

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський державний екологічний університет

«ЗАТВЕРДЖЕНО»

на засіданні групи забезпечення
спеціальності 101 Екологія
від « 3 » 09 2021 року
протокол № 1
Голова групи Чугай А.В.

«УЗГОДЖЕНО»

Декан природоохоронного факультету
Чугай А.В.

СИЛЛАБУС

навчальної дисципліни
ОСНОВИ ТУРОПЕРЕЙТИНГУ

(назва навчальної дисципліни)

101 «Екологія»

(шифр та назва спеціальності)

Організація еколого-туристичної діяльності

(назва освітньої програми)

бакалавр

(рівень вищої освіти)

денна

(форма навчання)

IV

(рік навчання)

VIII

(семестр навчання)

3 / 90

(кількість кредитів ЄКТС/годин)

залік

(форма контролю)

Економіки природокористування

(кафедра)

Одеса, 2021 р.

Автори: Андрущенко О.С., ст. викладач кафедри економіки природокористування, к.е.н.
(прізвище, ініціали, посада, науковий ступінь, вчена звання)

(прізвище, ініціали, посада, науковий ступінь, вчена звання)

Поточна редакція розглянута на засіданні кафедри економіки природокористування від «28» серпня 2021 року, протокол №1.

Викладачі: лекції: Андрущенко О.С., ст. викладач кафедри економіки природокористування, к.е.н.
(вид навчального заняття: прізвище, ініціали, посада, науковий ступінь, вчена звання)

Практичні заняття: Андрущенко О.С., ст. викладач кафедри економіки природокористування, к.е.н.
(вид навчального заняття: прізвище, ініціали, посада, науковий ступінь, вчена звання)

Перелік попередніх редакцій

Прізвища та ініціали авторів	Дата, № протоколу	Дата набуття чинності

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета	Набуття студентами сучасних теоретичних знань та практичних навичок зі створення дієвої системи взаємодії між всіма суб'єктами туристичного ринку: туроператорів, турагентів, підприємств-виробників туристичних послуг з метою створення та реалізації програм туристичного обслуговування, набуття знань та системного мислення щодо організації туроператорського бізнесу, навички взаємодії суб'єктів туристичного ринку з метою створення якісного турпаketу, схеми його просування та реалізації.
Компетентність	Здатність розробляти, просувати, реалізовувати та організовувати споживання туристичного продукту
Результат навчання	Розробляти, просувати та реалізовувати туристичний продукт Приймати обґрунтовані рішення та нести відповідальність за результати своєї професійної діяльності.
Базові знання	<ul style="list-style-type: none"> • сутності категорій "туроперейтинг", "турпродукт", "туристичний пакет", "туристична організація", "туристична індустрія"; • сутності туроператорської діяльності; • основних технологічних процесів туристської діяльності: виробництво, реалізація, споживання туристських послуг; • технології та організації туристичних подорожей; • формування пакетних та індивідуальних програм туристичного обслуговування з використанням ресурсного потенціалу дестинації, (регіону, району, країни); • формування взаємодії між всіма учасниками туристичного ринку, нормативно-правове забезпечення співпраці;
Базові вміння	<ul style="list-style-type: none"> - визначати параметри туристичних потоків; - проводити аналіз основних напрямів руху туристів; - виконувати необхідні формальності туристичної діяльності; - організовувати взаємодію з туроператорами, консолідаторами рейсів та турів, рецептивними та ініціативними туроператорами; - застосовувати нові форми та методи обслуговування в туризмі; - розробляти та обґрунтовувати основні напрями удосконалення та підвищення активності організації роботи суб'єктів туристичної індустрії, забезпечення їх нормативно-правовою базою; - правила та порядок оформлення туристичних документів, виконання туристичних формальностей.
Базові навички	Організовувати процес обслуговування туристів в процесі споживання туристичного продукту
Пов'язані силлабуси	немає
Попередня дисципліна	
Наступна дисципліна	немає
Кількість годин	лекції: 27 год.; практичні заняття: 18 год.; самостійна робота студентів: 45 год.

2. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

2.1. Лекційні модулі

Код	Назва модуля та тем	Кількість годин	
		аудиторні	СРС
ЗМ-Л1	ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТУРОПЕРЕЙТИНГУ		
	• Понятійний апарат туropolерейтингу, класифікація і види туropolераторів, їх основні функції	6	2
	• Види та характеристика найпопулярніших турів Модульна контрольна робота (МКР-1)	5	2 5
ЗМ-Л2	ТУРИСТИЧНИЙ ПРОДУКТ ЯК ПРЕДМЕТ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРОПЕРАТОРА		
	• Поняття та основні характеристики тур пакета. Складові тур-пакета	5	2
	• Технологія організації турів	6	2
	• Організація туристичних подорожей туropolератором	5	2
	Модульна контрольна робота (МКР-2)		5
Підготовка до залікової контрольної роботи			5
Разом:		27	25

Консультації: Андрущенко Олеся Сергіївна, середа 14.30, ауд. 308 НЛК № 2

2.2. Практичний модуль

Код	Назва модуля та тем	Кількість годин	
		аудиторні	СРС
ЗМ-П1	Практичний модуль 1		
	1. Туристичний продукт як предмет діяльності туropolератора	5	4
	2. Управління збутовою діяльністю туropolератора	3	3
	3. Організація діяльності з обслуговування туристів	5	4
	4. Інформаційні технології в туropolерейтингу	5	4
Контрольна робота			5
Разом:		18	20

Консультації: Андрущенко Олеся Сергіївна, середа 14.30, ауд. 308 НЛК № 2

2.3. Самостійна робота студента та контрольні заходи

Код модуля	Завдання на СРС та контрольні заходи	Кількість годин	Строк проведення
ЗМ-Л1	• Підготовка до лекційних занять	4	1-4 тижні
	• Підготовка до модульної контрольної роботи № 1	5	3-4 тиждень
	• Модульна контрольна робота (МКР-1) (<i>обов'язково</i>)		4 тиждень
ЗМ-Л2	• Підготовка до лекційних занять	6	5-9 тижні
	• Підготовка до модульної контрольної роботи № 2	5	8-9 тиждень
	• Модульна контрольна робота (МКР-2) (<i>обов'язково</i>)		9 тиждень
ЗМ-П1	• підготовка до практичних занять (усне опитування)	15	3-8 тижні
	• Підготовка до модульної контрольної роботи	5	8 тиждень
	• Модульна контрольна робота (практ. частина) (КР-1) (<i>обов'язково</i>)		8 тиждень
	Підготовка до залікової контрольної роботи	5	9 тиждень
Разом:		45	

1. Методика проведення та оцінювання контрольного заходу для ЗМ-Л1.

Контроль проводиться після вивчення лекційного матеріалу модуля ЗМ-Л1 в формі письмової модульної контрольної роботи МКР-1 тестового типу в якій студенти відповідають на 15 запитань. Результати роботи оформлюються на окремому аркуші. Час, що виділяється на виконання МКР-1 визначається при видачі завдання і не перевищує 1 академічної години.

Максимальна оцінка за контрольну роботу складає 30 балів або 2 бала за одну правильну відповідь. Критерії оцінювання результатів контрольного заходу: правильна відповідь на 15 запитань – відмінно (30 балів), правильна відповідь на 12-14 запитань – добре (24-26 балів), правильна відповідь на 9-11 запитань – задовільно (18-22 бали), правильна відповідь менше ніж на 9 запитань – незадовільно (менше 18 балів).

2. Методика проведення та оцінювання контрольного заходу для ЗМ-Л2.

Контроль проводиться після вивчення лекційного матеріалу модуля ЗМ-Л2 в формі письмової модульної контрольної роботи МКР-2 тестового типу в якій студенти відповідають на 15 запитань. Результати роботи оформлюються на окремому аркуші. Час, що виділяється на виконання МКР-2 визначається при видачі завдання і не перевищує 1 академічної години.

Максимальна оцінка за контрольну роботу складає 30 бали або 2 бала за одну правильну відповідь. Критерії оцінювання результатів контрольного заходу: правильна відповідь на 15 запитань – відмінно (30 балів), правильна відповідь на 12-14 запитань – добре (24-26 балів), правильна відповідь на 9-11 запитань – задовільно (18-22 бали), правильна відповідь менше ніж на 9 запитань – незадовільно (менше 18 балів).

3. Методика підсумкового оцінювання контрольних заходів для всіх лекційних модулів.

Підсумкова оцінка за всі лекційні модулі дорівнює сумі набраних балів за лекційні модулі ЗМ-Л1, ЗМ-Л2, яка не може перевищувати **60** балів.

4. Методика проведення та оцінювання контрольного заходу для ЗМ-П1.

