім того, ресторан «Парус Виноградів» активно експериментує з новими гастрономічними напрямками, що дозволяє приваблювати клієнтів, які шукають нові смаки і досвід. Ресторан також враховує сучасні тренди здорового харчування, додаючи до меню страви з низьким вмістом калорій, вегетаріанські та веганські опції. Це дозволяє закладу задовольняти потреби більш широкої аудиторії, включаючи людей з різними дієтичними обмеженнями. До того, ресторан пропонує сезонне меню, що змінюється в залежності від доступності інгредієнтів, що додає меню динамізму та відповідності природним циклам. Це дозволяє зберігати інтерес клієнтів і підтримує атмосферу новизни при кожному візиті. Ресторан також активно співпрацює з місцевими постачальниками сировини, що забезпечує свіжість продуктів та підтримує економіку регіону. Використання таких інгредієнтів підвищує не тільки якість страв, а й додає їм додаткової вартості завдяки підтримці місцевих виробників. Окрім того, ресторан постійно працює над вдосконаленням технік приготування страв, впроваджуючи новітні кулінарні технології для досягнення бездоганної якості кожної страви.

Ресторан «Парус Виноградів» також активно інтегрує цифрові інструменти для покращення взаємодії з клієнтами та підвищення якості обслуговування. Завдяки наявності активних акаунтів у соціальних мережах, ресторан має можливість оперативно реагувати на запити та відгуки відвідувачів, що сприяє створенню більш

персоналізованого сервісу. Через онлайн-ресурси гості можуть отримувати актуальну інформацію про меню, а також долучатися до спеціальних акцій, що проводяться закладом. Крім того, ресторан активно застосовує цифрові інструменти для планування та проведення онлайн-заходів, таких як майстер-класи з виноробства чи кулінарії, що дозволяє залучити нову аудиторію. Це також дозволяє ресторану зміцнювати свій імідж як інноваційного закладу, який слідує за сучасними тенденціями в гастрономії та маркетингу. Онлайн-платформи дають можливість ресторану оперативного оновлювати інформацію про наявність місць, що дозволяє гостям більш зручно планувати свої візити. В цілому, активне використання цифрових технологій дозволяє ресторану підвищити свою конкурентоспроможність та ефективно взаємодіяти з різними групами клієнтів.

Ресторан «Парус Виноградів» активно впроваджує екологічно чисті практики в усіх аспектах своєї діяльності, починаючи від постачання продуктів до використання енергоефективних технологій. Він надає перевагу місцевим виробникам, що забезпечує високу якість продуктів та підтримує сталий розвиток регіону. Використання екологічно чистих упаковок і відмова від одноразових пластикових матеріалів є важливим кроком у зменшенні негативного впливу на навколишнє середовище. Ресторан також активно впроваджує стратегії з управління відходами, забезпечуючи їх переробку та повторне використання. Крім того, у закладі застосовуються енергоефективні технології для зменшення споживання ресурсів, що також підвищує економічну ефективність. Це дозволяє ресторану не тільки зміцнювати свою репутацію серед екологічно свідомих споживачів, а й залучати нових гостей, для яких важливі питання сталого розвитку та охорони навколишнього середовища. Завдяки таким ініціативам ресторан «Парус Виноградів» створює унікальний гастрономічний досвід та активно сприяє збереженню природи.

Ресторан «Парус Виноградів» активно працює над розширенням своєї клієнтської бази завдяки ефективному маркетингу. Він регулярно проводить рекламні кампанії в місцевих ЗМІ та через соціальні мережі, що дозволяє закладу підтримувати високий рівень впізнаваності серед споживачів. Це дозволяє ресторану залучати нових клієнтів і зберігати інтерес до свого бренду на постійній основі. Крім того, ресторан активно використовує таргетовану рекламу, що дозволяє точно налаштувати кампанії під конкретну цільову аудиторію. Співпраця з місцевими підприємствами і туроператорами також сприяє розширенню клієнтської бази, привертаючи увагу туристів та бізнес-клієнтів. Ресторан також надає можливість клієнтам залишати відгуки в мережі інтернет, що допомагає підвищити довіру до бренду та забезпечити рекомендації від постійних відвідувачів.

