

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет управління, адміністрування та туризму
Кафедра туризму та готельно-ресторанної справи

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

бакалавр
Рівень вищої освіти

Особливості організації співпраці туроператорів та турагентів за матеріалами
ТА «Компас» ТОВ «Вест Тріп», м. Тернопіль

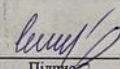
Галузь знань 24 «Сфера обслуговування»

Спеціальність 242 «Туризм і рекреація»

Освітня програма «Туризм»

Шифр _____

Виконав: студент 4 курсу
група ТУР-20-1


Підпис

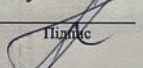
В. СКОРОХОД
Ініціали, прізвище

Керівник


Підпис


О. ГРИНДІЙ
Ініціали, прізвище

Нормоконтролер


Підпис

О. ГРИНДІЙ
Ініціали, прізвище

До захисту допускаю:
Зав. кафедри
туризму та готельно-
ресторанної справи


Підпис

І. ЖУРБА
Ініціали, прізвище

 20 06 2024 р.

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет управління, адміністрування та туризму
Кафедра туризму та готельно-ресторанної справи
Рівень вищої освіти магістр
Галузь знань 24 «Сфера обслуговування»
Спеціальність 242 «Туризм і рекреація»
Освітня програма Туризм

ЗАТВЕРДЖУЮ
зав. кафедри туризму та
готельно-ресторанної справи
Журба І. Є.
06 05 2024 р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

Скорохода Валерія Віталійовича
Прізвище, ім'я, по батькові студента

- 1 Тема роботи Особливості організації співпраці туроператорів та турагентів за матеріалами ТА «Компас» ТОВ «Вест Тріп», м. Тернопіль
керівник роботи Гриндій Оксана Станіславівна
затверджена Наказом по університету від «15» лютого 2024 р. №8
- 2 Строк подання студентом роботи на кафедру 18.06 2024 р.
- 3 Вихідні дані до роботи: посібники, періодичні видання, статистичні звіти, Інтернет джерела
- 4 Зміст пояснювальної записки (перелік питань, що їх належить розробити)
У першому розділі розглянути теоретичні основи поняття суб'єкт туристичної діяльності, їх класифікація та особливості відносин. У другому розділі проаналізована діяльність ТА Компас ТОВ «Вест Тріп» та особливості співпраці туроператора та туристичної агенції Компас. У третьому розділі представлені шляхи покращення діяльності АТ Компас за рахунок співпраці з туроператором.
- 5 Перелік графічного матеріалу: Основні відмінності між суб'єктами «туристичний оператор» та «туристичний агент»; Класифікація видів туроператорів та турагентів; Основні показники діяльності АТ Компас за 2022-2023 рр; Особливості підписання агентського договору; Вміст розділу «Корисна інформація» на сайті КОМПАС Touroperator для турагентів; Рекомендовані пропозиції щодо шляхи покращення діяльності АТ Компас за рахунок співпраці з туроператором
5. Дата видачі завдання 06 05 2024 р.

**КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН ВИКОНАННЯ
КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ**

Назва етапу виконання ДР	Термін виконання етапу роботи	Примітка
1. Вибір теми і складання бібліографії	06.05.2024	
2. Вивчення стану проблеми за темою «Особливості організації співпраці туроператорів та турагентів за матеріалами ТА «Компас» ТОВ «Вест Тріп», м. Тернопіль», висвітлення її в науковій літературі, нормативних документах, мережі Інтернет	10.05.2024	
3. Збір фактичного матеріалу	15.05.2024	
4. Уточнення мети, завдань і обґрунтування концепції роботи	20.05.2024	
5. Вибір методів аналізу матеріалів. Попереднє формулювання гіпотез, припущень тощо. Обробка зібраного матеріалу	27.05.2024	
6. Виявлення тенденцій, схем розвитку проблемної ситуації, прогнозування та формулювання підходів до розв'язання проблеми	03.06.2024	
7. Підготовка тексту Основної частини роботи. Формулювання висновків за розділами	10.06.2024	
8. Підготовка тексту виступу та загальних висновків, проходження попереднього захисту	13.06.2024	
9. Підготовка тексту виступу та загальних висновків, проходження попереднього захисту	19.06.2024	
9. Здача роботи на кафедру	20.06.2024	

Студент-дипломник


Підпис,

Валерій СКОРОХОД

Прізвище, ініціали

Керівник роботи


Підпис,

Оксана ГРИНДІЙ

Прізвище, ініціали

АНОТАЦІЯ

на дипломну роботу _____ Скорохода Валерія Віталійовича _____
Тема роботи Особливості організації співпраці туроператорів та турагентів за матеріалами ТА «Компас» ТОВ «Вест Тріп», м. Тернопіль _____
Спеціальність 242 «Туризм і рекреація»
Кафедра туризму та готельно-ресторанної справи
Науковий керівник старший викладач Гриндій О.С.
м. Хмельницький, 2024 р.

Дипломна робота виконана на ___ с., містить ___ таблиць, ___ рисунків, з перелік джерел посилань складається із ___ найменування, ___ додатків.

Актуальність роботи. Велика кількість та різноманітність суб'єктів туристичної діяльності, зацікавлених у наданні туристичних послуг, потребує належної систематизації та класифікації за ключовими класифікаційними критеріями. Тому різне тлумачення термінів може мати негативний вплив на практику роботи туроператорів та турагентів. Внаслідок цього для з'ясування особливостей співпраці туроператорів та турагентів необхідно дослідити сутності суб'єктів ринку туристичних послуг шляхом аналізу нормативно-правових документів, які регулюють їхню діяльність, підходів науковців у галузі туризму та аналізу практик діючих підприємств.

У першому розділі розглянули теоретичні основи дослідження поняття суб'єкт туристичної діяльності, їх класифікація та особливості їх договірних відносин.

У другому розділі проаналізовано діяльність ТА Компас ТОВ «Вест Тріп» та особливості співпраці туроператора та туристичної агенції Компас.

У третьому розділі представлені шляхи покращення діяльності АТ Компас за рахунок співпраці з туроператором.

SUMMARY

for the thesis of Skorokhoda Valery Vitaliyovych

The topic of the work Peculiarities of the organization of cooperation of tour operators and travel agents according to the materials of TA "Kompas" LLC "West Trip", Ternopil

Specialty 242 "Tourism and recreation"

Department of tourism and hotel and restaurant business

Research supervisor, senior teacher Hryndii O.S.

Khmelnyskyi, 2024

The thesis is completed on ___ pages, contains ___ tables, ___ figures, the list of reference sources consists of ___ names, ___ appendices.

Relevance of work. The large number and variety of tourist activity entities interested in providing tourist services requires proper systematization and classification according to key classification criteria. Therefore, different interpretations of terms can have a negative impact on the work practices of tour operators and travel agents. As a result, in order to find out the specifics of the cooperation of tour operators and travel agents, it is necessary to investigate the essence of the subjects of the tourist services market by analyzing the legal documents that regulate their activities, the approaches of scientists in the field of tourism, and the analysis of the practices of existing enterprises.

In the first chapter, the theoretical foundations of the study of the concept of the subject of tourist activity, their classification and the peculiarities of their contractual relations were considered.

The second section analyzes the activities of TA Kompas LLC "West Trip" and the peculiarities of cooperation between the tour operator and the Kompas travel agency.

The third section presents ways to improve the activities of Kompas JSC through cooperation with a tour operator.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ СПІВПРАЦІ ТУРОПЕРАТОРІВ ТА ТУРАГЕНТІВ	
1.1 Сутність поняття суб'єкт туристичної діяльності	
1.2 Класифікаційні ознаки туроператор та турагентів як суб'єктів туристичного ринку	
1.3 Особливості договірних взаємовідносин туроператорів та турагентів	
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ СПІВПРАЦІ ТУРОПЕРАТОРА ТА ТУРИСТИЧНОЇ АГЕНЦІЇ КОМПАС	
2.1 Характеристика діяльності ТА Компас	
2.2 Особливості співпраці туроператора та туристичної агенції Компас	
2.3 Рекламні тури та акції для турагенцій від туроператора, як мотивація співпраці	
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АТ КОМПАС ЗА РАХУНОК СПІВПРАЦІ З ТУРОПЕРАТОРОМ	
3.1 Збільшення пропозиції турів за рахунок підписання договору з туроператором «Відвідай»	
3.2 Пропозиція	
ВИСНОВКИ	
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	

ВСТУП

Актуальність дослідження. Велика кількість та різноманітність суб'єктів туристичної діяльності, зацікавлених у наданні туристичних послуг, потребує належної систематизації та класифікації за ключовими класифікаційними критеріями. Тому різне тлумачення термінів може мати негативний вплив на практику роботи туроператорів та турагентів. Внаслідок цього для з'ясування особливостей співпраці туроператорів та турагентів необхідно дослідити сутності суб'єктів ринку туристичних послуг шляхом аналізу нормативно-правових документів, які регулюють їхню діяльність, підходів науковців у галузі туризму та аналізу практик діючих підприємств.

Дослідженням проблем туристичної діяльності займається низка вітчизняних та зарубіжних науковців. Дослідження ринку туристичних послуг опублікували такі науковці: Л. Гонтаржевська, І. Зорін, Т. Каверіна, В. Квартальнов, В. Кифяк, О. Любіцева, М. Мальська, Н.Опанасюк, І.Опанасюк, І.Школа [4-12] та інші. Саме це було вирішальними для вибору теми кваліфікаційної роботи.

Метою кваліфікаційної роботи є узагальнення теоретичних та практичних аспектів організації співпраці туроператорів і турагентів та шляхи покращення їх роботи.

Для досягнення мети дослідження необхідно розв'язати наступні завдання:

- розглянути сутність поняття суб'єкт туристичної діяльності;
- представити класифікаційні ознаки туроператор та турагентів як суб'єктів туристичного ринку;
- розглянути Особливості договірних взаємовідносин туроператорів та турагентів;
- охарактеризувати діяльність туристичної агенції «Компас»;

– розглянути особливості співпраці туроператора та туристичної агенції Компас;

– оцінити рекламні тури та акції для турагенцій від туроператора, як мотивація співпраці

– обґрунтувати збільшення пропозиції турів за рахунок підписання договору з туроператором «Відвідай»;

– запропонувати розробку вебінару по огляду нових готелів Туреччини регіону Сіде для турагентів.

