

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



ЗАТВЕРДЖУЮ
Декан факультету управління,
адміністрування та туризму
Євгеній РУДНІЧЕНКО
Ім'я, ПРІЗВИЩЕ:
09 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Туроперейтинг

Назва дисципліни

Галузь знань – 24 Сфера обслуговування
Спеціальність – 242 Туризм і рекреація
Рівень вищої освіти – Перший (бакалаврський)
Освітньо-професійна програма – Туризм
Обсяг дисципліни – 7 кредитів ЄКТС, **Шифр дисципліни** – ОПП14
Мова навчання – українська
Статус дисципліни: обов'язкова (професійної підготовки)
Факультет – Управління, адміністрування та туризму
Кафедра – Туризму та готельно-ресторанної справи

Форма здобуття освіти	Курс	Семестр	Загальний обсяг		Кількість годин							Форма семестрового контролю		
			Кредити ЄКТС	Години	Аудиторні заняття					Самостійна робота, у т.ч. ІРС	Курсовий проєкт*	Курсова робота	Залік	Іспит
					Разом	Лекції	Лабораторні роботи	Практичні заняття	Семінарські заняття					
Д	3	6	7	210	66	32	-	34	-	144	-	+	-	+

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми «Туризм» за спеціальністю 242 Туризм і рекреація

Робоча програма складена

Підпис(и) автора(ів)

канд. екон. наук, доц. Лілія ГРИЗОВСЬКА
Науковий ступінь, учене звання, Ім'я, ПРІЗВИЩЕ: автора(ів)

Підпис(и) автора(ів)

старший викладач Оксана ГРИНДІЙ
Науковий ступінь, учене звання, Ім'я, ПРІЗВИЩЕ: автора(ів)

Схвалена на засіданні кафедри

Туризму та готельно-ресторанної справи

Протокол від

01.09.2025

№ 1.

Зав. кафедри

Підпис

Ігор ЖУРБА
Ім'я, ПРІЗВИЩЕ:

Робоча програма розглянута та схвалена вченою радою факультету управління, адміністрування та туризму, протокол № 1 від 01.09.2025.

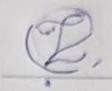


Голова вченої ради факультету

Підпис

Євгеній РУДНІЧЕНКО
Ім'я, ПРІЗВИЩЕ:

Хмельницький 2025

2 ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ

Посада	Назва факультету	Підпис	Ініціали, прізвище
Завідувач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи, докт. екон. наук, професор	Факультет управління, адміністрування та туризму		Ігор ЖУРБА
Гарант освітньо-професійної програми, канд. екон. наук, доц.	Факультет управління, адміністрування та туризму		Людмила ГРИГОР'ЄВА
Декан	Факультет управління, адміністрування та туризму		Свгеній РУДНІЧЕНКО

3 Пояснювальна записка

Дисципліна «Туроперейтинг» є обов'язковою дисципліною професійної підготовки, яка займає провідне місце у підготовці здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за освітньо-професійною програмою «Туризм» в межах спеціальності 242 «Туризм і рекреація».

Пререквізити – ОЗП.01 Громадянське суспільство, ОЗП.02 Іноземна мова за професійним спрямуванням (англійська, або німецька), ОЗП.07 Комунікативний менеджмент, ОПП.01 Основи туризмознавства, ОПП.02 Туристичне країнознавство, ОПП.04 Організація готельно-ресторанних послуг, ОПП.12 Організація туристичної діяльності в Україні, ОПП.13 Маркетинг туризму і реклама.

Постреквізити – ОПП.16 Міжнародний туризм, ОПП.17 Виробнича практика (туристсько-краєзнавча), ОПП.18 Переддипломна практика, ОПП.19 Кваліфікаційна робота (дипломна робота).

Відповідно до освітньої програми дисципліна має забезпечити:

- **компетентності:** ЗК 04. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу. ЗК 05. Прагнення до збереження навколишнього середовища. ЗК 06. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК 07. Здатність працювати в міжнародному контексті. ЗК 08. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій. ЗК 09. Вміння виявляти, ставити і вирішувати проблеми. ЗК 10. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово. ЗК11. Здатність спілкуватися іноземною мовою. ЗК13. Здатність планувати та управляти часом. ЗК14. Здатність працювати в команді та автономно. ФК 01. Знання та розуміння предметної області та специфіки професійної діяльності. ФК 02. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ФК 03. Здатність аналізувати рекреаційно-туристичний потенціал територій. ФК 04. Здатність аналізувати діяльність суб'єктів індустрії туризму на всіх рівнях управління. ФК 05. Розуміння сучасних тенденцій і регіональних пріоритетів розвитку туризму в цілому та окремих його форм і видів. ФК 06. Розуміння процесів організації туристичних подорожей і комплексного туристичного обслуговування (готельного, ресторанного, транспортного, екскурсійного, рекреаційного). ФК 07. Здатність розробляти, просувати, реалізовувати та організовувати споживання туристичного продукту. ФК 09. Здатність забезпечувати безпеку туристів у звичайних та складних форс-мажорних обставинах. ФК10. Здатність здійснювати моніторинг, інтерпретувати, аналізувати та систематизувати туристичну інформацію, уміння презентувати туристичний інформаційний матеріал. ФК11. Здатність використовувати в роботі туристичних підприємств інформаційні технології та офісну техніку. ФК 12. Здатність визначати індивідуальні туристичні потреби, використовувати сучасні технології обслуговування туристів та вести претензійну роботу. ФК 13. Здатність до співпраці з діловими партнерами і клієнтами, уміння забезпечувати з ними ефективні комунікації. ФК 16. Здатність працювати з документацією та здійснювати розрахункові операції суб'єктом туристичного бізнесу.

- **програми результати навчання:** ПРН2. Знати, розуміти і вміти використовувати на практиці базові поняття з теорії туризму, організації туристичного процесу та туристичної діяльності суб'єктів ринку туристичних послуг, а також світоглядних та суміжних наук. ПРН4. Пояснювати особливості організації рекреаційно-туристичного простору. ПРН5. Аналізувати рекреаційно-туристичний потенціал території. ПРН6. Застосовувати у практичній діяльності принципи і методи організації та технології обслуговування туристів. ПРН7. Розробляти, просувати та реалізовувати туристичний продукт. ПРН8. Ідентифікувати туристичну документацію та вміти правильно нею користуватися. ПРН9. Організувати процес обслуговування споживачів туристичних послуг на основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості і норм безпеки. ПРН10. Розуміти принципи, процеси і технології організації роботи суб'єкта туристичного бізнесу та окремих його підсистем (адміністративно-управлінська, соціально-психологічна, економічна, техніко-

технологічна). ПРН12. Застосовувати навички продуктивного спілкування зі споживачами туристичних послуг. ПРН18. Адекватно оцінювати свої знання і застосовувати їх в різних професійних ситуаціях. ПРН20. Виявляти проблемні ситуації і пропонувати шляхи їх розв'язання. ПРН21. Приймати обґрунтовані рішення та нести відповідальність за результати своєї професійної діяльності.