Отже, наголосимо, що ресторан «Парус Виноградів» успішно поєднує традиційні методи ведення бізнесу з інноваційними підходами, що дозволяє йому залишатися конкурентоспроможним у галузі. Його стратегії, спрямовані на покращення якості обслуговування, використання місцевих продуктів, впровадження цифрових технологій і залучення клієнтів через акції та програми лояльності, дозволяють закладу стійко розвиватися на ринку ресторанних послуг Закарпаття.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Таким чином, оцінка ефективних моделей та підходів для підвищення конкурентоспроможності закарпатських ресторанів показала, що успіх ресторанного бізнесу в цьому регіоні залежить від впровадження інноваційних стратегій, які поєднують традиції з сучасними технологіями. Одним з ключових чинників є використання місцевих продуктів, що забезпечує автентичність страв та підтримку місцевих виробників. Важливим елементом є також високий рівень обслуговування, що підвищує лояльність клієнтів і створює комфортне середовище для відвідувачів. Цифрові технології, включаючи онлайн-бронювання та мобільні додатки, дозволяють ресторану забезпечувати зручність та швидкість обслуговування, залучаючи молодшу аудиторію. Ресторанні акції, програми лояльності та корпоративні заходи сприяють підтримці стабільного потоку клієнтів і забезпечують постійний інтерес до закладу. Важливим аспектом є також екологічна орієнтація бізнесу, що сприяє залученню свідомих споживачів. Таким чином, комплексний підхід до маркетингу, обслуговування та інновацій сприяє підвищенню конкурентоспроможності закарпатських ресторанів на ринку.

Зважаючи на ефективність застосованих моделей та підходів для підвищення конкурентоспроможності закарпатських ресторанів, наступним важливим кроком є визначення шляхів подальшого розвитку цього ринку. Прогрес у ресторанному бізнесі потребує постійного вдосконалення в аспектах обслуговування та використання новітніх технологій, а також у формуванні стратегії, яка зможе задовольняти потреби сучасних споживачів й адаптуватися до змінюваних умов ринку. У цьому контексті важливо розглянути перспективи розвитку ринку ресторанних послуг Закарпаття, зокрема з урахуванням трендів, що формуються на національному та міжнародному рівнях, а також запропонувати рекомендації щодо подальшого підвищення конкурентоспроможності закладів. Це дозволить закладам зберігати та зміцнювати свої позиції на ринку, привертаючи нових клієнтів і забезпечуючи стабільний розвиток на довгострокову перспективу.