Об'єкт дослідження є співпраця туристичної агенції Компас з туристичним оператором.

Предмет дослідження є теоретичні та практичні аспекти розвитку співпраці туристичних операторів та туристичних агенцій.

Інформаційну базу дослідження в кваліфікаційній роботі є матеріали законів та нормативно-правових актів України, наукові публікації, аналітичні та статистичні дані міжнародних організацій, аналітичні видання та офіційні сайти туристичних компаній; практичні результати, отримані автором у ході власних досліджень та проходження практики.

Наукова та практична значущість результатів дослідження дозволила науково обґрунтувати та поглибити теоретичний підхід до моніторингу та формуванню особливостей співпраці туроператорів та турагенцій та містить практичні рекомендації та висновки щодо їх використання.

Структура та обсяг. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел. Повний обсяг роботи складає 50 сторінок друкованого тексту. Робота містить _ таблиць, __ рисунків, __ використаних джерел.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ СПІВПРАЦІ ТУРОПЕРАТОРІВ ТА ТУРАГЕНТІВ

1.1 Сутність поняття суб'єкти туристичної діяльності

На сучасному етапі розвитку у сфері туризму діють різноманітні типи підприємств, що здійснюють туристичну діяльність.

Основними суб'єктами туристичної діяльності, які співпрацюють у процесі розробки та реалізації турпродукту, надання й споживання туристичних послуг, є:

- виробник (організатор) і гуртовий продавець туру - туроператор;
- виконавці туристичних послуг (контрагенти) - підприємства і компанії, які постачають туроператорам послуги, що входять у тур, а саме послуги з розміщення, харчування, транспортні, екскурсійні, страхові, послуги, які пов'язані з оформленням закордонних паспортів і віз, бронюванням і купівлею квитків. Вони виступають як національні або іноземні контрагенти;
- роздрібний продавець - турагент;
- турист (споживач) - будь-яка фізична особа, яка використовує, купує або має намір придбати туристичні послуги (турпродукт) для особистих потреб.

Науковець Гонтаржевська Л.І. стверджує: «Ринок туристичних послуг у літературі визначається як сфера реалізації туристичного продукту та економічних відносин, які виникають між його покупцями та продавцями. Тобто формуються взаємовідносини між суб'єктами туристичної діяльності (виробники туристичних продуктів, посередники) та покупцями» [12]. Закон України «Про туризм» визначає, що туристичні оператори та туристичні агенти є основними суб'єктами туристичної діяльності.

Любіцева О.О. у своїх дослідженнях наголошує: «поділ на туроператорів та турагентів туристичних підприємств у відбувається за обсягами та

характером діяльності, організацією виробничого процесу цих підприємств. Туроператором є потужне туристичне підприємство, метою функціонування якого є розроблення власного турпродукту та його реалізація на внутрішньому та міжнародному ринках, а діяльність має переважно комплексний, аритмічний характер. Турагенти є невеликими, переважно спеціалізованими підприємствами, підвладними сезонним коливанням попиту» [31].

Спеціалізація турпідприємств залежить:

а) від участі в зовнішньоекономічній діяльності (міжнародний та внутрішній туризм) і характеру експортно-імпортних зв'язків - в міжнародному туризмі з відповідним підрозділом на зарубіжний (виїзд вітчизняних туристів за кордон) та іноземний (в'їзд іноземних громадян в країну і забезпечення їх обслуговування під час подорожі); - у внутрішньому туризмі зі спеціалізацією за видами, напрямками екскурсійної діяльності;

б) від сегмента ринку споживача (за видом - лікувальний, рекреаційний, релігійний; напрямком - Середземномор'я, Європа, Південно-Східна Азія; сезоном - літній чи зимовий; демографічними ознаками - молодіжний, сімейний тощо);

в) від розвитку видових субринків - ринок транспортних послуг і його окремих видів; ринок екскурсійних послуг [31].

У своїх дослідженнях науковці Зорін І.В., Каверіна Т.П.: зазначають «для характеристики туристичного підприємства, метою діяльності якого є формування туристичного продукту та просування його споживачам, використано термін «туроперейтинг». Туристичні агентства визначено як організації-посередники з продажу сформованих туроператором туристичних продуктів, туристичні магазини. Поділ організацій, які займаються створенням і продажем турів, поділено на туроператорів та турагентів за класифікаційною ознакою «вид підприємництва на туристичному ринку» [22, 23].

У праці Кифяка В.Ф. даються наступні визначення суб'єктів ринку туристичних послуг:

«1) туроператор - юридична або фізична особа (мається на увазі підприємець), яка здійснює на основі ліцензії діяльність по формуванню, просуванню та реалізації туристичного продукту;

2) турагент - це юридична або фізична особа (підприємець), яка здійснює на основі ліцензії діяльність із просування і реалізації сформованого туроператором туру (туристичного продукту)» [27].

А автор Опанасюк Н.А. туроператорами називає: «туристичні організації (підприємства), які мають власні або орендовані засоби туристичного обслуговування і пропонують своїм клієнтам комплекс послуг; оптових посередників між турагентами і підприємствами туристичної індустрії, до яких належать фірми і організації, зайняті обслуговуванням туристів, але не відносяться напряму до туризму, а є представниками інших галузей економіки. Це транспортні компанії, підприємства громадського харчування, страхові фірми, спортивні, культурні заклади та ін. Туроператор і турагент є основними традиційними різновидами туристичних підприємств, статус яких визначається договором (агентським, комісії чи доручення) або встановлюється залежно від виконуваних ними функцій на ринку турпослуг стосовно споживачів, а не видами туристичної діяльності, що потребує законодавчого врегулювання» [35].

За допомогою таблиці 1.1 розглянемо основні відмінності між суб'єктами «туристичний оператор» та «туристичний агент».

У своїй праці «Організація туристичної діяльності в Україні» науковець Кифяк В.Ф. зазначає: «туристичне підприємство може бути одночасно і туроператором, і турагентом. Наприклад, бюро розробляє маршрути як туроператор і частково самостійно продає їх безпосередньо споживачу, а більшу частину продає турагенту, одночасно як турагент купує тури в іншого бюро (туроператора) і продає їх своїм туристам» [27].

Таблиця 1.1 - Основні відмінності між суб'єктами «туристичний оператор» та «туристичний агент»

№ з/п	Ознаки	Прояв ознак відмінності	
		для туристичного оператора	для туристичного агента
1.	Відношення до створення туристичного продукту	Самі розробляють та створюють комплекс послуг для туристів	Виступають у ролі посередників, реалізуючи сформований туроператорами туристичний продукт
2.	Формування доходів (прибутків)	Різниця між вартістю сформованого туристичного продукту та вартістю його окремих елементів, які надані сторонніми організаціями (транспортними, розважальними, екскурсійними організаціями, готелями, закладами харчування тощо)	Комісійні, які турагенти отримують від туроператорів за посередництво
3.	Розмір суб'єкта	Як правило, більший, ніж турагент. Структуру можуть формувати декілька філіалів, утворюючи агентську сітку	Менші за розмірами туристичні підприємства. Складаються, як правило, з одного офісу, або можуть мати 2-3 філії
4.	Процес просування (розподілу) туристичного продукту	Виступає оптовим продавцем	Виступає роздрібним продавцем
5.	Контактність із споживачами	Робота із споживачами опосередковано	Робота із споживачами безпосередньо
6.	Приналежність туристичного продукту	Завжди має запас туристичного продукту для продажу	Замовляє певний продукт або послугу тільки тоді, коли клієнт проявляє зацікавленість у придбанні
7.	Правовий статус	Юридичні особи, створені згідно із законодавством України	Юридичні особи, створені згідно із законодавством України, а також фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності

Отже, підсумовуючи можемо стверджувати, що туристичні оператори та туристичні агенти є основними суб'єктами туристичної діяльності на туристичному ринку, які розподіляють між собою розробку, просування та продаж туристичного продукту.

1.2 Класифікаційні ознаки туроператор та турагентів як суб'єктів туристичного ринку

Як суб'єкти туристичного сектору, туроператори класифікуються за різними критеріями, такими як спеціалізація, вид діяльності, співпраця з іншими суб'єктами туристичної індустрії та юридична форма. За допомогою таблиці 1.2 розглянемо класифікацію туроператорів

Залежно від профілю виробничої діяльності туроператори поділяються на багатопрофільні та монопрофільні. Багатопрофільні туроператори-це туристичні підприємства, які займаються організацією, комплектацією та оптовим продажем турів за кількома напрямками для різних категорій туристів. Порівняно з іншими туроператорами, вони мають переваги з точки зору охоплення ринку та вибору турів, менше залежать від ринкової кон'юнктури та мають більшу операційну гнучкість. До комплексних туроператорів належать оператори масового ринку, які є найвідомішим типом туристичних операторів. Суть їхньої діяльності полягає в упаковці, просуванні та оптовій дистрибуції туристичних продуктів до найпопулярніших туристичних центрів і курортів, при цьому туристи подорожують комерційними авіалініями або чартерними рейсами [2].

Монопрофільні туроператори – це спеціалізовані туристичні компанії, які займаються організацією, пакуванням та оптовим продажем турів до певних destinations та видів туризму, орієнтованих на конкретні категорії мандрівників.

За видами діяльності туроператорів поділяють на ініціативних, рецептивних та консолідованих. Цей тип класифікації використовують, коли йдеться про міжнародний туризм.

Туристичних операторів розрізняють за специфікою їх координаційної діяльності з авіакомпаніями або іншими туристичними підприємствами.