Метою дисципліни є формування системи теоретичних знань та прикладних вмінь і навичок щодо методологічного апарату технології туropolерейтингу для вирішення конкретних економічних завдань, що виникають у сфері туристської індустрії при розробці або просуванні нового турпродукту, заснуванні власного туристичного бізнесу, управлінні туристичними підприємствами або використанні послуг, що вони надають.

Предмет дисципліни. є організація та технологія діяльності туropolераторів, турагентів та їх об'єднань.

Завдання дисципліни сформувати, забезпечити набуття компетентностей на основі засвоєння основних теоретичних положень та придбання необхідних практичних навичок, що дозволяють ефективно застосовувати основні положення туropolерейтингу в організації дієвої системи взаємодії між усіма суб'єктами туристського ринку; надання студентам чіткого уявлення про сутність туropolерейтингу та агентського бізнесу в туризмі; ознайомлення студентів з видами та змістом різних видів туropolерейтингу; набуття студентами професійних знань та навичок щодо розробки та організації виконання програм перебування туристів. формування у студентів системи знань і вмінь зі створення турпродукту туристичного підприємства та формування його асортименту - розкриття змісту технологічних ланок створення турпродукту.

Результати навчання. Здобувач, який успішно завершив вивчення дисципліни, повинен *знати* теоретичні основи туropolерейтингу та як застосовувати у практичній діяльності принципи і методи організації та технології обслуговування туристів; *аналізувати* ринкове середовище діяльності туropolератора; *розробляти, просувати та реалізовувати* туристичний продукт; *ідентифікувати* туристичну документацію та *вміти* правильно нею користуватися; *організувати* комплексне туристичне обслуговування на основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості і норм безпеки; *розуміти* принципи, процеси і технології організації роботи суб'єкта туристичного бізнесу та окремих його підсистем (адміністративно управлінська, соціально-психологічна, економічна, техніко-технологічна); *здійснювати* фінансові розрахунки; *приймати* обґрунтовані управлінські рішення та *нести* відповідальність за результати своєї професійної діяльності; *професійно виконувати* завдання в невизначених та екстремальних ситуаціях.

4 Структура залікових кредитів дисципліни

№	Назва розділу (теми)	Кількість годин, відведених на:		
		Денна форма		
		лекції	практичні	СРС
<i>6 семестр</i>				
1	Суть та основи функціонування туropolерейтингу	2	2	9
2	Ринкове середовище та фактори функціонування туropolератора	2	2	8
3	Туropolерейтинг та агентський бізнес: механізми взаємодії та регуляторне забезпечення	2	2	9
4	Туристичний продукт як предмет діяльності туropolератора	2	2	8
5	Планування і проектування турпродукту як основні види діяльності туropolератора	2	2	9

6	Принципи та умови ефективності програми перебування. Правила розробки програм перебування туристів	2	2	9
7	Договірні відносини та співпраця туроператора з партнерами	2	2	8
8	Управління збутовою діяльністю туроператора	3	3	8
9	Фінансові та облікові аспекти туроперейтингу	2	2	9
10	Рецептивний, ініціативний та консолідований туроперейтинг	2	2	8
11	Управління якістю комплексного туристичного обслуговування	2	2	9
12	Стратегії діяльності туроператора на ринку тур послуг	2	2	8
13	Методи просування туристичного продукту	2	2	9
14	Участь у виставкових заходах як основа просування турпродукту	2	2	8
15	Інформаційні технології в туроперейтингу	2	2	8
16, 17	Організація туристичних подорожей туроператором	2	2;2	9
Разом:		32	34	144

5 Програма навчальної дисципліни

5.1 Зміст лекційного курсу

Номер лекції	Теми лекцій, їх анотації	Кількість годин
	<i>Шостий семестр</i>	
1	Суть та основи функціонування туроперейтингу. Поняття «туроперейтинг» та види діяльності туроператора. Основні функції туроператорської діяльності. Класифікація та види туроператорів. Основні типи туроператорів. Основні функції туроператорів. Середовище функціонування туроперейтингу. Література [1,с.29-53; 2,с.6-19; 3,с.8-24; 4,с.9-14].	2
2	Ринкове середовище та фактори функціонування туроператора. Зовнішні фактори туроперейтингу. Чинники мікросередовища туроперейтингу, чинники макросередовища туроперейтингу. Турист як фактор мікросередовища туроперейтингу. Туристичні ресурси як фактор зовнішнього середовища туроперейтингу. Екзогенні фактори туроперейтингу. Література [1,с. 339-349; 2,с.20-34; 4,с.43-56; 5,с.34-41].	2
3	Туроперейтинг та агентський бізнес: механізми взаємодії та регуляторне забезпечення. Нормативно-правові вимоги організації туроператорського та турагентського бізнесу. Регуляторні вимоги щодо організації туроператорського та турагентського бізнесу. Типова організаційна структура туроператора: взаємозв'язок роботи і підрозділів. Характер контрактних стосунків між туроператором і турагентством. Контрагентська мережа і основні умови агентських угод. Види та форми агентської роботи. Класифікація турагентів. Основні функції турагентів. Роль турагентств в турбізнесі. Формування збутової мережі туроператорів. Професійна етика та культура обслуговування клієнтів. Література [2,с.34-43; 3,с.25-57; 4,с.55-129; 5,с.22-31; 7,с.56-67].	2

Номер лекції	Теми лекцій, їх анотації	Кількість годин
	<i>Шостий семестр</i>	
4	Туристичний продукт як предмет діяльності туроператора. Сутність, особливості та складові туристичного продукту. Види та характеристика найпопулярніших тур. Тур-пакет: поняття та основні характеристики. Складові тур-паketу. Етапи розробки нового туру. Життєвий цикл туристичного продукту. Забезпечення безпеки туристичного обслуговування. Література [1,с.53-104; 5,с.67-80; 7,с.56-63].	2
5	Планування і проектування турпродукту як основні види діяльності туроператора. Планування майбутнього турпродукту. Замовлений та інклюзив-тур. Пакет послуг. Технології проектування туристичного продукту. Література [2,с.72-93; 3,с.58-93; 6,с.67-74; 7,с.89-97].	2
6	Принципи та умови ефективності програми перебування. Правила розробки програм перебування туристів. Принципи, види програмних заходів та їх характеристика. Стратегії, класи і програма обслуговування. Основні складові менеджменту обслуговування туристів. Гостинність. Правила розробки програм перебування. Технологічні документи і правила їх оформлення. Споживчі властивості туру. Література [2,с.99-117; 3,с.93-138; 6,с.132-145; 7,с.76-88].	2
7	Договірні відносини та співпраця туроператора з партнерами. Критерії оцінки та відбору туроператором ділових партнерів та постачальників. Особливості співпраці туроператора з транспортними компаніями. Організація співпраці туроператора з закладами розміщення та харчування туристів. Організація співпраці туроператора з екскурсійними бюро, музеями та іншими соціально-культурними закладами. Організація співпраці туроператора з страховими компаніями. Особливості співпраці туроператора з приймаючими туристичними компаніями. Організація співпраці туроператора з туристичними агенціями. Література [1,с. 105-127; 2,с.49-60; 4,с.78-85; 5,с. 89-99; 6,с.143-156; 7,с.112-124].	2
8	Управління збутовою діяльністю туроператора. Концепція збутової політики в туризмі. Суть та значення каналів розподілу туристичних продуктів. Системи управління збутом туристичних операторів. Роль маркетингових систем у розподілі туристичних продуктів. Формування туристичними підприємствами збутової стратегії. Література [1,с.127-164; 2,с.43-49; 4,с.78-85; 5,с.134-146; 6,с.79-87; 7,с.105-114].	2
9	Фінансові та облікові аспекти туроперейтингу. Фінансова схема роботи туроператора. Облікова політика. Облік витрат туроператора та формування собівартості туристичних послуг. Методи розрахунку ціни туристичної послуги. Кінцева ціна туру: фактори що на неї впливають. Сезонні коливання цін в туризмі. Формування фонду заробітної плати на підприємстві туроператора. Податковий облік. Література [1,с. 193-218; 6,с.112-121; 7,с.121-129].	2
10	Рецептивний, ініціативний та консолідований туроперейтинг. Поняття, зміст та особливості рецептивного та ініціативного туроперейтингу. Оцінка туристичного ринку країни-партнера. Ресурси рецептивного туроперейтингу. Туристичні ресурси рецептивного	2