Контроль проводиться після вивчення матеріалу практичного модуля ЗМ-П1 в формі письмової контрольної роботи КР-1 в якій студенти розробляє проект програми туру. Результати роботи оформлюються на окремому аркуші. Час, що виділяється на виконання КР-1 визначається при видачі завдання.

Максимальна оцінка за контрольну роботу складає **40** балів. Критерії оцінювання результатів контрольного заходу: розроблена за всіма критеріями програма туру та правильно визначена економічна ефективність туристичного продукту – відмінно (37-40 балів), програма туру розроблена з незначними зауваженнями та/або допущені незначні помилки при визначенні економічної ефективності туристичного продукту – добре (30-37 балів), в роботі допущені 3 грубі помилки або правильно виконано 1/2 завдання (20-30 балів), в завданні допущено більше 3 грубих помилок або правильно виконано 1/3 завдання – незадовільно (менше 20 балів).

5. Методика оцінювання за всіма змістовними модулями.

Підсумковою оцінкою за всіма змістовними модулями (ОЗ) буде сума балів за лекційні і практичний модулі.

6. Методика проведення та оцінювання підсумкового контрольного заходу.

Питання про допуск до семестрового заліку розглядається тільки за умови, якщо студент виконав всі види робіт, передбачені робочою навчальною програмою і набрав за модульною системою суму балів не менше 50% від максимально можливої за практичну частину (20 балів) та теоретичну частини (30 балів). В іншому випадку студент вважається таким, що не виконав навчального плану дисципліни і не допускається до заліку.

Формою підсумкового семестрового контролюючого заходу є залік. Залікова контрольна робота проводиться на останньому занятті з дисципліни. Завдання залікової контрольної роботи дисципліни «Основи туropolерейтингу» являють собою тестові завдання закритого типу, які потребують від студента вибору правильних відповідей з чотирьох запропонованих у запитанні. Тестові питання кожного питання формуються по всьому переліку сформованих у навчальній дисципліні знань (в першу чергу базової компоненти), а їх загальна кількість складає 20 завдань. Повна правильна відповідь на 1 тестове завдання оцінюється у **5 балів**. Оцінка успішності виконання студентом цього заходу здійснюється у формі кількісної оцінки (бал успішності) та максимально складає **100 балів**. Перехід від кількісної оцінки до якісної оцінки здійснюється за 4-х бальною

системою відповідно до наступної шкали - за правильну відповідь: на 18-20 тестів (90-100%) – «відмінно»; на 15-17 тестів (74-89%) – «добре»; на 12-14 тестів (60-73%) – «задовільно»; на менш ніж 12 тестів (<60%) – «незадовільно».

7. Методика підсумкового оцінювання за дисципліну.

Сума балів, яку одержав студент за всі контрольні роботи з практичної та теоретичної частини формують інтегральну оцінку студента з навчальної дисципліни.

Інтегральна оцінка (В) за дисципліну розраховується за формулою:

$$B = 0,75 \times O3 + 0,25 \times OЗКР,$$

де В – інтегральна оцінка поточної роботи студента в 100-бальній шкалі по дисципліні; ОЗ – оцінка роботи студента за змістовними модулями ($O3 \geq 60\%$), ОЗКР – оцінка залікової контрольної роботи, яка проводиться на останньому занятті з дисципліни за тестами оцінки знань базової компоненти навчальної дисципліни та має бути виконана на $\geq 50\%$ від максимальної оцінки.

Наприкінці сесії студент отримує інтегральну оцінку з дисципліни за всіма системами оцінювання наступним чином: студент, який не має на початок заліково-екзаменаційної сесії заборгованості по дисципліні, отримує якісну оцінку (зараховано або не зараховано) згідно з табл. 4 за умови: 1) якщо має на останній день семестру інтегральну суму балів поточного контролю достатню ($O3 \geq 60\%$) для отримання позитивної оцінки, 2) має $OЗКР \geq 50\%$ від максимально можливої суми балів за залікову контрольну роботу;

Таблиця 4

Шкала оцінювання

Бал успішності (у відсотках)	За національною системою		За шкалою ECTS
	для іспиту	для заліку	
90 – 100	5 (відмінно)	зараховано	A
82 – 89,9	4 (добре)	зараховано	B
74 – 81,9	4 (добре)	зараховано	C
64 – 73,9	3 (задовільно)	зараховано	D
60 – 63,9	3 (задовільно)	зараховано	E
35 – 59,9	2 (незадовільно)	не зараховано	FX
1 – 34,9	2 (незадовільно)	не зараховано	F

3. РЕКОМЕНДАЦІ ДО САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

Рекомендується наступний порядок вивчення дисципліни „Основи туropolерейтингу”:

- зміст кожної теми курсу вивчається за допомогою навчальної та методичної літератури, що наведена в списку;
- після засвоєння змісту кожної теми курсу потрібно відповісти на „запитання самоперевірки”, що наведені у даних методичних вказівках і відповідній літературі;
- якщо виникли питання при вивченні теоретичного матеріалу або при виконанні контрольних робіт, то потрібно звернутись до викладача, який читав лекції.