За координацією діяльності з авіакомпаніями туроператори поділяють на флайтери та нон-флайтери

Таблиця 1.2 - Класифікація видів туроператорів та турагентів

Класифікаційна ознака	Види туроператорів	Види турагентів	Автори (джерело) класифікації
За специфікою функціонування туроператорів на ринку туристичних послуг	Туроператори масового ринку	–	Джерело [2, 13]
	Туроператори, які спеціалізуються на певному сегменті (напрямі) ринку туристичних послуг		
	Туроператори внутрішнього ринку		
	Туроператори зовнішнього ринку		
За місцем діяльності туроператорів	Внутрішні туроператори	–	Джерело [10]
	Виїзні туроператори		
	Туроператори на прийомі		
За напрямком ведення діяльності туроператорів	Ініціативні туроператори	–	Джерело [10]
	Рецептивні туроператори		
За формою організації турагентів	–	Самостійні підприємства, які співпрацюють з однією або декількома фірмами-туроператорами на основі взаємних угод	Джерело [13]
		Є частиною збутової сітки великої фірми-туроператора	
		Турбюро-турагенти	
За напрямком спеціалізації	Багатопрофільні		Джерело [10]
	Спеціалізовані		
За правовим статусом ;	Фізичні особи		Закон України “Про туризм”
	Юридичні особи		
За видом спеціалізації	Підприємства екскурсійного туризму		Запропонована авторами
	Підприємства рекреаційного туризму		
	Підприємства ділового туризму		
	Підприємства спортивного туризму		
	Підприємства релігійного туризму		
	Підприємства зеленого туризму		
	Підприємства пригодницького туризму		
За формою власності	Державні		Стаття 63 Господарського Кодексу України [14]
	Приватні		
	Комунальні		
	Колективні		
	Змішані		
За кількістю працюючих та обсягу валового доходу від	Великі (понад 1000 осіб та понад 5 млн. євро)		Стаття 63 Господарського
	Середні (від 50 до 1000 осіб та від 500 тис. до 5 млн. >євро)		

реалізації продукції за рік	Малі (до 50 осіб та менше 500 тис. євро)		Кодексу України [14]
За кількістю працюючих на підприємствах туристичної сфери	Великі (понад 500 осіб)	Великі (понад 50 осіб)	Запропонована автором
	Середні (від 50 до 500 осіб)	Середні (від 10 до 50 осіб)	
	Малі (до 50 осіб)	Малі (до 10 осіб)	
За процесом створення та реалізації туристичного продукту	Туроператори, які створюють туристичні продукти та реалізують їх через турагентів	Турагенти, які--- =- створюють та реалізують туристичні продукти	Запропонована авторами
	Туроператори, які створюють та самостійно реалізують туристичні продукти	Турагенти, які реалізують туристичні продукти, створені туроператорами	
За приналежністю до національних та іноземних інвесторів	Нерезиденти		Запропонована авторами

За формою співпраці з зарубіжними туристичними підприємствами туроператорів поділяють на презентативних і репрезентативних.

За організаційно-правовою формою організації діяльності туристичні оператори поділяють на приватні підприємства, господарські товариства та підприємства, засновані на об'єднанні господарчої діяльності.

Сучасні агентства можна класифікувати за кількома критеріями. По-перше, залежно від їхньої залежності від туроператорів, агентства можна поділити наступним чином: незалежні, частково залежні, уповноважені, роздрібні [2].

Які туроператори, агентства можуть бути монопрофільними (пропонуючи вузький спектр турів і напрямків) або багатпрофільними.

Залежно від обсягу роботи та форми співпраці, агентів та операторів можна поділити на дві групи: ті, що працюють за безризиковими схемами, та ті, що працюють за ризикованими схемами.

Отже, діяльність туроператорів спрямована на побудову розгалуженої та ефективно функціонуючої агентської мережі. Це тому, що це один із найважливіших факторів процвітання та високої прибутковості туроператорів і туристичних агентств. Побудова агентської мережі – тривалий процес, який потребує від операторів багато зусиль і часу. Тому що оператори мають не

тільки залучати агентів, але й утримувати їх і заохочувати продавати власні тури. Все це робиться за умов жорсткої конкуренції на ринку туризму.

1.3 Особливості договірних взаємовідносин туроператорів та турагентів

Агентський договір є найважливішим документом для побудови відносин між турагентом і туристичною компанією. Цей договір відноситься до групи комерційно-посередницьких договорів, тобто договорів про надання послуг. Це пояснюється його консенсуальним характером. Договір вважається укладеним, як тільки сторони досягли згоди щодо істотних умов. Сторонами за цим договором є: туроператор (юридична особа, яка створена відповідно до законодавства України, основною діяльністю якої є організація та забезпечення створення туристичного продукту, надання та реалізація туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання основних та супутніх послуг і яка отримала ліцензію в установленому порядку на туроператорську діяльність), і турагент (юридична особа або фізична особа, створена відповідно до законодавства України, суб'єкт підприємницької діяльності, яка займається посередницькою діяльністю з реалізації туристичного продукту туроператорів та туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, а також посередницьку діяльність щодо реалізації характерних та супутніх послуг, і яка в установленому порядку отримала ліцензію на турагентську діяльність).

Предметом посередницького договору є надання послуг турагентом туроператору з моменту укладення договору про туристичне обслуговування від імені та за рахунок турагента. Цей договір є двостороннім і передбачає оплату [36].

Турагенти отримують винагороду за посередницькі послуги, які вони надають на користь туроператорів. Комісія агента може бути розрахована як

очікуваний прибуток турагента як відсоток від ціни подорожі, встановленої турагентом, або вони можуть бути включені в ціну подорожі турагентом як комісія агенту (у всьому світі найчастіше використовується в туристичній практиці). Агентський договір між турагентом і туроператором укладається в письмовій формі за підписами та печатками зацікавлених сторін. Форма підтвердження повноважень турагента також повинна бути вказана в договорі. При цьому сторони договору законодавчо не обмежені у виборі форми підтвердження повноважень турагента, але в будь-якому разі форма підтвердження повноважень має бути визначена в договорі [36].

Даний договір набирає чинності з моменту його підписання і діє до повного виконання сторонами своїх зобов'язань.

Відповідно до частини 2 статті 180 Господарського кодексу України: «договір вважається укладеним, якщо сторонами досягнуто згоди з усіх істотних умов у передбачених законом порядку та формі. Істотними є умови, визнані такими законом або необхідні для договору даного виду. У будь-якому випадку сторони повинні погодити предмет, ціну й термін дії договору» [13]. У свою чергу, для агентського договору, відповідно до частини 2 статті 297 ГК, також необхідно визначити: «характер і порядок виконання турагентом послуг, права та обов'язки сторін, умови і розмір винагороди, санкції у разі порушення сторонами умов договору» [13].

Рекомендується, щоб процедури вирішення спорів і форс-мажорні ситуації були чітко прописані в договорі. Необхідно уточнити в договорі, які ситуації сторони визначають як форс-мажор, і визначити поведінку сторін при виникненні таких ситуацій.

Що стосується процесу вирішення суперечок, то загалом обидві сторони намагаються вирішити всі конфлікти між ними шляхом переговорів. Якщо сторони не можуть вирішити спір, усі спори розглядаються в порядку, встановленому законом, господарським судом (відповідно до статей 1, 12 ГПК України). У цьому випадку, щоб уникнути багатьох спірних моментів у

майбутньому, рекомендується прописати всі ці умови безпосередньо в договорі та визначити суд, де будуть вирішуватися суперечки [13].

Крім того, окремою умовою агентського договору є визначення території, на якій турфірма здійснює свою діяльність на користь туроператора. Цієї умови в договорі може не бути: у цьому випадку вважається, що турфірма здійснює свою діяльність на території України.

Агентський договір може бути розірваний за будь-якої з наступних обставин:

- за взаємною згодою туроператора і турфірми;
- право туроператора відмовитися від турфірми (у цьому випадку, якщо більш тривалий термін не передбачено договором, туроператор повинен попередити турфірму про розірвання договору не менше ніж за місяць);
- турфірма відмовляється від комерційного посередництва за договором;
- відмова однієї сторони від договору внаслідок розірвання або смерті;
- інші обставини, що припиняють повноваження турфірми або туроператора [1].

В останній частині договору визначаються порядок внесення змін і доповнень до тексту договору, кількість примірників договору, що мають однакову юридичну силу, та мова договору.

З урахуванням правових норм України, а також міжнародної практики та рекомендацій міжнародних інституцій та організацій, контракти з іноземними партнерами повинні укладатися двома мовами відповідно до положень Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та «Про форми зовнішньоекономічних договорів» - українською та англійською мовами або мовою країни, де розташована туристична фірма. Це дозволяє обом сторонам мати чітке розуміння контракту та вирішити будь-які непорозуміння перед підписанням [36].

Текст договору закінчується юридичними адресами обох сторін із зазначенням їх точних даних і скріплюється підписом уповноваженої особи.

Після підписання туроператором договору з турфірмою турфірма, як посередник між туроператором і туристами, має безпосереднє право надавати туристичні послуги з реалізації турпродукту та укладати туристичний договір. Надаємо туристичні послуги туристам.

Однією з характеристик відносин між учасниками туристичного ринку є те, що між ними існують посередницькі відносини на основі типу договору доручення, а не представницькі відносини на основі типу договору доручення. Це можна побачити через аналіз правовідносин між туроператорами, туристичними агентствами та туристами, які взаємодіють один з одним щодо продажу чи купівлі туристичних продуктів. Зокрема, процес купівлі турпродукту туристами відбувається не через безпосередню взаємодію з туроператорами, а через юридичні та практичні дії турфірм. Цей процес опосередковується трьома договорами: по-перше, договором між турфірмою та турфірмою Договір, по-друге, договір між турфірмою і туристом, по-третє, договір між туристом і турфірмою. При цьому договір, укладений між туристичною фірмою та туристичною фірмою (агентством), за правовою природою є договором доручення.

Діяльність кожного туристичного підприємства пов'язана з укладенням великої кількості договорів з діловими партнерами (туроператорами та туристичними агентствами), виробниками послуг, страховими компаніями та споживачами туристичних послуг. Контракти, як і чинне законодавство, є важливими інструментами регулювання відносин між суб'єктами ринку. Це невід'ємна частина підготовки, укладення та виконання будь-якої господарської угоди.