Номер лекції	Теми лекцій, їх анотації	Кількість годин
	<i>Шостий семестр</i>	
	туропейтингу в Україні. Оцінка туристичного ринку країни-партнера. Туристичні центри та дестинації рецептивного туропейтингу. Формування каталогу пропозицій туроператора. Особливості технологічного циклу прийому та організації відпочинку іноземних туристів. Брендування, просування та організація збуту продукту туроператора. Бонусні програми туроператорів. Світовий ринок туроператорів консолідаторів. Особливості формування технологічних етапів туристичного обслуговування консолідаторів. Формування договірної угоди. Елотмент, комітмент Література [2,с.144-192; 3,с. 149-190; 5,с.132-138; 6,с.106-114].	
11	Управління якістю комплексного туристичного обслуговування. Мета, цілі та завдання управління якістю туристичних послуг. Критерії оцінки якості комплексного туристичного продукту. Ліцензування і стандартизація туристичної діяльності. Формування системи управління якістю на туристичному підприємстві Література [1,с.219-244; 4,с.125-129; 5,с.116-123; 6,с.112-121].	2
12	Стратегії діяльності туроператора на ринку турпослуг. Перспективний аналіз потенційного туристичного підприємства. Аналіз сильних і слабких сторін туристичного підприємства. Стратегічні аспекти діяльності тур. підприємства. Організаційна культура та імідж фірми. Вибір виду стратегії та управління нею. Стратегічне планування та його стадії. Життєвий цикл тур продукту. Стадії стабільності, зростання, повернення та ліквідації. Література [1,с.269-300; 5,с.118-123; 7,с.78-86].	2
13	Методи просування туристичного продукту. Взаємодія з агентствами та іншими партнерами по просуванню тур. продукту. Реклама. Стимулювання споживачів. Стимулювання збуту. Організація громадської думки. Теоретичні основи просування продукту. Практичні аспекти використання методів просування тур. продукту. Формування збутової мережі. Підбір партнерів зі збуту. Агентська угода. Методи та нормативна основа реклами тур. продукту. Каталог туроператора як основний носій інформації для просування тур. продукту. Література [5,с.99-104; 7,с.107-112]. Маркетингові комунікації та просування туристичного продукту	2
14	Участь у виставкових заходах як основа просування турпродукту. Різновиди виставкової діяльності. Характеристика етапів підготовки до виставки та їх специфіка. Організація участі фірми у виставці. Основні правила виставкової роботи. Література [1,с.84-90; 5,с.347-350; 6,с.145-151; 7,с.123-132].	2
15	Інформаційні технології в туроперейтингу. 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 Література [1,с.301-338; 3,с.205-253; 6,с.97-103].	2
16	Організація туристичних подорожей туроператором. Робота міжнародного туроператора з організації пакетних пропозицій та індивідуальних турів. Особливості оформлення міжнародних	2

Номер лекції	Теми лекцій, їх анотації	Кількість годин
	<i>Шостий семестр</i>	
	договорів (контрактів) між туроператорами та контрагентами. Співробітництво відділів туроператора з організації туристичних подорожей. Правила оформлення замовлень на комплексне туристичне обслуговування. Своєчасна та несвоєчасна ануляція туристичних послуг. Правила dead-line. Обов'язки представника туристичної компанії за кордоном та його повноваження. Література [2,с.192-204; 3, с.191-204; 5,с.100-109; 7,с.111-119].	
	Разом:	32

5.2 Зміст практичних занять

Перелік практичних занять для студентів денної форми здобуття освіти

№ практичного заняття	Тема практичного заняття	Кількість годин
1	Суть та основи функціонування туроперейтингу Література [1,с.29-53; 2,с.6-19; 3,с.8-24; 4,с.9-14].	2
2	Ринкове середовище та фактори функціонування туроператора Література [1,с. 339-349; 2,с.20-34; 4,с.43-56; 5,с.34-41].	2
3	Середовище міжнародного туроперейтингу Література [1,с. 339-349; 2,с.20-34; 4,с.43-56; 5,с.34-41].	2
4	Туроперейтинг та агентський бізнес: механізми взаємодії та регуляторне забезпечення Література [2,с.34-43; 3,с.25-57; 4,с.55-129; 5,с.22-31; 7,с.56-67].	2
5	Туристичний продукт як предмет діяльності туроператора Література [1,с.53-104; 5,с.67-80; 7,с.56-63].	2
6	Планування і проектування турпродукту як основні види діяльності туроператора Література [2,с.72-93; 3,с.58-93; 6,с.67-74; 7,с.89-97].	2
7	Формування асортименту послуг туристичного оператора Література [2,с.72-93; 3,с.58-93; 6,с.67-74; 7,с.89-97].	2
8	Принципи та умови ефективності програми перебування. Правила розробки програм перебування туристів Література [2,с.99-117; 3,с.93-138; 6,с.132-145; 7,с.76-88].	3
9	Договірні відносини та співпраця туроператора з партнерами Література [1,с. 105-127; 2,с.49-60; 4,с.78-85; 5,с. 89-99; 6,с.143-156; 7,с.112-124].	2
10	Управління збутовою діяльністю туроператора Література [1,с.127-164; 2,с.43-49; 4,с.78-85; 5,с.134-146; 6,с.79-87; 7,с.105-114].	2
11	Фінансові та облікові аспекти туроперейтингу Література [1,с. 193-218; 6,с.112-121; 7,с.121-129].	2
12	Рецептивний, ініціативний та консолідований туроперейтинг Література [2,с.144-192; 3,с. 149-190; 5,с.132-138; 6,с.106-114].	2
13	Управління якістю комплексного туристичного	2