Література

1. Рябенка М. Перспективи розвитку нових форматів закладів ресторанного господарства. Економіка та суспільство. 2021. № 24. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/241>
2. Задніпровська Г. І., Фрідман О. А. Конкурентоспроможність як домінанта сталого розвитку підприємства сфери послуг. Трансформація практики управління інноваційним розвитком соціально-економічних систем: колективна монографія / під заг. ред. Храпкіної В. В., Пічик К. В.; Національний університет «Києво-Могилянська академія». Київ: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2024. [Підрозділ] 2.1. С. 103-127.
3. Вдовічена, О., & Паламарек, К. (2024). РОЛЬ СВІТОВИХ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ. *Innovations and Technologies in the Service Sphere and Food Industry*, 2 (12), 22-27. [https://doi.org/10.32782/2708-4949.2\(12\).2024.3](https://doi.org/10.32782/2708-4949.2(12).2024.3)
4. Грибик І., Смолінська Н., Комаровський В. Фактори оцінки якості закладів харчової індустрії. *Development Service Industry Management*. 2024. № 1. С. 56-65. [https://doi.org/10.31891/dsim-2024-5\(8\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2024-5(8))
5. Малуґа Л. М., Загороднюк О. В. Конкурентоспроможність підприємств ресторанного бізнесу. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2020. № 25. С. 241-245.
6. Барна М. Ю., Гліненко Л. К., Дайновський Ю. А. Фактори конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарств. *Інфраструктура ринку*. 2020. Випуск 39. С. 415-421.
7. Дишкантюк, О. В., К. В. Власюк, Л. А. Тітомир та А. В. Жмудь. "ІННОВАЦІЇ В РЕСТОРАННОМУ ГОСПОДАРСТВІ: АДАПТАЦІЯ ТЕХНОЛОГІЙ ХАРЧУВАННЯ ДО СУЧАСНИХ ВИМОГ СТАЛОГО РОЗВИТКУ". *Таврійський науковий вісник. Серія: Технічні науки*, № 6 (13 березня 2024): 113–19. <http://doi.org/10.32782/tnv-tech.2023.6.13>
8. Олійник О. В., Шестакова А. В., Ярмолюк Д. І. Напрями цифровізації ресторанного бізнесу. Економіка, управління та адміністрування. 2023. № 1(103). С. 15-21. [https://doi.org/10.26642/ema-2023-1\(103\)-15-21](https://doi.org/10.26642/ema-2023-1(103)-15-21)
9. Бабко Н. М., Севідова І. О. Забезпечення фінансової стійкості підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Ефективна економіка. 2024. № 3. URL: <https://nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/3299>
10. Нагернюк Д., Коваленко Л. Формування конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства. Економіка та суспільство. 2021. № 31. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/692>
11. Ресторан «Гостинний двір». URL: <https://list.in.ua/%D0%A0%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B8/274878/%D0%93%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D0%B8%D0%B9-%D0%B4%D0%B2%D1%96%D1%80-%D0%9C%D1%83%D0%BA%D0%B0%D1%87%D0%B5%D0%B2%D0%BE>
12. Ресторан «Порядний газда». URL: <https://restaurant.poryadnygazda.com/>
13. Вольногора. URL: <https://volnogora.eatbu.com/?lang=uk>
14. Ресторан «Chizay. Мала Гора». URL: https://chizay.com/restaurant/?srsltid=AfmBOor_1UMsnunU48ZDVREhBv7IDphtpAx5L18T0YRRBM1J47nl4fCv
15. Ресторан «Парус Виноградів». URL: <https://vp-grup.com/parus/>