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ СПІВПРАЦІ ТУРОПЕРАТОРА ТА ТУРАГЕНТА КОМПАС

2.1 Характеристика діяльності ТА Компас ТОВ «Вест Тріп»

ТОВ «Вест Тріп» є туристичним підприємством, яке засновано в м. Тернополя у 2022 році як представник Туристичної агенція КОМПАС м. Хмельницький, яка є представником одного з найкращих туроператорів Казахстану КОМПАС, якій відтепер працює і в Україні. Так як ТОВ «Вест Тріп» працює тільки рік і є філією, основну увагу зупинимо на діяльності основного офісу ТА Компас в місті Хмельницькому. Місце розташування основного офісу знаходиться за адресою м. Хмельницький, вул. Кам'янська 45 (рисунок 2.1)

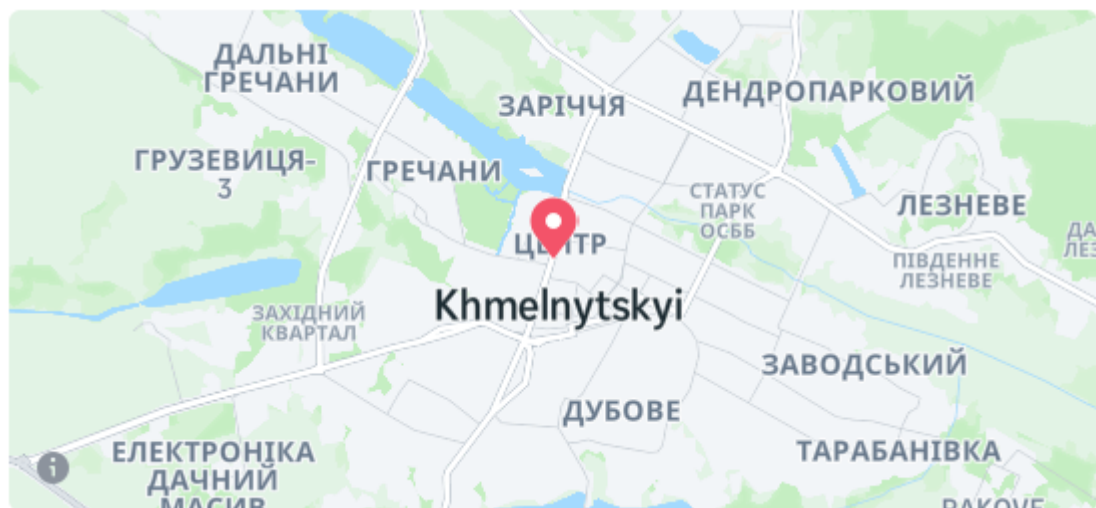


Рисунок 2.1 – Місце розташування Туристичної агенції Компас

Туристична агенція Компас працює на ринку з 2018 року і з моменту підписання угоди з Touroperator КОМПАС туристична агенція пропонує клієнтам основні напрямки роботи туроператора - це улюблені країни Туреччина, Єгипет, ОАЕ, Китай (о. Хайнань), Малайзія, Шрі-Ланка, Індія,

Мальдіви, Іспанія, Греція, Хорватія, Чорногорія, Болгарія, Індонезія (о. Балі), Тайланд, В'єтнам, Фінляндія, Італія, Кіпр (турецька частина). У кожній із зазначених країн є перевірені часом якісні партнери (сторони, що приймають).

Touroperator КОМPAS успішно працює на туристичному ринку із квітня 2005 року, перший офіс компанії відкрився у Казахстані. В Україну компанія прийшла у жовтні 2018 року. Саме тоді туристична агенція уклала угоду з даним туроператором [37].

Директором ТА КОМPAS є Гришнівський Богдан Ярославович, його заступником Бойчук Наталія Анатоліївна, також на фірмі працює досвідчений менеджер туристичної діяльності Пелюх Тетяна Сергіївна [40].

За допомогою таблиці 2.1 розглянемо основні фінансові показники АТ Компас за 2022-2023 роки

Таблиця 2.1 – Основні показники діяльності АТ Компас за 2022-2023 рр.

Назва рядка	Код рядка	На 2022 рік, тис. грн	На 2023 рік, тис. грн
Активи			
Усього за розділом I	1095		0.00
Гроші та їх еквіваленти	1165	0.90	0.90
Усього за розділом II	1195	0.90	0.90
Баланс	1300	0.90	0.90
Пасиви			
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	15.00	15.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-9.10	-9.10
Неоплачений капітал	1425	5.00	5.00
Усього за розділом I	1495	0.90	0.90
Усього за розділом III	1695	0.00	0.00
Баланс	1900	0.90	0.90

За даними фінансової звітності ми бачимо, що на протязі 2022 та 2023 років підприємство має збиткову діяльність пов'язану з тим, що діяльність туристичної агенції орієнтована на виїзний туризм, а в зв'язку з повно масштабним вторгненням на територію України небо досі закрито. Зараз багато туристичних підприємств змогли переорієнтуватись на автобусні тури

за кордон та внутрішні, що допомагає продовжувати туристичну діяльність на території України.

2.2. Особливості співпраці туроператора та туристичної агенції Компас

Для того, щоб представити особливості співпраці агенції Космос з туроператором, необхідно розглянути переваги даного туристичного оператора для співпраці.

Touroperator КОМПАС постійно має гарантовані блоки місць у готелях, фіксовані місця на чартерних рейсах та власні чартерні програми, які дозволяють компанії пропонувати вигідні ціни за незмінно високої якості.

Саме тому, що за час роботи КОМПАС Touroperator отримав величезну кількість грамот, сертифікатів, дипломів та вдячних листів. Серед найбільш значущих нагород державного та міжнародного рівня: Уряд Малайзії, Міністерство туризму MALAYSIA TOURISM AWARDS 2014/2015 у категорії КРАЩИЙ ЗАРУБІЖНИЙ ТУРОПЕРАТОР КАЗАХСТАНУ; Уряд Індії, Міністерство туризму НАЦІОНАЛЬНА ПРЕМІЯ ТУРИЗМ 2012-2013 у категорії КРАЩИЙ ІНОЗЕМНИЙ ТУРОПЕРАТОР ПО ІНДІЇ З ЦЕНТРАЛЬНОЮ АЗІЇ; Міністерство туризму м. Алмати, Казахстан 1,2,3 місце «Кращий туроператор з виїзду» в 2014, 2015 рр.; Авіакомпанія "AIR ARABIA" TOP TRAVEL AGENT AWARD - за визначні результати у 2015 році; Авіакомпанія «Air Astana» - за успішну співпрацю та професіоналізм; Авіакомпанія «Scat Airlines» - «Туроператор, що активно розвивається». Туристична агенція КОМПАС реалізує продукти даного туристичного оператора може запевнити своїх клієнтів у надійності, відповідальності та якості туристичних продуктів [37].

В Україні КОМПАС Touroperator працює тільки з найперевіренішими та найнадійнішими партнерами. Авіап перевезення здійснюються літаками найбільшої, флагманської української авіакомпанії Міжнародні авіалінії

України (МАУ). Страхування туристів здійснюється страховою компанією VUSO, яка є однією з лідерів онлайн-продажів на українському страховому ринку.

Стандартом КОМПАС Touroperator є індивідуальний підхід до організації та формування турпродукту незалежно від ціни та кількості туристів у групі. На кожному з етапів проводитиметься контроль якості обслуговування.

Постійно розвиває та вдосконалює власну систему Kompas Dynamic, компанія входить до числа лідерів з динамічного пакетування. Завдяки цьому може запропонувати тури в будь-який куточок світу на регулярних рейсах авіакомпаній, у тому числі lowcost сегмента.

З приходом в Україну КОМПАС Touroperator розпочала виконувати ексклюзивну чартерну програму рейсів на острів Хайнань, Китай. Унікальною особливістю цієї програми стали прямі рейси без дозаправок та пересадок, що виконувались на літаках Боїнг 767, авіакомпанії МАУ. Крім того, особливою привабливістю для програми стало те, що для просування регіону влада Китаю виділяє дотації, за рахунок чого вартість туру є надзвичайно привабливою [37].

На даний момент Touroperator КОМПАС Україна – це 6 офісів у таких містах як: Київ, Дніпро, Харків, Одеса, Львів.

Окрім Казахстану та України КОМПАС Touroperator має свої офіси в Білорусі, Киргизстані, Таджикистані, Узбекистані та нещодавно відкрилося представництво в Азербайджані.

Початок співпраці починається з надання доступу до електронної реєстрації, яку розглянемо покроково.

КРОК 1 РЕЄСТРАЦІЯ

Бронювання в системі можливе лише для зареєстрованих користувачів. Пройдіть звичайну реєстрацію. Після реєстрації, зв'яжіться з відділом роботи з агентами, написавши на пошту agent@kompas.travel або по телефону для активації доступу до системи. Після активації ви зможете здійснювати бронювання. Обов'язково необхідно ввести коректні дані:

Поля є обов'язковими для заповнення:

- Юридична назва компанії
- ПІБ керівника компанії
- Адреса компанії
- Вкажіть схему оподаткування
- Код ЄДРПОУ 8-значний номер для юридичних осіб / ДРФО 10-значний код для ФОП
- ПІН 10-значний для ФОП платників ПДВ
- ПІН 12-значний для юр.осіб платників ПДВ
- ФОП не платник ПДВ не заповнює графу ПІН

Наступна дія натиснути РЕЄСТРАЦІЯ АГЕНЦІЇ

КРОК 2 ЗАВАНТАЖИТИ БАНКІВСЬКУ ГАРАНТІЮ У ОСОБИСТОМ КАБІНЕТІ АГЕНЦІЇ

Необхідно увійти в ОСОБИСТІЙ КАБІНЕТ -> Розділ "Агентство" -> «Друк договору»

Гарантія має бути засвідчена підписом та печаткою підприємства (рисунок 2.2)



Рисунок 2.2 – Особливості підписання агентського договору

КРОК 3. ДОГОВІР

Після актуалізації даних з кроку №1 та отримання документів з кроку №2 та проставленого статусу "Схвалено" → входимо за допомогою ключа до

особистого кабінету сервісу електронного документообігу "Мій Арт-Офіс", де знаходитиметься договір для підписання.

Договір підписується онлайн за допомогою електронно-цифрового підпису (ЕЦП)

Після підписання з двох сторін, договір вважається підписаним та актуальним. (Закон України про ЕЦП для ознайомлення доступний за посилання).

Після цього в особистому кабінеті "МІЙ АРТ-ОФІС" туристичний агент може скористатись зразками договорів.