3.1. Модуль ЗМ-Л1 «Теоретичні основи туropolерейтингу».

3.1.1. Повчання

Розділи модуля ЗМ-Л1 формують у студентів уявлення про сутність туropolераторської діяльності, роль та завдання туropolератора. на туристичному ринку, класифікацію та види туropolераторів за спеціалізацією, територіальним рівнем та формою організації, основні функції туropolератора та турагента, види та характеристики найпопулярніших турів.

3.1.2. Питання для самоперевірки

Запитання, що входять до тестів модуля ЗМ-Л1 являють собою базові знання та необхідний мінімум знань, який потрібний для засвоєння дисципліни „Основи туropolерейтингу”, наведені нижче:

1. Дайте визначення туropolерейтингу. [3, с.6-20]
2. Які є види туropolерейтингу? [3, с.6-20]
3. Що є об'єктом та суб'єктом туropolерейтингу? [3, с.6-20]
4. Дайте визначення туropolератора і турагента? [3, с.6-20]
5. Що розуміють під туropolераторською діяльністю? [3, с.6-20]
6. Що відносять до основних завдань туropolераторів? [3, с.6-20]
7. Які є види туropolераторів за профілем виробничої діяльності? [3, с.6-20]
8. Яких туropolераторів називають багатопрофільними? [3, с.6-20]
9. За якими ознаками поділяють монопрофільних туropolераторів? [3, с.6-20]
10. Якими бувають туropolератори за місцем діяльності? [3, с.6-20]
11. Що таке флайтер? [3, с.6-20]
12. Що передбачає сервісна функція туropolератора? [2, с.41-44]
13. Які завдання передбачає виконання новаторської функції? [2, с.41-44]
14. В чому полягає збутова функція туropolератора? [2, с.41-44]
15. Які бувають тури в залежності від складу основних і додаткових туристичних послуг та можливостей їх зміни чи комбінування? [2, с.57-68]
16. Що таке інклюзивний тур? [2, с.57-68]

17. Які бувають види спортивних турів? [2, с.57-68]
18. Що таке екологічний тур? [2, с.57-68]
19. Як визначає Закон України «Про туризм» туристичний продукт? [2, с.53-57]
20. Які особливості притаманні туристичному продукту? [2, с.53-57]
21. Що таке туристична послуга? [2, с.53-57]
22. Назвіть групи на які розподіляється комплекс туристичних послуг, що включаються в турпродукт? [2, с.53-57]
23. Поясніть, що таке основні та додаткові туристичні послуги. [2, с.53-57]

3.2. Модуль ЗМ-Л2 „Туристичний продукт як предмет діяльності туроператора”

3.2.1. Повчання

Розділи модуля ЗМ-Л2 формують у студентів уявлення про сутність, особливості та складові туристичного продукту, основні поняття та характеристики тур-паketу, складові тур-паketу, технології проектування туристичних послуг, етапи створення нового туру, технології організації турів, програми перебування туристів, особливості підписання договорів з партнерами по туристичному бізнесу.

3.2.2. Питання для самоперевірки

Запитання, що входять до тестів модуля ЗМ-Л2 являють собою базові знання та необхідний мінімум знань, який потрібний для засвоєння дисципліни „Основи туроперейтингу”, наведені нижче:

1. Які є етапи створення нового турпродукту? [2, с.84-91]
2. На яких принципах слід будувати співпрацю туроператора з постачальниками туристичних послуг? [2, с.84-91]
3. Що таке технологічна карта туристичної подорожі? [2, с.84-91]
4. Що таке туристичний ваучер? [2, с.84-91]
5. Що таке інфоліст для туристів? [2, с.84-91]
6. Що відбувається на етапі експериментальної перевірки туру? [2, с.84-91]
7. Назвіть складові турпаketу? [2, с.68-81]
8. Що таке трансфер? [2, с.68-81]
9. Які розрізняють види трансферу? [2, с.68-81]
10. Які є види закладів розміщення? [2, с.68-81]
11. Які номери є за категорією розміщення? [2, с.68-81]
12. Які комбінації розміщення та типу харчування розрізняють в туризмі? [2, с.68-81]
13. Що таке віза? [2, с.68-81]
14. Що таке програма перебування туристів? [3, с.76-80]
15. З яких елементів складається програма перебування? [3, с.76-80]