	обслуговування Література [1,с.219-244; 4,с.125-129; 5,с.116-123; 6,с.112-121].	
14	Стратегії діяльності туроператора на ринку турпослуг Література [1,с.269-300; 5,с.118-123; 7,с.78-86].	2
15	Методи просування туристичного продукту. Участь у виставкових заходах як основа просування турпродукту Література [1,с.84-90; 5,с.347-350; 6,с.145-151; 7,с.123-132]. Література [5,с.99-104; 7,с.107-112].	2
16	Інформаційні технології в туроперейтингу Література [1,с.301-338; 3,с.205-253; 6,с.97-103].	2
17	Організація туристичних подорожей туроператором Література [2,с.192-204; 3, с.191-204; 5,с.100-109; 7,с.111-119].	2
Разом:		34

5.3 Зміст самостійної (у т.ч. індивідуальної) роботи

Самостійна робота студентів усіх форм здобуття освіти полягає у систематичному опрацюванні програмного матеріалу з відповідних джерел інформації, підготовці до практичних занять, тестування з теоретичного матеріалу тощо. Крім цього до послуг студентів сторінка навчальної дисципліни у Модульному середовищі для навчання, де розміщені Робоча програма дисципліни та необхідні документи з її навчально-методичного забезпечення.

Зміст самостійної роботи студентів денної форми здобуття освіти

№ тижня	Вид самостійної роботи	Кількість годин
1	Опрацювання теоретичного матеріалу, додаткової літератури, підготовка до практичного заняття.	9
2	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування, підготовка до виконання практичної роботи	8
3	Опрацювання теоретичного матеріалу, додаткової літератури, підготовка до практичного заняття	9
4	Опрацювання теоретичного матеріалу, додаткових джерел, підготовка до практичного заняття	8
5	Опрацювання теоретичного матеріалу, додаткової літератури, підготовка до практичного заняття, розгляд і аналіз кейсових завдань	9
6	Опрацювання теоретичного матеріалу, додаткової літератури, підготовка до практичного заняття	9
7	Опрацювання теоретичного матеріалу, додаткової літератури, підготовка до практичного заняття, розгляд і аналіз кейсових завдань	8
8	Підготовка до практичного заняття, розгляд і аналіз кейсових завдань	8
9	Опрацювання теоретичного матеріалу, додаткових джерел, підготовка до практичного заняття та тестового контролю	9
10	Опрацювання теоретичного матеріалу, додаткової літератури, розгляд і аналіз кейсових завдань, підготовка до практичного заняття	8
11	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття, розгляд і аналіз кейсових завдань	9
12	Опрацювання теоретичного матеріалу, додаткової літератури,	8

	підготовка до практичного заняття	
13	Опрацювання теоретичного матеріалу, додаткової літератури, розгляд і аналіз кейсових завдань	9
14	Опрацювання теоретичного матеріалу, додаткової літератури, підготовка до практичного заняття	8
15	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття, розгляд і аналіз кейсових завдань	8
16	Опрацювання теоретичного матеріалу, додаткової літератури, підготовка до практичного заняття та тестового контролю	9
17	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до іспиту	9
Разом:		144

На самостійне опрацювання студентів виносяться визначені у методичних рекомендаціях до практичних занять та самостійної роботи питання з кожної теми, виконання курсової роботи. Керівництво самостійною роботою та контроль за виконанням курсової роботи здійснюється викладачем згідно з розкладом консультацій у позаурочний час.

Вимоги до виконання курсової роботи (для студентів денної форми здобуття освіти) викладені в Модульному середовищі для навчання на сторінці навчальної дисципліни.

6 Технології та методи навчання

Процес навчання з дисципліни ґрунтується на використанні традиційних та сучасних технологій, зокрема: лекції (з використанням методів проблемного навчання і візуалізації); практичні заняття (бесіда, демонстрування, спостереження, з використанням кейсів, розв'язування задач, презентацій), самостійна робота (індивідуальне домашнє завдання, опрацювання теоретичного матеріалу).

Процес навчання з дисципліни ґрунтується на використанні традиційних та сучасних технологій та методів навчання, зокрема: методи навчання за джерелом передачі і сприймання інформації (словесні (пояснення, дискусія, консультування), практичні (інструктування, розв'язування ситуаційних задач), наочні (демонстрування, ілюстрування, спостереження); за логікою передачі і сприймання навчальної інформації; за рівнем самостійності пізнавальної діяльності (методи проблемного викладу, частково пошукові, дослідницькі); методи стимулювання і мотивації учіння, інтерактивні; метод аналізу конкретних ситуацій (case-study) з використанням технологій візуалізації, інформаційно-комунікаційних та технології дистанційного навчання (сервіс для проведення онлайн конференцій Zoom, Модульне середовище для навчання тощо).

7 Методи контролю

Поточний контроль здійснюється під час практичних занять, а також у дні проведення контрольних заходів, встановлених робочою програмою і графіком освітнього процесу.

При цьому використовуються такі методи поточного контролю:

- усне опитування;
- тестовий контроль теоретичного матеріалу;
- оцінювання результатів роботи на практичних заняттях (розв'язування задач, участь у обговоренні ситуацій, самостійні роботи).

При виведенні підсумкової семестрової оцінки враховуються результати як поточного контролю, так і підсумкового контролю, який проводиться з усього матеріалу дисципліни за білетами, попередньо розробленими і затвердженими на засіданні кафедри. Здобувач вищої освіти, який набрав з будь-якого виду навчальної роботи, суму балів нижчу

за 60 відсотків від максимального балу, не допускається до семестрового контролю, поки не виконає обсяг роботи, передбачений Робочою програмою. Здобувач вищої освіти, який набрав позитивний середньозважений бал (60 відсотків і більше від максимального балу) з усіх видів поточного контролю і не склав іспит, вважається таким, який має академічну заборгованість. Ліквідація академічної заборгованості із семестрового контролю здійснюється у період екзаменаційної сесії або за графіком, встановленим деканатом відповідно до «Положення про контроль і оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти у ХНУ».

8 Політика дисципліни

Політика навчальної дисципліни загалом визначається системою вимог до здобувача вищої освіти, що передбачені чинними положеннями Університету про організацію і навчально-методичне забезпечення освітнього процесу. Зокрема, проходження інструктажу з техніки безпеки; відвідування занять з дисципліни є обов'язковим. За об'єктивних причин (підтверджених документально) теоретичне навчання за погодженням із лектором може відбуватись в індивідуальному режимі. Успішне опанування дисципліни і формування фахових компетентностей і програмних результатів навчання передбачає необхідність підготовки до практичних занять (вивчення теоретичного матеріалу з теми, активно працювати на занятті, розв'язувати задачі, брати участь у дискусіях щодо прийнятих рішень при виконанні здобувачами задач).