Також за допомогою особистого кабінету можуть скористатись сервісом пошуку туру (рисунок 2.3)

The screenshot shows the search interface for Touroperator KOMPAS. At the top, there are tabs for 'Пошук туру' (Tour Search), 'Пошук готелів' (Hotel Search), 'Квитки' (Tickets), 'Екскурсії' (Excursions), and 'Морські круїзи' (Sea Cruises). A warning message states: 'ВАЖЛИВО! Звертаємо увагу на зміну в умовах оплати для українських агентцій. Шановні колеги, підбираючи тур, просимо орієнтуватися виключно на гривневу суму. Відображення цін у пошуку туру та в самій заявці у валюті не є актуальним для ринку України.' Below this, search filters are set: 'місто відправлення' (departure city) is 'Вена' (Vienna), 'країна' (country) is 'Болгарія' (Bulgaria), 'транспорт' (transport) is 'Будь-який' (any), 'тур' (tour) is 'BG: Бургас из Вены (GDS)', and 'тип програми' (program type) is '----'. Further down, travel dates are 'виліт від' (departure from) 19.06.2024 to 'до' (to) 23.06.2024, 'ночей від' (nights from) 3 to 'до' (to) 14, 'дорослих' (adults) 2, 'дітей/вік' (children/age) 0, and 'ціна' (price) in 'UAH'. The search results section shows 'місто' (city) as 'Болгарія', 'категорія' (category) as 'Будь-яке', 'готель' (hotel) as 'Будь-який', and 'харчування' (dining) as 'Будь-яке'. A list of hotels is displayed, including Admiral Golden Sands 5*, Admiral Plaza Sunny Beach 4*, Aktinia Sunny Beach 3*, Alba Sunny Beach 4*, Alua Helios Bay (ex. Riu Helios Bay) 4*, Aluasun Helios Beach (ex. Suneo Helios Beach) 3*, Amaris Complex Sunny Beach 3*, Ambassador Golden Sands 3*, and Amfibia Beach Complex 3*. Dining options include AI, BB, FB, HB, ROOM ONLY, and UAI. There are also filters for 'Фільтри' (filters) and 'Акції' (offers). A 'Шукати' (Search) button is at the bottom right.

Рисунок 2.3 – Сервіс пошуку туру Touroperator KOMPAS для туристичних агентцій

Наступна інформація для туристичних агентів на сайті туристичного оператора це страхування.

В даному розділі туристичний агент може дізнатись, що базового туристичного пакетного туру з вильотом з України включено обов'язкове медичне страхування СК «VUSO». Страхова сума покриття: ліміт 15000 у. од., 30000 у. од., 50000 у. од. (залежно від обраної країни), а від нещасних випадків – 1000 у. У пакет включено страховку з франшизою – 30 у.о. Турист при зверненні платить франшизу, різницю – страхова компанія. Медична страховка є обов'язковою для бронювання і не підлягає виключенню з турпакету [37].

Також за потреби є можливість вибору програми страхування Преміум. Страхова сума покриття - 40000 у.о., нещасний випадок - 1000 у.о. (Без франшизи), однак ця опція є платною, додається додатково за бажанням туристів.

Вікові надбавки застосовуються при страхуванні літніх туристів, оскільки ризики страхових випадків у людей вище. Вікові надбавки є підвищуючими коефіцієнтами, які залежать від віку застрахованого.

Для застрахованих туристів віком понад 60 років застосовуються страхові надбавки:

- 60 - 65 років - підвищуючий коефіцієнт 2
- 66 - 70 років - підвищуючий коефіцієнт 3
- 71 - 75 років - підвищуючий коефіцієнт 4
- 76 - 85 років - підвищуючий коефіцієнт 6
- більше 85 років – під запит

Остаточна вартість туру з урахуванням коефіцієнта вікових категорій виводиться при перерахунку у процесі бронювання.

Доплати за вік здійснюються у валюті туру:

- для турів прорахованих у пошуку туру в доларах – застосовуються доплати за вік у доларах USD;
- для турів прорахованих у пошуку туру в євро – застосовуються доплати за вік у євро EUR.

Для туристів, які планують займатися екстремальними видами спорту, діє додаткова опція SPORT, яка передбачає наступні надбавки:

Sport 1 - бадмінтон, біатлон, буєрний спорт, художня гімнастика, спортивне орієнтування, плавання (крім підводного), містечка, радіоспорт, волейбол, бігові лижі, вітрильний спорт, теніс, важка атлетика - коефіцієнт підвищення 1,25

Sport 2 - акробатика, стрибки на батуті, велоспорт (трек, шосе), водні лижі, веслування, легка атлетика, планерний спорт, бейсбол, боротьба, водне поло, лижне двоборство, пожежно-технічні види спорту, стрибки у воду, стрільба, спорт, фігурне катання - підвищує коефіцієнт 1,5

Sport 3 - бокс, гірськолижний спорт, дельтапланеризм, парашутний спорт, прогулянки на квадроциклах, мотоциклах, снігоходах та інших моторних машинах, ковзанярський спорт, підводні види спорту, поло, піші прогулянки в горах, санний спорт, спідвей, хок шорт-трек, альпінізм, баскетбол, бобслей, спортивна гімнастика, кінний спорт, карате, регбі, сучасне п'ятиборство, фрістайл, футбол - підвищує коефіцієнт 2,5

У разі настання події, яка може бути визнана страховим випадком, у т.ч. у разі виникнення у Застрахованої особи потреби в отриманні медичних послуг та (або) додаткових послуг, Застрахована особа зобов'язана:

- негайно, не пізніше 24 годин після настання вказаної події, звернутися до Асистуючої компанії для отримання інформації щодо подальших дій. У повідомленні повідомляються:

- Ім'я та прізвище Застрахованої особи;
- номер контактного телефону;
- місце знаходження (країна, місто, готель тощо);
- номер страхового полісу;
- дату початку та закінчення страхування;
- повідомити, що трапилося і яка потрібна допомога.

Також туристичному агенту відкривається розділ «Корисна інформація», основні її складові розглянемо за допомогою таблиці 2.2

Таблиця 2.2 – Вміст розділу «Корисна інформація» на сайті КОМPAS Touroperator для турагентів

Підрозділ	Пояснення
Довідник мандрівника	Інформація для тих, хто планує свою подорож! Старт польотної програми, норми та правила країн, що потрібно врахувати перед вильотом та після прибуття
Комунікація відділів Компас із Турагентами	Помічник у визначенні відповідального у відділах ТО Компас за вирішення питань, що виникають у Турагента: >> співробітництва >> заявок >> консультацій >> участі у заходах >> оплаті замовлень та всього, про що Турагент хотів би запитати та оперативно отримати відповідь. Тут ви знайдете: Запитання - Відділи - Контакти
Робота з підтвердження заявок	Швидкість відпрацювання напрямків відділом бронювання: деталі, терміни та фактори
Фрейм - Пошук туру	Турагенства, що уклали Договір про співпрацю з КОМPAS Touroperator, за бажанням можуть встановити на свій сайт віджет (frame) Пошук туру
Відео-огляди щодо роботи з новим сайтом	Короткі відео огляди, які розкажуть та покажуть функціонал та навігацію сайту
Візовий календар	Для вашої зручності створено візовий довідник, за допомогою якого можливий розрахунок крайніх термінів подання документів на візу.
Контроль якості	Ми постійно працюємо над підвищенням якості туристичних послуг та рівнем обслуговування та просимо вас висловлювати пропозиції, побажання та скарги
Туристична термінологія, турсловник, скорочення	Туристична термінологія, аббревіатури, скорочення та поняття, які будуть корисні при виборі туру, в каталогах або на сайтах, присвячених подорожам
Інструкція з бронювання GDS турів	Для зручності Вашої роботи ми створили покрокову інструкцію з бронювання GDS турів у системі CAMO Тур на нашому сайті

Туристичні агенти через свою сторінку можуть познайомитись з програмами: Пошук туру; VIP сервіс; Вебінари; Довідник мандрівника; Комісійна програма (тільки для авторизованих Турагентів); Оплата турів;

Страхування; Політна програма; Попереднє бронювання; Підтвердження ціни конкурента ;Динамічні тури.

Отже, представлені особливості та можливості для турагенцій від туристичного оператора Компас, свідчать що ця співпраця закріплена договірними відносинами, які допускають турагентів до основних програм формування, бронювання, страхування та оплати послуг вибраного туру. А також пропонує велику кількість додаткових опцій інформативного характеру.

2.3 Рекламні тури та акції для турагенцій від туроператора, як мотивація співпраці

Рекламні тури - подорожі, що регулярно організуються туроператорами, для співробітників туристичних компаній (як правило Агентів, партнерів даного туроператора). Такі тури ще називають інфотурами чи рекламниками. Дані тури ставлять за мету надати працівникам туристичної галузі спеціалізуються на продажу турів можливість оглянути готельну базу, вивчити розважальні та екскурсійні програми того чи іншого напрямку.

Туроператор Компас пропонує в цьому році декілька рекламних турів основну інформацію про які представимо в таблиці 2.3

Таблиця 2.3 – Рекламні тури від туроператора Компас для турагентів

Напрямок	Транспорт туру	Період	Ціна
Болгарія	Автобусний зі Львова з Київ	на 9 ночей (7 ночей в отелях + 2 ночі в дорозі)	5500 UAH
Чорногорія	Автобусний зі Львова	10 ночей (7 ночей/8 днів на курортах)	10753 UAH

Розглянемо більш детально основні переваги цих рекламних турів.

Рекламний тур до Чорногорія пропонує:

- відвідати курорти Будванської Рив'єри: Будва, Бечичі, Рафаїловичі, Петровац, Светі Стефан, Пржно, Режевичі
- відвідати курорти Боко-Которської бухти: Котор, Пераст, Тіват, Герцог Нові та інші
- проінспектувати готелі 3*-4*-5* та приватні апартаменти 2*-3*-4*
- відвідати чарівне місто Котор у супроводі досвідченого екскурсовода
- оцінити комфорт та зручності наших автобусів
- чудово провести час в компанії майбутніх друзів

У вартість цього туру включено:

- автобусний проїзд Львів-Будва-Львів комфортабельним автобусом (можливі міста посадки Берегово, Мукачево, Стрий)
- проживання в готелях 4* (2-х місце розміщення)
- харчування ВВ/НВ
- всі трансфери по маршруту
- супровід представником приймаючої компанії
- екскурсія в місто Котор
- медичне страхування

Рекламний тур до Болгарії пропонує:

- автобусний переїзд Київ-Болгарія-Київ (посадка можлива в містах: Київ -> Житомир -> Рівне -> Львів -> Івано-Франківськ -> Коломия -> Чернівці
- повернення можливе до міст:
 - а) маршрут 1: Київ -> Житомир -> Вінниця -> Хмельницький -> Кам'янець-Подільський -> Чернівці
 - б) маршрут 2: Львів -> Івано-Франківськ -> Коломия -> Чернівці
- проживання в готелях 4*-5* із харчуванням НВ-А1
- всі трансфери за маршрутом
- екскурсійна програма з туру
- медичне страхування за програмою «Преміум»

– додатково оплачується: особисті витрати та додаткове харчування

Туристичний оператор наголошує, що найактивнішим агентам повернуть вартість рекламного туру наприкінці сезону. Однак для цього необхідно виконати наступні умови:

- при бронюванні 150 осіб за сезон – повертається повна вартість;
- при бронюванні 100 осіб за сезон – повертається 50% від вартості.