References

1. Ryabenka, M. (2021). Perspektyvy rozvytku novykh formativ zakladiv restorannoho hospodarstva [Prospects for the development of new formats of restaurant establishments]. *Ekonomika ta suspil'stvo – Economy and Society*, 24. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/241> [in Ukrainian].
2. Zadnipravska, H. I., & Fridman, O. A. (2024). Konkurentospromozhnist' yak dominanta staloho rozvytku pidpryemstva sfery posluh [Competitiveness as a dominant of sustainable development of service sector enterprises]. In V. V. Khrapkina & K. V. Pichik (Eds.), *Transformatsiya praktyky upravlinnia innovatsiynym rozvytkom sotsial'no-ekonomichnykh system: kol'ektyvna monohrafiya* [Transformation of management practice for innovative development of socio-economic systems: collective monograph] (pp. 103-127). Kyiv: National University "Kyiv-Mohyla Academy" [in Ukrainian].
3. Vdovychena, O., & Palaramek, K. (2024). Rol' svitovykh innovatsiynykh tekhnolohiy u rozvytku hotel'no-restorannoho biznesu [The role of global innovative technologies in the development of the hotel and restaurant business]. *Innovatsiyy ta tekhnolohiyy v sferi posluh i kharchuvannya – Innovations and Technologies in the Service and Food Industry*, 2(12), 22-27 [https://doi.org/10.32782/2708-4949.2\(12\).2024.3](https://doi.org/10.32782/2708-4949.2(12).2024.3) [in Ukrainian].
4. Hrybyk, I., Smolyns'ka, N., & Komarovskiy, V. (2024). Faktory otsinky yakosti zakladiv kharchovoi industriyi [Factors of quality assessment of food industry establishments]. *Development Service Industry Management*, 1, 56-65 [https://doi.org/10.31891/dsim-2024-5\(8\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2024-5(8)) [in Ukrainian].
5. Malyuha, L. M., & Zahorodnyuk, O. V. (2020). Konkurentospromozhnist' pidpryemstv restorannoho biznesu [Competitiveness of restaurant business enterprises]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnya – Eastern Europe: Economics, Business, and Management*, 25, 241-245 [in Ukrainian].
6. Barna, M. Y., Hlinenko, L. K., & Dainovskiy, Y. A. (2020). Faktory konkurentospromozhnosti pidpryemstv restorannoho hospodarstva [Factors of competitiveness of restaurant business enterprises]. *Infrastruktura rynku – Market Infrastructure*, 39, 415-421 [in Ukrainian].
7. Dyshkanyuk, O. V., Vlasjuk, K. V., Titomyr, L. A., & Zhmut', A. V. (2023). Innovatsiyy v restorannoho hospodarstvi: adaptatsiyya tekhnolohiy kharchuvannya do suchasnykh vymoh staloho rozvytku [Innovations in restaurant business: adaptation of food technologies to modern sustainable development requirements]. *Tavriyskiy naukovy visnyk. Seriya: Tekhnichni nauky – Tavria Scientific Bulletin. Series: Technical Sciences*, 6, 113-119 <http://doi.org/10.32782/tnv-tech.2023.6.13> [in Ukrainian].

-
8. Oliinyk, O. V., Shestakova, A. V., & Yarmolyuk, D. I. (2023). Napryamy tsyfrovyzatsii restorannoho biznesu [Trends in digitalization of the restaurant business]. *Ekonomika, upravlinnya ta administruvannya – Economics, Management, and Administration*, 1(103), 15-21 [https://doi.org/10.26642/ema-2023-1\(103\)-15-21](https://doi.org/10.26642/ema-2023-1(103)-15-21) [in Ukrainian].
9. Babko, N. M., & Sevidova, I. O. (2024). Zabezpechennya finansovoi stiiikosti pidpryjemstv hotel'no-restorannoho biznesu [Ensuring the financial stability of hotel and restaurant business enterprises]. *Efektivna ekonomika – Effective Economy*, 3. URL: <https://nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/3299> [in Ukrainian].
10. Nahernyuk, D., & Kovalenko, L. (2021). Formuvannya konkurentospromozhnosti pidpryjemstv restorannoho hospodarstva [Formation of competitiveness of restaurant business enterprises]. *Ekonomika ta suspil'stvo – Economy and Society*, 31. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/692> [in Ukrainian].
11. Restaurant "Hostynnyi dvir" (2021). URL: <https://list.in.ua/%D0%A0%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B8/274878/%D0%93%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D0%B8%D0%B9-%D0%B4%D0%B2%D1%96%D1%80-%D0%9C%D1%83%D0%BA%D0%B0%D1%87%D0%B5%D0%B2%D0%BE> [in Ukrainian].
12. Restaurant "Poryadnyi hazda" (2021). URL: <https://restaurant.poryadniygazda.com/> [in Ukrainian].
13. Volnohora Restaurant (2021). URL: <https://volnogora.eatbu.com/?lang=uk> [in Ukrainian].
14. Restaurant "Chizay. Mala Hora" (2021). URL: https://chizay.com/restaurant/?srsId=AfmBOor_1UMsnunU48ZDVREhBv7IDpThpAx5LI8T0YRRBM1J47n14fCv [in Ukrainian].
15. Restaurant "Parus Vynogradiv" (2021). URL: <https://vp-grup.com/parus/> [in Ukrainian].