Здобувачі вищої освіти зобов'язані дотримуватися термінів виконання усіх видів робіт у встановлені терміни, передбачені робочою програмою навчальної дисципліни. Пропущене практичне заняття здобувач зобов'язаний відпрацювати у встановлений викладачем термін, але не пізніше, ніж за два тижні до кінця теоретичних занять у семестрі.

Засвоєння студентом теоретичного матеріалу з дисципліни оцінюється за результатами опитування під час практичних занять, тестування й виконання практичного завдання. Виконання практичного завдання завершується його здачею на перевірку у терміни, встановлені графіком самостійної роботи. У якості пропущеного практичного заняття здобувач може підготувати реферат або тези доповіді на конференцію за однією з тем навчальної дисципліни при дотриманні узгоджених з викладачем термінів його виконання.

Здобувач вищої освіти, виконуючи самостійну роботу з дисципліни, має дотримуватися політики доброчесності (заборонені списування, підказки, плагіат, використання штучного інтелекту (без вірного цитування)). У разі порушення політики академічної доброчесності в будь-яких видах навчальної роботи здобувач вищої освіти отримує незадовільну оцінку і має повторно виконати завдання з відповідної теми (виду роботи), що передбачені робочою програмою. Будь-які форми порушення академічної доброчесності під час вивчення навчальної дисципліни не допускаються та не толеруються.

У межах вивчення навчальної дисципліни здобувачам вищої освіти передбачено визнання і зарахування результатів навчання, набутих шляхом неформальної освіти, що розміщені на доступних платформах (<https://prometheus.org.ua/courses-catalog/>), які сприяють формування компетентностей і поглибленню результатів навчання, визначених робочою програмою дисципліни, або забезпечують вивчення відповідної теми та/або виду робіт з програми навчальної дисципліни (детальніше у Положенні про порядок визнання та зарахування результатів навчання здобувачів вищої освіти у ХНУ).

9 Оцінювання результатів навчання студентів у семестрі

Оцінювання академічних досягнень здобувача вищої освіти здійснюється відповідно до «Положення про контроль і оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти у ХНУ». При поточному оцінюванні виконаної здобувачем роботи з кожної структурної одиниці і отриманих ним результатів викладач виставляє йому певну кількість балів із призначених робочою програмою для цього виду роботи. При цьому кожна структурна одиниця (робота) може бути зарахована, якщо здобувач набрав не менше 60 відсотків

(мінімальний рівень для позитивної оцінки) від максимально можливої суми балів, призначеної структурній одиниці.

Будь-які форми порушення академічної доброчесності не допускаються та не толеруються.

Отриманий здобувачем бал за зарахований вид навчальної роботи (структурну одиницю) після її оцінювання викладач виставляє в електронному журналі обліку успішності здобувачів вищої освіти. За умови виконання усіх видів навчальної роботи за результатами поточного контролю протягом вивчення навчальної дисципліни, встановлених її Робочою програмою, здобувач денної форми здобуття освіти з навчальної дисципліни, підсумковим контролем для якої є іспит, може набрати до 60 балів (здобувач заочної форми – до 50 балів). Позитивну підсумкову оцінку здобувач може отримати, якщо за результатами поточного та підсумкового контролів набере від 60 до 100 балів. Семестрова підсумкова оцінка розраховується в автоматизованому режимі в інформаційній підсистемі «Електронний журнал» (ІС «Електронний університет») і відповідно до накопиченої суми балів визначається оцінка за інституційною шкалою та шкалою ЄКТС (див. таблицю Співвідношення...), яка заноситься в екзаменаційну відомість, а також до Індивідуального навчального плану здобувача вищої освіти.

Таблиця - Структурування дисципліни за видами навчальної роботи і оцінювання результатів навчання студентів денної форми здобуття освіти у 6 семестрі

Аудиторна робота												Контрольні заходи		Семестровий контроль	Разом
<i>Шостий семестр</i>															Сума балів
Практичні заняття (мінімум – 12 контрольних точок)												Тестовий контроль:		Іспит	
1-2	3	4	5	6-7	8	9	10-11	12	13	14	15-16	Т*1-8	Т 9-16		
Кількість балів за вид навчальної роботи (мінімум-максимум)															
3-4	2-4	2-4	2-4	3-4	2-4	2-4	3-4	2-4	2-4	2-4	3-4	4-6	4-6	24-40	60-100**
28-48												8-12		24-40	

Примітка: Т* – тема навчальної дисципліни;

**За набрану з будь-якого виду навчальної роботи з дисципліни кількість балів, нижче встановленого мінімуму, здобувач отримує незадовільну оцінку і має її перездати у встановлений викладачем (деканом) термін. Інституційна оцінка встановлюється відповідно до таблиці «Співвідношення інституційної шкали оцінювання і шкали оцінювання ЄКТС».

Оцінювання на практичних заняттях

Оцінка, яка виставляється за практичне заняття, складається з таких елементів: усне опитування студентів на знання теоретичного матеріалу з теми; вільне володіння студентом спеціальною термінологією і уміння професійно обґрунтувати прийняті рішення при розв'язуванні задач; результати самостійних робіт.

При оцінюванні результатів навчання здобувачів вищої освіти на практичних заняттях викладач користується наведеними нижче критеріями:

Таблиця – Критерії оцінювання навчальних досягнень здобувача вищої освіти

Оцінка та рівень досягнення здобувачем запланованих ПРН та сформованих компетентностей	Узагальнений зміст критерія оцінювання
Відмінно (високий)	Здобувач вищої освіти глибоко і у повному обсязі опанував зміст навчального матеріалу, легко в ньому орієнтується і вміло використовує понятійний апарат; уміє пов'язувати теорію з практикою, вирішувати практичні завдання, впевнено висловлювати і обґрунтовувати свої судження. Відмінна оцінка передбачає логічний виклад відповіді мовою викладання (в усній або у письмовій формі), демонструє якісне оформлення завдань, аналізувати їх на помилки та виправляти їх, шукати взаємозв'язки між формами. Здобувач не вагається при видозміні запитання, вміє робити детальні та узагальнюючі висновки, демонструє практичні навички з вирішення фахових завдань. При відповіді допустив дві–три несуттєві <i>похибки</i> .
Добре (середній)	Здобувач вищої освіти виявив повне засвоєння навчального матеріалу, володіє понятійним апаратом, орієнтується у вивченому матеріалі; свідомо використовує теоретичні знання для вирішення практичних задач; виклад відповіді грамотний, але у змісті і формі відповіді можуть мати місце окремі неточності, нечіткі формулювання правил, закономірностей тощо. Відповідь здобувача вищої освіти будується на основі самостійного мислення. Здобувач вищої освіти у відповіді допустив дві–три <i>несуттєві помилки</i> .
Задовільно (достатній)	Здобувач вищої освіти виявив знання основного програмного матеріалу в обсязі, необхідному для подальшого навчання та практичної діяльності за професією, справляється з виконанням практичних завдань, передбачених програмою. Як правило, відповідь здобувача вищої освіти будується на рівні репродуктивного мислення, здобувач вищої освіти має слабкі знання структури навчальної дисципліни, допускає неточності і <i>суттєві помилки</i> у відповіді, вагається при відповіді на видозмінене запитання. Разом з тим, набув навичок, необхідних для виконання нескладних практичних завдань, які відповідають мінімальним критеріям оцінювання і володіє знаннями, що дозволяють йому під керівництвом викладача усунути неточності у відповіді.
Незадовільно (недостатній)	Здобувач вищої освіти виявив розрізнені, безсистемні знання, не вміє виділяти головне і другорядне, допускається помилок у визначенні понять, перекручує їх зміст, хаотично і невпевнено викладає матеріал, не може використовувати знання при вирішенні практичних завдань. Як правило, оцінка «незадовільно» виставляється здобувачеві вищої освіти, який не може продовжити навчання без додаткової роботи з вивчення навчальної дисципліни.