Підсумки продажу будуть підбиті до 31.10.2024.

Для участі в рекламно-інформаційних турах необхідно пройти онлайн бронювання туру та заповнити форму заявки та додати візитну картку менеджера, що бере участь.

Документи необхідно прикріпити до заявки.

Також для заохочення до співпраці туроператор пропонує акції при участі в яких туристичні агенти зможуть відпочити безкоштовно розглянемо в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 - Акції та події від туроператора Космас для турагентів

Дата початку акції	Країна	Представник акції
13.05.2024 - 15.09.2024	ГРЕЦІЇ або ІСПАНІЇ	готелі мережі Ikos Resorts
14.06.2024	МАЛЬДИВИ	Дитячий табір у Grand Park Kodhipparu
14.06.2024	МАЛЬДИВИ	Спеціальна пропозиція для агентів від Le Meridien Maldives Resort & Spa 5*
14.06.2024	ГРЕЦІЯ	Заохочувальна програма для турагентів від Tor Hotel Group та КОМPAS Ukraine
14.06.2024	ЯПОНІЯ	Що таке кленовий листопад у Японії Кращий туроператор Японією ✈️ Пошук та бронювання турів онлайн
13.06.2024	ОАЄ АБУ-ДАБІ	Доступ до парків розваг Яс та приватного пляжу Yas Plaza Суан Проживання в готелях Yas Plaza Hotels
06.06.2024	СЕЙШЕЛИ	Дитячий літній табір Лабріз CampCation - щотижнева програма літнього табору для дітей від 4 до 12 років
04.06.2024	МАВРИК	Знижка на проживання від Beachcomber Resorts & Hotels

		Знижка -30% на проживання у готелях мережі
--	--	--

Розглянемо одну з таких пропозицій в нашій роботі.

Одна з таких акцій це програма заохочення для ТА від Ikos Resorts та КОМРАС. Призом є повноцінний пакет відпочинку на ваш вибір в одному з готелів мережі Ikos Resorts в Греції або Іспанії.

Умови акції полягають у наступному: з червня по вересень 2024 року намагайтеся забезпечити якомога більше бронювань у всесвітньо відомих готелях Ikos Resorts у Греції та Іспанії. Необхідно стати найкращим продавцем і отримати шанс насолодитися ідеальним відпочинком у будь-якому готелі Ikos Resorts на вибір. Особливістю акції є те, що переможці з родиною абсолютно безкоштовно зможуть відпочити, включаючи проживання, переліт, трансфер і харчування за системою «Ультра все включено». Буде лише п'ять щасливих переможців, тож переконайтеся, що ви один з них [37].

Умови заохочувальної програми:

- Період бронювання: 13.05.2024 - 15.09.2024 .
- Період перебування: будь-які дати у 2024 році.
- В акції беруть участь лише бронювання готелів Ikos Olivia, Ikos Aria, Ikos Odisia, Ikos Porto Petro та Ikos Andalusia (будь-які категорії номерів).
- У розіграші беруть участь лише бронювання мінімум на 5 ночей.
- Кожне бронювання дає 1 лотерейний квиток.
- Кожне бронювання 1-кімнатного або 2-кімнатного люкса дає 2 лотерейні квитки.
- Кожне бронювання 3-кімнатного люксу або 4-кімнатної вілли дає 4 лотерейні квитки.
- При довготривалому бронюванні (від 10 до 19 ночей) кількість лотерейних квитків подвоюється (x2).
- Кожне довгострокове бронювання (від 20 ночей і більше) потроює кількість лотерейних квитків (x3).

Призом заохочувальної програми є комплексна безкоштовна відпустка в будь-якому готелі мережі Ikos Resorts (проживання + комплексне харчування UAI + переліт + трансфер).**

- Розіграш призів бонусної програми заплановано на жовтень 2024 року.

Під час цього заходу будуть розіграватися призи, а всі лотерейні квитки стануть недійсними після завершення розіграшу.

1 квиток може виграти лише один раз у цьому розіграші.

Про точне місце та час проведення розіграшу оператор повідомить пізніше.

*В акції беруть участь бронювання з датою заїзду після 15 вересня 2024 року за умови повної передоплати.

** Наприклад, бронювання панорамного напівлюкса з видом на море в Ikos Aгіа на 12 ночей надає учасникам заохочувальної програми два лотерейні квитки (1 лотерейний квиток x 2). Аналогічно, при бронюванні номера Делюкс з двома спальнями в бунгало з видом на море в готелі Ikos Porto Petro на 20 ночей учасник отримує одразу шість лотерейних білетів (2 білети за номер з двома спальнями, отже, 2 білети x 3).

*** Деталі призу:

– Ваучер на проживання в узгодженому готелі Ikos Resorts передбачає проживання у двомісному номері (2 дорослих + 1 дитина віком до 11,99 років) за планом харчування UAI.

– Тривалість перебування: ваучери на проживання на 4 ночі кожен

– Додатковий період проживання: квітень - середина червня 2025 року або вересень-жовтень 2025 року.

– Підтвердження обраного готелю буде залежати від наявності вільних місць.

– Кожному переможцю буде надано безкоштовний трансфер аеропорт-готель-аеропорт в обидві сторони (автомобіль максимум на 3 особи).

– Для придбання авіаквитків в обидва кінці (прямі або з пересадкою) кожен переможець програми разом із супроводжуючими особами (наприклад,

членами сім'ї та друзями) отримає допомогу в розмірі 2000 євро. Якщо вартість авіаквитків перевищує цю суму, переможець програми самостійно покриває різницю. Туроператор бажає всім туристичним агентам успішних продажів.

Отже, рекламні тури та акції постійно заохочують туристичних агентів збільшувати кількість проданих турів від туристичного оператора Компас.

РОЗДІЛ 3 Шляхи покращення діяльності АТ Компас за рахунок співпраці з туроператором

3.1 Збільшення пропозиції турів за рахунок підписання договору з туроператором «Відвідай»

Для покращення діяльності туристичної агенції Компас та виходу на внутрішній ринок пропонуємо співпрацювати з українським туристичним оператором «Відвідай» для пропозиції найкращих турів та екскурсій Україною, які стали актуальними.

Даний туристичний оператор пропонує вигідні умови співпраці та велику кількість турів по всій Україні для різних вікових категорій, смаків та вподобань.

Отже, розглянемо деякі тури, якими ми пропонуємо скористатися АТ Компас для виходу на внутрішній ринок за допомогою таблиці 2.3

Таблиця 2.3 – Перелік найпопулярніших турів для АТ Космас від туроператора «Відвідай»

Назва туру	Тривалість	Ціна
Карпатські новинки за 5 днів	5 днів	3195 грн.
Тур-відпустка "Довкола Карпат за 7 днів"	7 днів	4495 грн.
Кам'янець-Подільський, Чернівці + Бакота	4 дні	2395 грн.
10 родзинок Закарпаття	3 дні	1995 грн.
Релакс-тур "Термальне Закарпаття" + аквапарк	2 дні	1395 грн.
Кам'янець-Подільський круїз + Бакота	2 дні	1595 грн.
Сиро-Винний тур Закарпаттям	2 дні	1395 грн.
Подільський кайф: 5 замків + SPA	2 дні	1395 грн.

Розглянемо програму одного з найдивовіжнішого Туру-відпустки "Довкола Карпат за 7 днів".

Програма даного туру включає

1 день: виїзд зі Львова (09:00) – Міжгір'я (підйом канатною дорогою на гору Маковиця) – Пилипець (обід, поселення, огляд водоспаду Шипіт, вільний час, вечеря).

2 день: сніданок і виїзд (08:00) – Келечин (дегустація унікальної мінеральної води) – Синевирський перевал (огляд карпатських панорам) – Національний парк "Синевир" (реабілітаційний центр бурого ведмеда, перехід до озера, обід) – Колочава (огляд музеїв) – Пилипець (повернення в готель, вечеря).

3 день: сніданок і виїзд (08:00) – Санаторій Карпати (екскурсія палацом Шенборна) – Мукачево (екскурсія замком і обід) – Берегово (купання в новому термальному басейні) – Берегівське вулканічне низькогір'я (дегустація вин) – Берегівський р-н. (садиби сільського туризму, поселення о 19:30, вечеря).

4 день: сніданок і виїзд (08:00) – Ужгород (екскурсія містом замком та обід) – Косино (купання в термальному басейні) – Берегівський р-н. (повернення в садиби о 20:30, вечеря).

5 день: сніданок і виїзд (08:00) – Виноградів (дегустація сиру та огляд буйволиної ферми) – Іза (оленяча ферма) – Нижня Апша (огляд церкви) – Ділове (огляд центру Європи та обід) – Поляниця-Татарів (поселення в готель о 18:30, Гуцульська забава, вечеря).

6 день: сніданок і виїзд (08:00) – Буковель (вільний час: 5-6 годин для відпочинку на курорті: підйом канатно-крісельною дорогою на вершину гори Буковель й огляд карпатської панорами, Гуцул-Ленд, родельбан, озеро Молодості та ін.) – Яремче (огляд водоспаду, ресторану Гуцульщина, закупи сувенірами та обід, стежка Довбуша) – Буковель-Татарів (повернення в готель, вечеря).

7 день: сніданок і виїзд (08:00) – Верховина (екскурсія-концерт в музеї Романа Кумлика та екскурсія й фотографування в гуцульському одязі в музеї

“Тіні забутих предків”) – Яворів (майстер-клас з ліжникарства) – Косів (обід)
– Коломия (огляд музею Писанки) – Львів (повернення до 22:30)

У вартість туру входить:

- проїзд комфортабельним автобусом;
- супровід гіда-екскурсовода;
- екскурсійне обслуговування в туристичних об’єктах;
- страхування на час подорожі;
- проживання.

У вартість не входять і додатково оплачуються

- вхідні квитки в туристичні об’єкти;
- харчування;
- дегустації.

Знижки:

Дітям до 6 років (включно): безкоштовно (при супроводі 2-х дорослих і без окремого місця в автобусі та при проживанні)

Дітям від 7 до 12 років (включно) та особам з інвалідністю I та II груп (за наявності посвідчення): 420 грн/особа (від загальної вартості туру)

Учасникам БД/ООС (за наявності посвідчення): знижка 30% від вартості туру.