16. *Які принципи та вимоги висувають до формування програм перебування?*[3, с.76-80]
17. *Які позиції визначають при формуванні програми перебування?*
[3, с.76-80]
18. *Що таке програма перебування туристів?* [3, с.76-80]
19. *З яких елементів складається програма перебування?* [3, с.76-80]
20. *З яких ланок складається технологія організації туру?* [2, с.82-84]
21. *Які є комп'ютерні системи бронювання туристичних послуг?*
[3, с.72-76]
22. *Що є завданнями представників рецептивного туроператора?*
[3, с.72-76]
23. *Що належить до функцій представника туристичної фірми за кордоном?*[3, с.72-76]
24. *Які професійні вимоги висуваються до представників туроператора?* [3,с.72-76]
25. *Які є методи контролю за якістю туристичних послуг?* [3, с.72-76]
26. *В чому різниця між комітмент та елотмент?* [2, с.105-125]
27. *Що розуміють під блоком місць?* [2, с.105-125]
28. *Що обмовлюється в чартерному договорі?* [2, с.105-125]
29. *Які існують варіанти продажу блоків місць на чартер?* [2, с.105-125]
30. *Що включає договір з музеєм?* [2, с.105-125]
31. *Що є основними функціями зарубіжних представників туроператора?* [2,с.105-125]

3.4. Модуль ЗМ-П1 „Практичний модуль”

При вивченні практичного модуля студенти набувають знання про сутність, особливості та складові туристичного продукту, види найпопулярніших турів, основні характеристики та складові тур-пакету, концепцію збутової політики в туризмі, суть та значення каналів розподілу туристичних продуктів, системи управління збутом туристичних операторів, формування туристичними підприємствами збутової стратегії, організацію обслуговування клієнтів туристичними підприємствами, мету, ліцензування і стандартизацію туристичної діяльності, формування системи управління якістю на туристичному підприємстві, інформаційно-комунікаційні технології в туристичному бізнесі, використання програмного забезпечення та можливостей мережі Інтернет з метою планування, розробки, організації та просування турів, характеристики електронних систем бронювання туристичних послуг, програмне забезпечення в операційній діяльності туроператора.

Перевірка якості засвоєних знань і одержаних навичок при вивченні цих модулів здійснюється викладачем під час проведення практичних занять шляхом розробки туру.

4. ПИТАННЯ ДО ЗАХОДІВ ПОТОЧНОГО, ПІДСУМКОВОГО ТА СЕМЕСТРОВОГО КОНТРОЛЮ

4.1. Тестові завдання до модульної контрольної роботи модуля ЗМ-Л1.

1. Туроператори, які відправляють туристів за кордон або інші регіони за домовленістю з приймаючими операторами або безпосередньо з туристичними підприємствами, це [3, с.108-113]
2. Які є види туроперейтингу? [3, с.6-20]
3. Основним завданням туроператора виступає: [2, с.36-40]
4. Оператори, що формують турпродукт для споживання громадянами своєї країни за кордоном, це: [3, с.8-14]
5. Ціноутворення на туристичному ринку – це функція: [2, с.41-44]
6. Туроператори, що продають велику кількість турпродукту, спрямованого на масовий попит, це: [3, с.8-14]
7. Які є види туроператорів за профілем виробничої діяльності? [3, с.6-20]
8. Оператори, що здійснюють діяльність у певному географічному напрямі і пропонують тури одного виду, називаються [3, с.8-14]
9. Основним завданням турагента виступає: [3, с.23-38]
10. За якими ознаками поділяють монопрофільних туроператорів [3, с.6-20]
11. Туроператори на прийомі, які комплектують тури і програми обслуговування в місцях прийому і обслуговування туристів, використовуючи прямі угоди з постачальниками послуг, це [3, с.81-104]
12. Яких туроператорів називають багатoproфільними? [3, с.6-20]
13. Які бувають види спортивних турів? [2, с.57-68]
14. Якими бувають туроператори за місцем діяльності? [3, с.6-20]
15. Оператори, які спеціалізуються на окремо визначеному продукті або сегменті ринку (певна країна, певний вид туризму тощо), це: [3, с.8-14]
16. Що таке інклюзивний тур? [2, с.57-68]
17. Що таке екологічний тур? [2, с.57-68]
18. Які особливості притаманні туристичному продукту? [2, с.53-57]
19. Що таке туристична послуга? [2, с.53-57]
20. Назвіть групи на які розподіляється комплекс туристичних послуг, що включаються в турпродукт? [2, с.53-57]
21. Оператори, які формують турпродукт для споживання громадянами своєї країни в межах країни, це: [3, с.6-8]
22. Рекреаційні тури відносять до категорії: [2, с.57-68]
23. Джерелами для зниження цін на туристичну продукцію можуть бути: [2, с.202-206]
24. Агентський договір визначає: [2, с.34-35]
25. Для реалізації законодавчої вимоги про надання туристам повної