Оцінювання результатів тестового контролю

Кожен з двох тестів, передбачених робочою програмою, складається із 25 тестових завдань. Максимальна сума балів, яку може набрати студент за результатами тестування, складає 6.

Відповідно до таблиці структурування видів робіт за тематичний контроль здобувач залежно від кількості правильних відповідей може отримати від 4 до 6 балів:

Таблиця – Розподіл балів в залежності від наданих правильних відповідей на тестові завдання

Кількість правильних відповідей	1–14	15–16	17–22	23–25
Відсоток правильних відповідей	0-59	60-74	75-89	90-100
Кількість балів	-	4	5	6

На тестування відводиться 25 хвилин. Правильні відповіді студент записує у талоні відповідей. Студент може також пройти тестування і в онлайн режимі у Модульному середовищі для навчання на сторінці навчальної дисципліни. Тестування здобувачів вищої освіти у Модульному середовищі для навчання автоматично оцінюються за критеріями, наведеними у таблиці вище.

При отриманні негативної оцінки тест слід перездати до терміну наступного контролю.

Оцінювання результатів підсумкового семестрового контролю (іспит)

Освітня програма передбачає підсумковий семестровий контроль з дисципліни у формі іспиту, завданням якого є системне й об'єктивне оцінювання як теоретичної, так і практичної підготовки здобувача з навчальної дисципліни. Складання іспиту відбувається за попередньо розробленими і затвердженими на засіданні кафедри білетами. Відповідно до цього в екзаменаційному білеті пропонується поєднання питань як теоретичного (в т.ч. у тестовій формі), так і практичного характеру.

Таблиця – Оцінювання результатів підсумкового семестрового контролю здобувачів денної форми навчання (40 балів для підсумкового контролю)

Види завдань	Для кожного окремого виду завдань		
	Мінімальний (достатній) бал (задовільно)	Потенційні позитивні бали* (середній бал) (добре)	Максимальний (високий) бал (відмінно)
Теоретичне питання № 1	6	8	10
Теоретичне питання № 2	6	8	10
Практичне завдання	12	16	20
Разом:	24	32	40

Примітка. *Позитивний бал за іспит, відмінний від мінімального (24 бали) та максимального (40 балів), знаходиться в межах 25-39 балів та розраховується як сума балів за усі структурні елементи (завдання) іспиту.

Для кожного окремого виду завдань підсумкового семестрового контролю застосовуються критерії оцінювання навчальних досягнень здобувача вищої освіти, наведені вище (Таблиця – Критерії оцінювання навчальних досягнень здобувача вищої освіти).

Таблиця – Співвідношення інституційної шкали оцінювання і шкали оцінювання ЄКТС

Оцінка ЄКТС	Рейтингова шкала балів	Інституційна шкала (Опис рівня досягнення здобувачем вищої освіти запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни)	
		Залік	Іспит/диференційований залік
A	90-100	Зараховано	<i>Відмінно/Excellent</i> – високий рівень досягнення запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни, що свідчить про безумовну готовність здобувача до подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом
B	83-89		<i>Добре/Good</i> – середній (максимально достатній) рівень досягнення запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни та готовності до подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом
C	73-82		
D	66-72		<i>Задовільно/Satisfactory</i> – Наявні мінімально достатні для

E	60-65		подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом результати навчання з навчальної дисципліни
FX	40-59	Незараховано	<i>Незадовільно/Fail</i> – Низка запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни відсутня. Рівень набутих результатів навчання є недостатнім для подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом
F	0-39		<i>Незадовільно/Fail</i> – Результати навчання відсутні

Підсумкова семестрова оцінка за інституційною шкалою і шкалою ЄКТС визначається в автоматизованому режимі після внесення викладачем результатів оцінювання з усіх видів робіт до електронного журналу. Співвідношення інституційної шкали оцінювання і шкали оцінювання ЄКТС у наведеній вище таблиці.

Семестровий іспит виставляється, якщо загальна сума балів, яку набрав студент з дисципліни за результатами поточного та підсумкового контролю, знаходиться у межах від 60 до 100 балів. При цьому за інституційною шкалою ставиться оцінка «відмінно/добре/задовільно», а за шкалою ЄКТС – буквене позначення оцінки, що відповідає набраній студентом сумі балів відповідно до таблиці Співвідношення.

11. Питання для самоконтролю результатів навчання

1. Об'єкт, предмет та завдання туropolерейтингу.
2. Туropolератор як суб'єкт туристичного ринку.
3. Види туropolерейтингу та туropolераторів.
4. Позиціонування турів та туropolераторів.
5. Співробітництво туropolератора та іноземної тур-компанії на умовах туристичного кредитування.
6. Типологія турів в залежності від цілей туриста.
7. Основні потреби туристів, що надають перевагу відпочинку за кордоном та вимоги туropolераторів що організують такий відпочинок.
8. Сегментація туристичного ринку за економічним принципом. Потреби туристів та вимоги до туropolераторів відповідно до класу обслуговування.
9. Функції туropolератора.
10. Аутгоїнговий туropolератор його види та форми.
11. Профіль роботи туристичного туropolератора та його напрями.
12. Типологія турів в залежності від цілей туристів.
13. Монопрофільні туropolератори та їх переваги.
14. Багатопрофільні туropolератори та їх переваги.
15. Фактори зовнішнього середовища туropolерейтингу та їх класифікація.
16. Особливості туropolерейтинга як виду діяльності на туристичному ринку.
17. Циклічність туropolерейтингу.
18. Концепція маркетингу в тур-плануванні. Маркетингове дослідження ринку та його етапи.
19. Сегментація туристичного ринку за географічним принципом. Потреби туристів та вимоги до туropolераторів відносно кожного сегменту.
20. Сегментування туристичного ринку на принципах кількісної переваги туристів. Потреби туристів та вимоги до туropolераторів відносно кожного сегменту.
21. Вікове сегментування туристичного ринку. Потреби туристів та вимоги до туropolераторів відносно кожного сегменту.
22. Сегментування туристичного ринку за принципами туристичних уподобань. Потреби туристів та вимоги до туropolераторів відносно кожного сегменту.
23. Сегментація туристичного ринку за цілями туру. Потреби туристів та вимоги до туropolераторів відносно кожного сегменту.