Отже, відповідно до представленої інформації, можемо стверджувати, що за допомогою реалізації турів від туристичного оператора «Відвідай», туристична агенція Космас зможе збільшити кількість продажів та зайняти гідне місце на туристичному ринку України.

3.2 Пропозиція розробки вебінару по огляду нових готелів Туреччини регіону Сіде для турагентів

Туристичному оператору Компас пропонуємо розробити вебінар по огляду нових готелів Туреччини туристичного регіону Сіде, який буде включати інформацію про номерний фонд, харчування та додаткові послуги оновлених та нових готелів, які відкрились в 2024 році.

Отже, програма вебінару представимо за допомогою таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Програма вебінару огляду нових готелів Туреччини туристичного регіону Сіде

Учасники	Представники компаній	Основні обов'язки
Модератор вебінару	Менеджер туроператора Компас	Веде вебінар, представляє спікерів, слідкує за часом.
Спікер 1	Готельний гід Side Stella Elite 5*	Представляють свій готель, його номерний фонд, особливості розміщення, харчування та додаткові послуги
Спікер 2	Готельний гід Arcanus Trendline Resort Side 5*	
Спікер 3	Готельний гід Selectum Family Comfort Side 5*	
Спікер 4	Готельний гід Sidezeugma 4*	
Спікер 5	Готельний гід Side Story 4*	

Далі розглянемо приблизний текст вебенару.

Модератор: урецьке узбережжя омивається чотирма океанами, але більшість туристів вважають за краще відпочивати на курортах Середземного моря. Пляжний сезон тут починається в квітні, а купатися можна до листопада. Узбережжя приваблює безліччю мальовничих місць, монастирів і мечетей, розкішною кухнею - що відображає різноманіття багатой історії країни.

Нові готелі Туреччини 2024 стали справжніми фаворитами при виборі місця проживання. Ці комплекси відрізняються комфортністю внутрішніх просторів і розвиненою інфраструктурою прилеглих територій. Будь-який гість, яким би видам розваг він не віддавав перевагу, знайде тут все необхідне для незабутнього та захопленого проведення дозвілля.

Ремонт дозволив комфортно адаптувати заклад для одиноких мандрівників, пар з дітьми та цілих компаній друзів.

Список нових готелів Туреччини у 2024 році регіону Сіде:

- 1 Side Stella Elite 5*
- 2 Arcanus Trendline Resort Side 5*
- 3 Selectum Family Comfort Side 5*
- 4 Sidezeugma 4*
- 5 Side Story 4*

Спікер 1: Сіде Стелла Еліт 5*. Заселення доступне з 16 років і включає понад 200 номерів. На території розташовані ресторани, де ви зможете насолодитися стравами турецької та міжнародної кухонь, кожен з них має унікальну презентацію. Гостям надається доступ до приватного пляжу, розташованого за 750 метрів від готелю, з безкоштовним трансфером.

Тут працює досвідчена команда аніматорів, регулярно проводяться живі виступи, а гості можуть насолодитися різноманітними видами водних видів спорту. Також є широкий вибір процедур для догляду за тілом та шкірою, доступний масаж, сауна та фітнес-центр.

На території є численні бари та ресторани, де ви зможете скуштувати італійські та американські делікатеси, а також велика кількість магазинів. Крім цього, є нічний клуб, можливість грати в настільний теніс та більярд, а також займатися пірнанням з маскою та трубкою. Також є можливість орендувати велосипед чи автомобіль з безкоштовним паркуванням для гостей.

Спікер 2: Arcanus Trendline Resort Side 5*. Кожен номер має власний балкон з видом на чарівний зелений сад чи бухту. У ресторані готують страви турецької та світової кухні.

Інформація про сніданок:

- континентальний
- традиційна англійська/ірландська
- веганський
- халяльний
- безглютеновий

Регулярно влаштовуються різноманітні розважальні шоу. Команда професійних аніматорів подбає про те, щоб жоден гість не занудьгував під час відпочинку. У розпорядженні туристів критий басейн та аквапарк з гірками для дорослих та дітей, обладнаний фітнес-центр. Є дитячий клуб для гостей віком від 4 до 12 років (різні групи). Власний піщаний пляж знаходиться за 800 метрів. До прибережної зони курсує безкоштовний шатл. На пляжі є шезлонги, парасольки, душ – рушники видаються безкоштовно. Заселення з домашніми тваринами неможливе. На дозвіллі можна пограти в дартс, шахи, більярд чи настільні ігри, відвідати тенісний корт чи фітнес-центр. У спа-зоні кожен зможе розслабитися та відновити сили. Вечорами команда аніматорів готує для гостей спеціальну розважальну програму.

Спікер 3: Selectum Family Comfort Side 5*. З деяких номерів відкривається приголомшливий вид на море абосади. Гостям пропонується широкий спектр спа та оздоровчих послуг, включаючи унікальні процедури, косметичні процедури, добре обладнану зону відпочинку та спокусливі аромати. Для кожного гостя пропонується індивідуальна програма.

Також створено дитячий клуб, де юні мандрівники можуть насолоджуватися захоплюючими розвагами, пізнавальними пригодами, змаганнями, іграми, художніми заняттями, майстер-класами та науковими експериментами.

За декілька хвилин ходьби від готелю працюють ресторани море продуктів, середземноморської та італійської кухні. У головному ресторані на сніданок подають халяльні та континентальні страви. Дозвілля включає аквапарк, шопінг, більярд і настільний теніс.

Спікер 4: Sidezeugma 4*. Заселення можливе лише з 16 років. Відвідачі готелю можуть насолоджуватися туром по визначним місцям міста: храм Аполлона, античний театр. У кроковій доступності є центр розваг і дозвілля. У розпорядженні гостей номери 4 рівнів комфортності – у тому числі з власним джакузі.

Розслабити тіло та розум допоможуть масажні процедури, відвідування турецької та парової лазні, сауни. Надаються послуги професійного перукаря, майстрів нігтьового сервісу. На території комплексу працює цілодобовий магазин, де можна купити товари першої необхідності. Відкрито фітнес-центр.

У головному ресторані пропонують традиційні страви турецької кухні. В інших закладах пропонують французькі, італійські, азіатські, мексиканські делікатеси.

У розпорядженні гостей пункт прокату автомобілів. Можна розслабитись у загальному лаунджі або на мебльованій терасі для засмаги. Вечорами команда аніматорів проводить розважальні заходи. Поблизу безліч музеїв та мальовничих природних локацій.

Спікер 5: Side Story 4*. Цього року були проведені масштабні ремонтні роботи. Загальна площа комплексу та прилеглої території становить 8000 кв. м. До центру міста лише кілька кілометрів. На території комплексу є пишний сад, багато барів і ресторанів, а також мебльована сонячна тераса.

Відкрито фітнес-центр. На території працює команда професійних аніматорів. У спа-центрі можна замовити послуги професійного масажиста, розслабитися в паровій лазні або сауні.

Власний пляж знаходиться за кілька хвилин ходьби. Шезлонги, парасольки та рушники надаються безкоштовно. На пляжі є снєк-бар. Шлях до прибережної зони – через променад чи прогулянкову набережну. Вхід у море пологий.

У розпорядженні туристів є відкритий басейн, аквапарк з гірками. Головний ресторан спеціалізується на подачі страв мексиканської та італійської кухонь. Декілька разів на тиждень проводяться тематичні вечори. Є кондитерська.

Відкрито дитячий клуб із різновіковими групами. Вихователі влаштовують різноманітні ігрові, розважальні та пізнавальні заходи. Дорослі можуть пограти у більярд, теніс, зайнятися водними видами спорту. Відкрито пункт прокату велосипедів.

Отже, організація та відвідування даного вебінару для туристичних агенті допоможе більш детально познайомитись з новими готелями регіону Сіде Туреччини та заохочувати клієнтів вибирати саме їх пропонуючи більш детальну інформацію про особливості розміщення, комфорту номерів та додаткові послуги.

Таблиця 3.3 - Рекомендовані пропозиції щодо покращення діяльності АТ Компас за рахунок співпраці з туроператором

№ з/п	Назва заходу	Зміст заходу	Очікуваний результат
1	Підписання договору з туроператором «Відвідай»	покращення діяльності туристичної агенції Компас та виходу на внутрішній ринок за рахунок співпраці з українським туристичним оператором «Відвідай» для пропозиції найкращих	Збільшення пропозиції турів за рахунок виходу на ринок внутрішнього туризму

		турів та екскурсій Україною, які стали актуальними	
2	Розробки вебінару по огляду нових готелів Туреччини регіону Сіде для турагентів	Огляд нових готелів Туреччини туристичного регіону Сіде, який буде включати інформацію про номерний фонд, харчування та додаткові послуги оновлених та нових готелів, які відкрились в 2024 році	організація та відвідування даного вебінару для туристичних агентів допоможе більш детально познайомитись з новими готелями регіону Сіде Туреччини та заохочувати клієнтів вибирати саме їх пропонуючи більш детальну інформацію про особливості розміщення, комфорту номерів та додаткові послуги

ВИСНОВКИ

На сучасному етапі розвитку у сфері туризму діють різноманітні типи підприємств, що здійснюють туристичну діяльність.

Завдяки дослідженням науковців Л. Гонтаржевська, І. Зорін, Т. Каверіна, В. Квартальнов, В. Кифяк, О. Любіцева, М. Мальська, Н.Опанасюк, І.Опанасюк, І.Школа та інші, які пропонували різні підходи до визначення сутності поняття суб'єкта туристичної діяльності, їх основні відмінності та класифікаційні ознаки, з'ясували, що основними суб'єктами туристичної діяльності, які співпрацюють у процесі розробки та реалізації турпродукту, надання й споживання туристичних послуг, є:

- виробник (організатор) і гуртовий продавець туру - туроператор;
- виконавці туристичних послуг (контрагенти) - підприємства і компанії, які постачають туроператорам послуги, що входять у тур, а саме послуги з розміщення, харчування, транспортні, екскурсійні, страхові, послуги, які пов'язані з оформленням закордонних паспортів і віз, бронюванням і купівлею квитків. Вони виступають як національні або іноземні контрагенти;
- роздрібний продавець - турагент;
- турист (споживач) - будь-яка фізична особа, яка використовує, купує або має намір придбати туристичні послуги (турпродукт) для особистих потреб.