та достовірної інформації про майбутню подорож, крім договору, необхідно: [2, с.34-35]

26. Інформація про порядок зустрічі, відправлення і супроводу туристів міститься у: [2, с.86-89]
27. Асистанс – це... [2, с.121-122]
28. Технологічні вимоги до процесу туристичного обслуговування включають наступну документацію [2, с.82-84]
29. Безпека і комфорт туристів забезпечується: [2, с.93-103].
30. Який документ встановлює право туриста на послуги, що входять до складу туру і підтверджує факт їх передачі? [2, с.86-89]

4.2. Тестові завдання до модульної контрольної роботи модуля ЗМ-Л2.

1. Географічна територія, що має певні межі, що може залучати й задовольняти потреби досить широкої групи туристів [2, с.53-57]
2. Першим етапом роботи рецептивного туроператора при зустрічі з туристом є: [3, с.81-104]
3. Туроператор, це [3, с.6-20]
4. Прагнення туристичного оператора до виживання в мінливих ринкових умовах, що вимагає перманентного моніторингу кон'юнктури туристичного ринку і своєчасної модифікації існуючого або створення принципово нового турпродукту, що максимально відповідає існуючим потребам туристів – це: [2, с.41-44]
5. Назвіть складові турпаketу? [2, с.68-81]
6. Перевагою монопрофільних туроператорів є: [3, с.8-14]
7. Віза – це: [2, с.68-81]
8. Які є види закладів розміщення? [2, с.68-81]
9. Набір послуг, що надаються туристам у відповідності з їх потребами і тематикою туру, заздалегідь оплачений і розподілений за часом –це [3, с.76-80]
10. Трансфер – це: [2, с.68-81]
11. Турагент це [3, с.23-38]
12. Що з переліченого нижче відноситься до однієї з основних обов'язків туроператора: [3, с.23-29]
13. Які розрізняють види трансферу? [2, с.68-81]
14. Які є комп'ютерні системи бронювання туристичних послуг? [3, с.72-76]
15. Завданнями представників рецептивного туроператора є: [3, с.72-76]
16. Що із переліченого належить до функцій представника туристичної фірми за кордоном: [3, с.72-76]
17. Яка з нижчеперелічених функцій відноситься до основних обов'язків турагента: [3, с.23-38]

18. Які номери є за категорією розміщення? [2, с.68-81]
19. Яка функція туроператора проявляється в тому, що в процесі розробки, просування, реалізації турів оператор поширює на ринку всі можливі дані, часто маловідомі, або взагалі раніше не відомі, отримані в результаті копіткої роботи туроператора як з вторинними джерелами інформації, так і в ході відряджень та ознайомчих подорожей [2, с.41-44]
20. Інклюзивний тур – це: [2, с.57-68]
21. Технологія продажу послуг в туризмі складається з наступних етапів: [3, с.35-38]
22. Екологічний тур – це: [2, с.57-68]
23. Відповідальність сторін визначається: [3, с.41-43]
24. Як визначається ціна реалізації тур продукту? [3, с.38-42]
25. Програма перебування туристів складається з таких елементів: [3, с.76-79]
26. За які послуги несе відповідальність рецептивний туроператор перед туристами [3, с.101-105]
27. Організувати туристичну діяльність можуть: [2, с.29-35]
28. Класифікація підприємств готельного господарства України здійснюють відповідно до: [3, с.23-29]
29. Відповідальність ініціативного туроператора перед туристами: [3, с.101-105]
30. Основні тенденції міжнародного туроперейтингу: [2, с.46-52]

4.3 Завдання до модульної контрольної роботи модуля ЗМ-П1.