24. Конкуренти туристичного оператора та їх поява на ринку.
25. Конкуренти туристичного оператора та їх типи.
26. Етапи конкурентного аналізу туроператорів та виявлення їх слабких та сильних сторін.
27. Фокус-групи та їх сегментування.
28. Визначення фокус-групи та її характеристика.
29. Диференціація пропозицій туроператорів на конкретному туристичному ринку
30. Методи ціноутворення туристичного продукту.
31. Схема роботи туроператора по організації та реалізації турів.
32. Переваги та недоліки організації роботи туроператора з використанням послуг мит-компанії.
33. Диференціація пропозицій туроператора на конкурентному туристичному ринку.
34. Позичування турів і туроператорів на туристичному ринку.
35. Основні помилки туроператорів при формуванні їх ринкової позиції.
36. Основні етапи туристичного проектування.
37. Переваги та недоліки організації роботи туроператора при прямій організації турів.
38. Переваги та недоліки організації роботи туроператора при непрямій організації турів.
39. Ідентифікація постачальників туристичних послуг для роботи туроператора.
40. Схема співробітництва туроператора і іноземних meet-підприємств. Обов'язки туроператора та meet-підприємств.
41. Правові документи міжнародного рівня, що регулюють контрактні взаємовідносини в туризмі.
42. Квотування як основна форма роботи туроператора. Види квот.
43. Принципи роботи туроператора з туристичними агентствами.
44. Формування асортименту туроператора.
45. Види турагенств в залежності від ступеня залежності від туристичного туроператора.
46. Схеми роботи сучасного туроператора з підприємствами готельної індустрії.
47. Блоки місць в готелях, їх характеристики та види. Поділ в залежності від умов продажу та ступеня ризику туроператора.
48. Авіаквитки їх форми та блоки та умови бронювання. Тарифи та їх види, знижки та пільги на авіаквитки при регулярних перевезеннях.
49. Чартерні перевезення та замовники чартерних перевезень. Види чартерних програм.
50. Схеми взаємовідносин туроператора та залізниць. Обов'язки туроператора та перевізника перед туристами та перед замовником.
51. Схеми взаємовідносин туроператора і судновласника. Обов'язки туроператора та перевізника перед туристами та перед замовником. Аналіз каютного фонду.
52. Ціноутворення круїзних турів та фрахтування круїзних суден. Обов'язки туроператора та перевізника перед туристами та перед замовником.
53. Схеми взаємовідносин туроператора і екскурсійної компанії. Вимоги до гідів його права та обов'язки перед туристами.
54. Схеми взаємовідносин туроператора і страхової компанії. Страхові програми та не страхові випадки в туроперейтингу.
55. Документообіг в туроперейтингу. Типи та види договорів та документів туроператора.
56. Стратегія туроперейтингу на туристичному ринку України.

Освітній процес з дисципліни «Туроперейтинг» забезпечений необхідними навчально-методичними матеріалами, що розміщені в Модульному середовищі для навчання MOODLE:

1. Курс «Туроперейтинг». <https://msn.khmnmu.edu.ua/course/view.php?id=6275>
2. Методичні рекомендації до практичних занять і виконання курсової роботи для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 242 «Туризм і рекреація» URL: <https://msn.khmnmu.edu.ua/course/view.php?id=6275>
3. Роздатковий матеріал: форми звітності, ДСТУ-4527 2006, Стандартна класифікація засобів розміщення туристів, ДСТУ 4269 2003 Класифікація готелів Загальні положення, ДСТУ 4281:2004 Заклади ресторанного господарства Класифікація

13 Матеріально-технічне та програмне забезпечення дисципліни (за потреби)

Інформаційна та комп'ютерна підтримка: ПК, планшет, смартфон або інший мобільний пристрій, проектор. Програмне забезпечення: програми Microsoft Office або аналогічні, доступ до мережі Інтернет, робота з презентаціями.

Вивчення навчальної дисципліни потребує використання спеціального програмного прикладного забезпечення, крім загальнонавчаних програм і операційних систем.

14. Рекомендована література:

Основна

1. Брич. В. Я. Туроперейтинг: навчальний посібник. / за заг. ред. д.е.н., проф. В. Я. Брича. - ISBN 978-617-7278-13-8 -Київ: Кондор, 2023. 276 с.
2. Туроперейтинг: у питаннях та відповідях: навч.посібник / Г.П.Щука.-Берегове:ЗУІ, 2023.-99 с.
3. Стойка А. В. Туроперейтинг [Електронний ресурс] : навч. посібник / А. В. Стойка, К. А. Горюнова. – Київ : МДУ, 2024. – 182 с. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://repository.mu.edu.ua/jspui/handle/123456789/6046>
4. Домбровська С. М. Опорний конспект лекцій з курсу «Туроперейтинг» для студентів всіх форм навчання напряму підготовки 242 «Туризм» - Харків: НУЦЗУ, 2018 – 249 с.
5. Михайліченко, Г. І. Туроперейтинг [Електронний ресурс] : підручник / Г. І. Михайліченко . — Київ : [Київ. нац. торг.-екон. ун-т], 2018 . — 304 с.

Додаткова

6. Басєв В.В. Основи туроперейтингу. Київ : ДП «Вид. дім «Персонал», 2018. 156 с. URL: <https://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi75/0055468.pdf>
7. Влащенко Н. М. Інноваційні технології в туризмі : навч. посібник / Н. М. Влащенко, М. В. Тонкошкур ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М.
8. Долинська О.О. Сучасні тенденції організації туристичних подорожей у контексті цифрової трансформації та сталого розвитку. Економіка та суспільство. 2025. № 77. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-77-15>
9. Кожухівська Р., Саковська О. Діджиталізація як елемент розвитку міжнародного туризму та індустрії гостинності. Економіка та суспільство. 2025. № 71. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-71-93>
10. Польова О. Економічні аспекти сталого туризму: принципи та нові можливості. Економіка та суспільство. 2025. № 76. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-76-61>
11. Токарева В., Горюнова К. Розвиток екотуризму в Україні: роль рекреаційних комплексів у залученні туристів та збереження екосистеми. Економіка та суспільство. 2025. № 71. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-71-62>