Та визначили, що туристичні оператори та туристичні агенти є основними суб'єктами туристичної діяльності на туристичному ринку, які розподіляють між собою розробку, просування та продаж туристичного продукту.

Також, визначили, що діяльність туроператорів спрямована на побудову розгалуженої та ефективно функціонуючої агентської мережі. Це тому, що це один із найважливіших факторів процвітання та високої прибутковості туроператорів і туристичних агентств. Побудова агентської мережі – тривалий

процес, який потребує від операторів багато зусиль і часу. Тому що оператори мають не тільки залучати агентів, але й утримувати їх і заохочувати продавати власні тури. Все це робиться за умов жорсткої конкуренції на ринку туризму.

Діяльність кожного туристичного підприємства пов'язана з укладенням великої кількості договорів з діловими партнерами (туроператорами та туристичними агентствами), виробниками послуг, страховими компаніями та споживачами туристичних послуг. Контракти, як і чинне законодавство, є важливими інструментами регулювання відносин між суб'єктами ринку. Це невід'ємна частина підготовки, укладення та виконання будь-якої господарської угоди.

Розглянули діяльність ТА Компас ТОВ «Вест Тріп», та визначили, що ТОВ «Вест Тріп» є туристичним підприємством, яке засновано в м. Тернополя у 2022 році як представник Туристичної агенція Компас м. Хмельницький, яка є представником одного з найкращих туроператорів Казахстану КОМPAS, якій відтепер працює і в Україні. Так як ТОВ «Вест Тріп» працює тільки рік і є філією, основну увагу зупинимо на діяльності основного офісу ТА Компас в місті Хмельницькому. Місце розташування основного офісу знаходиться за адресою м. Хмельницький, вул. Кам'янцька 45. Директором ТА Компас є Гришнівський Богдан Ярославович, його заступником Бойчук Наталія Анатоліївна, також на фірмі працює досвідчений менеджер туристичної діяльності Пелюх Тетяна Сергіївна.

За даними фінансової звітності з'ясували, що на протязі 2022 та 2023 років підприємство має збиткову діяльність пов'язану з тим, що діяльність туристичної агенції орієнтована на виїзний туризм, а в зв'язку з повно масштабним вторгненням на територію України небо досі закрите. Зараз багато туристичних підприємств змогли переорієнтуватись на автобусні тури за кордон та внутрішні, що допомагає продовжувати туристичну діяльність на території України.

Представлені в роботі особливості та можливості для турагенцій від туристичного оператора КОМPAS, свідчать що, ця співпраця закріплена

договірними відносинами, які допускають турагентів до основних програм формування, бронювання, страхування та оплати послуг вибраного туру. А також пропонує велику кількість додаткових опцій інформативного характеру.

З'ясували, що рекламні тури та акції постійно заохочують туристичних агентів збільшувати кількість проданих турів від туристичного оператора Компас.

Запропонували для покращення діяльності туристичної агенції Компас та виходу на внутрішній ринок співпрацювати з українським туристичним оператором «Відвідай» для пропозиції найкращих турів та екскурсій Україною, які стали актуальними, що допоможе ТА Компас збільшити кількість продажів та зайняти гідне місце на туристичному ринку України. А Туристичному оператору Компас пропонуємо розробити вебінар по огляду нових готелів Туреччини туристичного регіону Сіде, який буде включати інформацію про номерний фонд, харчування та додаткові послуги оновлених та нових готелів, які відкрились в 2024 році, що допоможе турагентам більш детально познайомитись з новими готелями регіону Сіде Туреччини та заохочувати клієнтів вибирати саме їх пропонуючи більш детальну інформацію про особливості розміщення, комфорту номерів та додаткові послуги..

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агентський договір (у сфері туризму). URL: http://www.urist24.com/article/read/agentskiy_dogovir_y_sferi_tyrizmy.html.
2. Баєв В. В. Основи туropolерейтингу: навч. посіб. / В. В. Баєв. К.: ДП «Вид. дім «Персонал», 2016. 156 с. URL: https://maup.com.ua/assets/files/lib/book/osnovy_turoperating.pdf
3. Беспала О.А. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку туристичного ринку в Україні. [Текст]. Економіка: реалії часу. 2017. №6 (34). С. 9- 17.
4. Богданова Ж. А. Особливості діяльності туropolераторів і турагентів: обліковий аспект // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2015. №. 1(19). С. 59-64 URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/download/43196/39980>.
5. Боголюбов В.С. Економіка туризму [Текст]: навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів / М .: «Академія», 2015. - 192 с.
6. Бойко М. Г. Управління взаємовідносинами зі споживачами туристичних послуг. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2314>.
7. Географія туризму: підручник [Текст] / кол. авторів; під ред. А.Ю. Александрової. К.: КНОРУС, 2008. 592 с.
8. Гладкевич Г.І. Фактори формування туристичного ринку [Текст] / Г.І. Гладкевич // Географія та туризм: наук. зб. - Випуск 15. К .: Альтерпрес, 2011. С. 916.
9. Гончарова І.В. та ін. Маркетинг туризму: навчальний посібник. М .: Федеральне агентство по туризму, 2014. 224с.
10. Горбильова З.М. Економіка підприємств туризму: [навч.-метод. Посібник] / З.М. Горбильова. Мінськ: РІПО, 2014. 226 с.
11. Горіна Г. О. Розвиток ринку туристичних послуг в Україні в умовах просторової поляризації. дис. ... д-ра екон. наук. Дніпро, 2017, 493 с.

12. Гонтаржевська Л.І. Ринок туристичних послуг в Україні: Навчальний посібник. Донецьк: Східний видавничий дім, 2008. 180 с.
13. Господарський кодекс України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
14. Гостюк В.І. Сучасні моделі державного регулювання туристичної діяльності: міжнародна практика [Текст]. Юридичний вісник. 2015. №2(35). С.105-108.
15. Гризовська Л.О., Романова А.В. Маркетинг інновацій як інструмент успішного бізнесу [Текст]. Економіка і суспільство. 2018. Випуск 16. С.301-307.
16. Давидова О.Г. Моделі державного регулювання розвитку туристичної діяльності: світовий досвід [Електронний ресурс]. Ефективна економіка. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
17. Даниленко-Кульчицька В. Особливості договірних взаємовідносин між туроператором, турагентом і туристом / В. Даниленко-Кульчицька // Галицький економічний вісник. 2014. № 1. С. 87-93.
18. Договір на туристичне обслуговування URL: http://sirius777.com.ua/UserFiles/dogovor_s_turistom.doc.
19. Домбровська С.Н. та ін. Державне регулювання туристичної галузі України: монографія. Харків: НУЦЗУ, 2016. 196 с.
20. Енциклопедичний словник-довідник з туризму.[Текст] / Автори-укладачі В.А. Смолій, В.К. Федорченко, В.І. Цибух; передмова В.М. Литвина. К.: Видавничий дім «Слово», 2006. 372 с.
21. Закон України «Про туризм» URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80>.
22. 28. Зорін І.В. Енциклопедія туризму: Довідник [Текст] / І.В. Зорін, В.А. Квартальнов. К.: Финанси і статистика, 2014. 368 с.
23. Зорін И.В., Каверіна Т.П., Квартальнов В.А. Туризм як вид діяльності. URL: https://tourlib.net/books_tourism/zorin05.htm.

24. Іванюк У. В. Особливості функціонування туристичних підприємств в сучасних економічних умовах. URL: [file:///C:/Users/1/Desktop/Modre_2012_2_48%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/1/Desktop/Modre_2012_2_48%20(2).pdf).
25. Квартальнов В.А. Туризм: підручник [Текст] / В.А. Квартальнов. - К.: Фінанси і статистика, 2003. - 320 с.
26. Кифяк В.Ф. Організація туризму [Текст]: навчальний посібник / В.Ф. Кифяк. Чернівці: Книги XXI, 2018. 344 с
27. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні. Чернівці: Зелена Буковина, 2003. 312 с.
28. Ковальов Г. Н., Виноградова В.А. Тенденції розвитку туризму в сучасних соціально-економічних умовах // Економіка і соціум. 2016. №1 (20). С. 1-9.
29. Ліцензійні умови провадження туropераторської діяльності. Наказ Міністерства інфраструктури України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1275-13#n16>.
30. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) [Текст] / 3є вид., перероб. та доп. К.: Альтерпрес, 2012. 436 с.
31. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг. URL: https://tourlib.net/books_ukr/lubiceva_rtp13.htm.
32. Мальська М.П., Худо В.В., Цибух В.І. Основи туристичного бізнесу: Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 272 с.
33. Мазаракі А. А., Мельниченко С. В. Туризм в Україні: виклики кризи. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2015. № 2. С. 5-10.
34. Менеджмент туризму: поняття «туристична діяльність». URL: <http://library.if.ua/book/38/2530.html>.
35. Опанасюк Н.А. Конституційно-правові основи туризму в Україні. Автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата юридичних наук за спеціальністю 12.00.02 - конституційне право. Інститут держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, Київ, 2005.

36. Особливості договірних взаємовідносин між туроператором, турагентом і туристом / Вікторія Даниленко-Кульчицька // Галицький економічний вісник. Тернопіль : ТНТУ, 2014. Том 44. № 1. С. 87-93. URL: <https://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/pdf/44/233.pdf> 1.3
37. Офіційний сайт туроператора «КОМПАС». - URL: <http://anextour.com.ua>.
38. Пуцентейло П.Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва. URL: https://tourlib.net/books_ukr/pucentejlo52.htm
39. Сокол Т.Г. Основи туристичної діяльності: навчальний посібник [Текст] / Т.Г. Сокол. К.: Грамота, 2006. 264 с.
40. Сторінка туристичної агенції Компас у Фейсбук <https://www.facebook.com/kompas.agency.khm/>
41. Сучасна концепція туристського бізнесу // Матеріали конференції «Перспективні наукові дослідження - 2014». URL: http://tourlib.net/statti_tourism/moldasheva.htm
42. Ткачук Т. М. Формування франчайзингових мереж туристичних підприємств. дис. ... канд. наук. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017, 224 с.
43. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – <http://zakon2.rada.gov.ua> – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
44. Школа І.М. та ін. Менеджмент туристичної індустрії: Навчальний посібник / За ред проф. І.М. Школи. Чернівці: Книги - XXI, 2005. 596 с.