Формування турів, екскурсійних програм, надання основних, додаткових і супутніх послуг складають технологію туристичного обслуговування, тобто це формування конкретного туристичного продукту для задоволення потреб у туристській послугі.

Тур – це первинна одиниця туристичного продукту, реалізована клієнту як єдине ціле, продукт праці тур оператора на певний маршрут і в конкретний термін. Розробка туру – це багатоступінчаста процедура, що вимагає досить високої кваліфікації і є основним елементом технології туристичного обслуговування.

Приклад виконання завдання модульної контрольної роботи модуля ЗМ- П1 наведено в методичних вказівках до організації практичних занять з дисципліни «Основи туроперейтингу» [12], с.12-19.

4.4. Тестові завдання до залікової контрольної роботи

1. Туроператори, які відправляють туристів за кордон або інші регіони за домовленістю з приймаючими операторами або безпосередньо з туристичними підприємствами, це [3, с.108-113]

2. Які є види туropolерейтингу? [3, с.6-20]
3. Основним завданням туropolератора виступає: [2, с.36-40]
4. Оператори, що формують турпродукт для споживання громадянами своєї країни за кордоном, це: [3, с.8-14]
5. Ціноутворення на туристичному ринку – це функція: [2, с.41-44]
6. Туropolератори, що продають велику кількість турпродукту, спрямованого на масовий попит, це: [3, с.8-14]
7. Які є види туropolераторів за профілем виробничої діяльності? [3, с.6-20]
8. Оператори, що здійснюють діяльність у певному географічному напрямі і пропонують тури одного виду, називаються [3, с.8-14]
9. Основним завданням турагента виступає: [3, с.23-38]
10. За якими ознаками поділяють монопрофільних туropolераторів [3, с.6-20]
11. Туropolератори на прийомі, які комплектують тури і програми обслуговування в місцях прийому і обслуговування туристів, використовуючи прямі угоди з постачальниками послуг, це [3, с.81-104]
12. Яких туropolераторів називають багатопрофільними? [3, с.6-20]
13. Які бувають види спортивних турів? [2, с.57-68]
14. Якими бувають туropolератори за місцем діяльності? [3, с.6-20]
15. Оператори, які спеціалізуються на окремо визначеному продукті або сегменті ринку (певна країна, певний вид туризму тощо), це: [3, с.8-14]
16. Що таке інклюзивний тур? [2, с.57-68]
17. Що таке екологічний тур? [2, с.57-68]
18. Які особливості притаманні туристичному продукту? [2, с.53-57]
19. Що таке туристична послуга? [2, с.53-57]
20. Назвіть групи на які розподіляється комплекс туристичних послуг, що включаються в турпродукт? [2, с.53-57]
21. Оператори, які формують турпродукт для споживання громадянами своєї країни в межах країни, це: [3, с.6-8]
22. Рекреаційні тури відносять до категорії: [2, с.57-68]
23. Джерелами для зниження цін на туристичну продукцію можуть бути: [2, с.202-206]
24. Агентський договір визначає: [2, с.34-35]
25. Для реалізації законодавчої вимоги про надання туристам повної та достовірної інформації про майбутню подорож, крім договору, необхідно: [2, с.34-35]
26. Інформація про порядок зустрічі, відправлення і супроводу туристів міститься у: [2, с.86-89]
27. Асистанс – це... [2, с.121-122]
28. Технологічні вимоги до процесу туристичного обслуговування включають наступну документацію [2, с.82-84]
29. Безпека і комфорт туристів забезпечується: [2, с.93-103]
30. Який документ встановлює право туриста на послуги, що входять до складу туру і підтверджує факт їх передачі? [2, с.86-89]