12. Опря, Б. Туроперейтинг у сучасних умовах: ефективні стратегії співпраці з партнерами та постачальниками. Економіка та суспільство, (82). 2025) . URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-82-28>
13. Економічний аналіз туристичних підприємств: підручник / В. В. Тарасова, О. В. Скидан, І. К. Нестерчук, І. М. Ковалевська. Житомир: ЖНАЕУ, 2019. 371 с.
14. Організація туризму : навч. посіб. / МОН України, Уманський держ. пед. ун-т імені Павла Тичини ; уклад. О. М. Перепелюк. Умань : Сочінський М.М., 2022. 128 с.
15. Стандартизація, сертифікація та ліцензування в туристичній діяльності: підручник / В. В. Тарасова, І. К. Нестерчук, І. М. Ковалевська, І. В. Мартинчук. Житомир: ЖНАЕУ, 2018. 372 с.
16. McKercher B., Prido B. Theories, concepts and models of tourism. 2020. 256. p.
17. The Business of Travel Agency and Tour Operations. Murphy & Moore Publishing 2022. 243 s.
18. Гризовська Л.О. Інноваційні тренди в туристичному бізнесі. Успіхи і досягнення у науці. № 8(8) (2024).СЕРІЯ «Соціальні та поведінкові науки». с.721-734 URL:
19. Гризовська Л.О. Вплив зовнішнього середовища на стратегічне планування туристичної організації в контексті її конкурентоспроможності. Scientific journal Development Service Industry Management № 1 (2026). С.318-323. URL: [https://doi.org/10.31891/dsim-2026-13\(42\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2026-13(42))

15 Інформаційні ресурси

20. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організацій. – URL: <https://www.unwto.org/>
21. Електронна бібліотека університету». – URL: <http://library.khmnu.edu.ua/>
22. Репозитарій ХНУ. – URL: <https://elar.khmnu.edu.ua/home>
23. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» № 1282 від 18 листоп. 2003 р. – IV. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1282-15#Text>
24. ДСТУ 4268:2003. Національний стандарт України «По-слуги туристичні. Засоби розміщення. Загальні вимоги». – URL: https://ksv.do.am/GOST/DSTY_ALL/DSTY3/dsty_4268-2003.pdf
25. ДСТУ 4527:2006. Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення. – URL: <http://kyiv-heritage.com/sites/default/files/>
26. Офіційний сайт Міністерство культури та стратегічних комунікацій України. – URL: <https://mcs.gov.ua/>
27. Офіційний сайт Державної служби туризму і курортів. – URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/34190125/
28. Державний комітет статистики України. – URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
29. Модульне середовище для навчання MOODLE. – URL: <https://msn.khmnu.edu.ua/course/view.php?id=6275>

ТУРОПЕРЕЙТИНГ

Тип дисципліни	Обов'язкова
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Мова викладання	Українська
Семестр	Шостий
Кількість встановлених кредитів ЄКТС	7,0
Форми здобуття освіти, для яких викладається дисципліна	Очна (денна)

Результати навчання. Здобувач, який успішно завершив вивчення дисципліни, повинен знати теоретичні основи туropolейтингу та як застосовувати у практичній діяльності принципи і методи організації та технології обслуговування туристів; аналізувати ринкове середовище діяльності туropolейтингу; розробляти, просувати та реалізовувати туристичний продукт; ідентифікувати туристичну документацію та вміти правильно нею користуватися; організувати комплексне туристичне обслуговування на основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості і норм безпеки; розуміти принципи, процеси і технології організації роботи суб'єкта туристичного бізнесу та окремих його підсистем (адміністративно управлінська, соціально-психологічна, економічна, техніко-технологічна); здійснювати фінансові розрахунки; приймати обґрунтовані управлінські рішення та нести відповідальність за результати своєї професійної діяльності; професійно виконувати завдання в невизначених та екстремальних ситуаціях.

Зміст навчальної дисципліни. Суть та основи функціонування туropolейтингу. Ринкове середовище діяльності туropolейтингу. Туropolейтинг та агентський бізнес: особливості організації та взаємодії. Туристичний продукт як предмет діяльності туropolейтингу. Планування і проєктування турпродукту як основні види діяльності туropolейтингу. Принципи та умови ефективності програми перебування. Правила розробки програм перебування туристів. Організація співпраці туropolейтингу з постачальниками та діловими партнерами. Управління збутовою діяльністю туropolейтингу. Фінансові та облікові аспекти туropolейтингу. Рецептивний, ініціативний та консолідований туropolейтинг. Управління якістю комплексного туристичного обслуговування. Стратегії діяльності туropolейтингу на ринку тур послуг. Методи просування туристичного продукту. Участь у виставкових заходах як основа просування турпродукту. Інформаційні технології в туropolейтингу. Організація туристичних подорожей туropolейтингом.

Пререквізити – ОЗП.01 Громадянське суспільство, ОЗП.02 Іноземна мова за професійним спрямуванням (англійська, або німецька), ОЗП.07 Комунікативний менеджмент, ОПП.01 Основи туризмознавства, ОПП.02 Туристичне країнознавство, ОПП.04 Організація готельно-ресторанних послуг, ОПП.12 Організація туристичної діяльності в Україні, ОПП.13 Маркетинг туризму і реклама.

Постреквізити – ОПП.16 Міжнародний туризм, ОПП.17 Виробнича практика (туристсько-краєзнавча), ОПП.18 Переддипломна практика, ОПП.19 Кваліфікаційна робота (дипломна робота).

Запланована навчальна діяльність.** Мінімальний обсяг навчальних занять в одному кредиті ЄКТС навчальної дисципліни для *першого* (бакалаврського) рівня вищої освіти за денною формою здобуття освіти становить 10 годин.

Форми (методи) навчання: лекції (з використанням методів візуалізації, проблемного й інтерактивного навчання, методів стимулювання і мотивації, інформаційно-комунікаційних технологій); практичні заняття (з використанням тренінгових вправ, кейсів, дискусій, ділових ігор), самостійна робота (опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до виконання практичних робіт і проходження тестування).

Форми оцінювання результатів навчання: оцінювання практичних робіт; тестування.

Вид семестрового контролю: іспит, курсова робота – 6 семестр.

Навчальні ресурси:

1. Брич. В. Я. Туropolейтинг: навчальний посібник. / за заг. ред. д.е.н., проф. В. Я. Брича. - ISBN 978-617-7278-13-8 -Київ: Кондор, 2023. 276 с.
2. Туropolейтинг: у питаннях та відповідях: навч.посібник / Г.П.Щука.-Берегове:ЗУІ, 2023.-99 с.
3. Стойка А. В. Туropolейтинг [Електронний ресурс] : навч. посібник / А. В. Стойка, К. А. Горюнова. – Київ : МДУ, 2024. – 182 с. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://repository.mu.edu.ua/jspui/handle/123456789/6046>
4. Домбровська С. М. Опорний конспект лекцій з курсу «Туropolейтинг» для студентів всіх форм навчання напряму підготовки 242 «Туризм» - Харків: НУЦЗУ, 2018 – 249 с.
5. Михайліченко, Г. І. Туropolейтинг [Електронний ресурс] : підручник / Г. І. Михайліченко . — Київ : [Київ. нац. торг.-екон. ун-т], 2018 . — 304 с.
6. Модульне середовище для навчання. Режим доступу : <https://msn.khmnmu.edu.ua/>.
7. Електронна бібліотека університету. Режим доступу : <http://library.khmnmu.edu.ua/>.

Викладач: канд. екон. наук, доц. Лілія ГРИЗОВСЬКА, ст.викл.Оксана Гриндій