31. Географічна територія, що має певні межі, що може залучати й задовольняти потреби досить широкої групи туристів [2, с.53-57]
32. Першим етапом роботи рецептивного туроператора при зустрічі з туристом є: [3, с.81-104]
33. Туроператор, це [3, с.6-20]
34. Прагнення туристичного оператора до виживання в мінливих ринкових умовах, що вимагає перманентного моніторингу кон'юнктури туристичного ринку і своєчасної модифікації існуючого або створення принципово нового турпродукту, що максимально відповідає існуючим потребам туристів – це: [2, с.41-44]
35. Назвіть складові турпакету? [2, с.68-81]
36. Перевагою монопрофільних туроператорів є: [3, с.8-14]
37. Віза – це: [2, с.68-81]
38. Які є види закладів розміщення? [2, с.68-81]
39. Набір послуг, що надаються туристам у відповідності з їх потребами і тематикою туру, заздалегідь оплачений і розподілений за часом –це [3, с.76-80]
40. Трансфер – це: [2, с.68-81]
41. Турагент це [3, с.23-38]
42. Що з переліченого нижче відноситься до однієї з основних обов'язків туроператора: [3, с.23-29]
43. Які розрізняють види трансферу? [2, с.68-81]
44. Які є комп'ютерні системи бронювання туристичних послуг? [3, с.72-76]
45. Завданнями представників рецептивного туроператора є: [3, с.72-76]
46. Що із переліченого належить до функцій представника туристичної фірми за кордоном: [3, с.72-76]
47. Яка з нижчеперелічених функцій відноситься до основних обов'язків турагента: [3, с.23-38]
48. Які номери є за категорією розміщення? [2, с.68-81]
49. Яка функція туроператора проявляється в тому, що в процесі розробки, просування, реалізації турів оператор поширює на ринку всі можливі дані, часто маловідомі, або взагалі раніше не відомі, отримані в результаті копіткої роботи туроператора як з вторинними джерелами інформації, так і в ході відряджень та ознайомчих подорожей [2, с.41-44]
50. Інклюзивний тур – це: [2, с.57-68]
51. Технологія продажу послуг в туризмі складається з наступних етапів: [3, с.35-38]
52. Екологічний тур – це: [2, с.57-68]
53. Відповідальність сторін визначається: [3, с.41-43]
54. Як визначається ціна реалізації тур продукту? [3, с.38-42]
55. Програма перебування туристів складається з таких елементів: [3, с.76-79]

56. За які послуги несе відповідальність рецептивний туроператор перед туристами [3, с.101-105]
57. Організувати туристичну діяльність можуть: [2, с.29-35]
58. Класифікація підприємств готельного господарства України здійснюють відповідно до: [3, с.23-29]
59. Відповідальність ініціативного туроператора перед туристами: [3, с.101-105]
60. Основні тенденції міжнародного туроперейтингу: [2, с.46-52]

5. ЛІТЕРАТУРА ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Основна література:

1. Мальська М.П. Худо В.В. Туристичний бізнес: підручник. Київ. Центр учбової літератури, 2012. 368 с.
2. Брич В. Я. Туроперейтинг: підруч. Тернопіль: Екон. думка. ТНЕУ, 2017. 440 с.
3. Баєв В. В. Основи туроперейтингу: навч. посіб. Київ. ДП “Вид. дім “Персонал”, 2016. 156 с.

Додаткова література:

4. Холловой Дж. К., Тейлор Н. Туристический бизнес: Пер. с 7-го англ. Изд. Київ. Знання, 2007. 798с.
5. Кравцов С.С., Дрокіна Н.І. Менеджмент турбюро та організаторів подорожей: навч. посіб. Донецьк: ДІТБ, 2012. 236 с.
6. Кекушев В.П., Сергеев В.П., Степаницкий В.Б. Основы менеджмента экологического туризма: учеб. пособ. Москва. Издательство МНЭПУ, 2001. 60 с.
7. Мальська М. П., Рутинський М.Й., Білоу С.В., Мандюк Н.Л. Економіка туризму: теорія та практика: підручник. Київ. «Центр учбової літератури», 2014. 544 с.
8. Чудновский А.Д., Королев Н.В., Гаврилова Е.А., Жукова М.А., Зайцева Н.А. Менеджмент туризма: ученик. Москва. Федеральное агентство по туризму, 2014. 576 с.
9. <http://www.greentour.com.ua/>

Посилання на електронні ресурси ОДЕКУ:

10. Електронна бібліотека ОДЕКУ: www.library-odeku.16mb.com
11. Репозитарій ОДЕКУ: <http://eprints.library.odeku.edu.ua>

12. Демяненко С.Г., Шуптар-Пориваєва Н.Й. Методичні вказівки до організації практичних занять з дисципліни «Основи туроперейтингу» <http://eprints.library.odeku.edu.ua/7447/>

Законодавча база:

13. Закон України «Про туризм» № 324/95-ВР від 15.09.1995р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80#Text>
14. Державне агентство розвитку туризму. URL: <https://www.tourism.gov.ua/>
15. Міністерство культури і інформаційної політики України. URL: <https://mkip.gov.ua/content/turizm.html>