

**Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича**

(повне найменування закладу вищої освіти)

**Географічний факультет**

(назва інституту/факультету)

**Кафедра географії та менеджменту туризму**

(назва кафедри)



**СИЛАБУС**

**навчальної дисципліни**

**Рецептивний туropolерейтинг**

(вказати назву навчальної дисципліни (іноземною, якщо дисципліна викладається іноземною мовою))

**обов'язкова**

(вказати: обов'язкова)

**Освітньо-професійна програма Міжнародний туризм і туropolерейтинг**

(назва програми)

**Спеціальність 242 "Туризм і рекреація"**

(вказати: код, назва)

**Галузь знань 24 "Сфера обслуговування"**

(вказати: шифр, назва)

**Рівень вищої освіти другий (магістерський)**

(вказати: перший (бакалаврський)/другий (магістерський)/третій (освітньо-науковий))

**Факультет Географічний**

(назва факультету/інституту, на якому здійснюється підготовка фахівців за вказаною освітньо-професійною програмою)

**Мова навчання українська**

(вказати: на яких мовах читається дисципліна)

**Розробник: Іванунік Віталій Олександрович, доцент кафедри географії та менеджменту туризму, к.геогр.н.**

(вказати авторів (викладач (ів)), їхні посади, наукові ступені, вчені звання)

**Профайл викладача**

[http://www.geotour.chnu.edu.ua/index.php?page=/ua/02personnel&data\[6678\]\[caf\\_pers\\_id\]=1087&cmds\[6678\]=item](http://www.geotour.chnu.edu.ua/index.php?page=/ua/02personnel&data[6678][caf_pers_id]=1087&cmds[6678]=item)

**Контактний тел.** 050 154 67 62

**E-mail:** [v.ivanunik@chnu.edu.ua](mailto:v.ivanunik@chnu.edu.ua)

**Сторінка курсу в Moodle** <https://moodle.chnu.edu.ua/enrol/index.php?id=5981>

**Консультації** за графіком консультацій викладачів на сайті:

<http://www.geotour.chnu.edu.ua/index.php?page=/ua/07navchproc>

**1. Мета навчальної дисципліни** полягає у формуванні та розвитку професійних компетентностей фахівців для здійснення ефективної діяльності в сфері створення та освоєння принципів формування рецептивного тур продукту, формування елементів туристичного продукту, що пропонується споживачам та ініціативному туроператору для реалізації на сучасному ринку.

Метою викладання навчальної дисципліни “Рецептивний туроперейтинг” є ознайомлення майбутніх бакалаврів з основним теоретичними і практичними положеннями утворення туристичного продукту під час практичної фахової діяльності, показати роль знань про формування цін на розвиток туристичного бізнесу, сформулювати уявлення про основні методи формування сервісу в рецептивній діяльності.

**Пререквізити.** *Основи туризму і рекреації, Технологія туристської діяльності, Організація туризму, Історія туризму і рекреації, Організація екскурсійних послуг, Туроперейтинг, Менеджмент туризму, Маркетинг туризму, Основи гостиності.*

**2. Результати навчання.** У результаті вивчення навчальної дисципліни студент має набути таких компетентностей:

- ЗК2. *Здатність вести професійну діяльність у міжнародному та вітчизняному середовищі.*
- ЗК4. *Здатність розробляти проекти та управляти ними.*
- ЗК5. *Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.*
- СК4. *Здатність організовувати діяльність та співпрацю суб'єктів регіонального, національного та міжнародного туристичних ринків на засадах сталого розвитку з урахуванням світового досвіду.*
- СК8. *Здатність розв'язувати професійні задачі у сфері організації подорожей і сервісного обслуговування у міжнародному туризмі.*

**Програмні результати навчання:**

- РН6. *Аналізувати та оцінювати діяльність суб'єктів туристичного ринку, планувати результати їх стратегічного розвитку.*
- РН7. *Організовувати співпрацю зі стейкхолдерами, формувати механізми взаємодії суб'єктів туристичного ринку з урахуванням аспектів соціальної та етичної відповідальності.*
- РН9. *Розробляти та реалізовувати проекти у сфері туризму та рекреації на засадах економічної, соціальної і екологічної ефективності.*
- РН10. *Приймати ефективні рішення у сфері туризму та рекреації щодо розв'язання широкого кола проблем, зокрема безпеки і якості туристичного обслуговування.*
- РН11. *Вільно спілкуватися державною та іноземною мовами усно і письмово для обговорення професійних проблем, презентації результатів досліджень та проектів у сфері туризму і рекреації.*
- РН13. *Розуміння процесів організації подорожей і технології комплексного обслуговування туристів у міжнародному туризмі.*

### 3. Опис навчальної дисципліни

#### 3.1. Загальна інформація

Назва навчальної дисципліни <i>Рецептивний туроперейтинг</i>												
Форма навчання	Рік підготовки	Семестр	Кількість			Кількість годин						Вид підсумкового контролю
			кредитів	годин	змістових модулів	лекції	практичні	семінарські	лабораторні	самостійна робота	індивідуальні завдання	
Денна	1	2	5	150	2	30	15	-	-	105	-	іспит

#### 3.2. Структура змісту навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	денна форма					
	усьог о	у тому числі				
		лекції	практичні	лаб.	індивідуальні	с.р.
1	2	3	4	5	6	7
<b>Змістовий модуль 1.</b>						
<u>Тема 1. Поняття туроперейтингу та туроператора та його діяльність</u> 1.1. Головний зміст діяльності туроператора. 1.2. Основні функції туроператора. 1.3. Класифікація туроператорів.	19	4	-	-	-	15
<u>Тема 2. Особливості рецептивного туристичного продукту</u> 1. Складові туристичного продукту 2. Планування в створенні рецептивного тур продукту 3. Постачальники послуг для рецептивного туроператора	23	4	4	-	-	15
<u>Тема 3. ДОГОВІРНІ ВЗАЄМОСТОСУНКИ В ТУРИЗМІ</u> 1. Види договорів рецептивного туроператора 2. Договір між ініціативним і рецептивним туроператорами 3. ДОГОВІР МІЖ ТУРОПЕРАТОРОМ І ТУРАГЕНТСТВОМ 4. ДОГОВІР МІЖ ТУРАГЕНТСТВОМ І ТУРИСТОМ	23	4	4	-	-	15
<u>Тема 4. Фінансові відносини рецептивного туроператора</u> 1. Розрахунок вартості туру 2. Собівартість туру 3. Фінансова документація 4. Формування ринкової ціни	13	3	-	-	-	10
<i>Разом за змістовим модулем 1</i>	78	15	8	-	-	55
<b>Змістовий модуль 2.</b>						
Тема 5 Туристичне програмування в рецептивному туроперейтингу	17	4	3	-	-	10

1. Туристична програма 2. Створення привабливого туристського продукту 3. Класи обслуговування 4. Створення пакету послуг						
<u>Тема 6. Регіональні відмінності та туристичні формальності у туристичному сервісі</u> 1. Поліцейські формальності 2. Паспортні формальності 3. Візові відмінності. Шенгенська віза 4. Митні відмінності та валютний контроль 5. Медико-санітарні формальності 6. Формальності безпеки	19	4	-	-	-	15
<u>Тема 7. Виникнення та еволюція комп'ютерних систем бронювання</u> 1. Характеристика КСБ 2. Сучасний стан системи "Amadeus" 3. Нові можливості системи "Galileo" 4. Інтеграція глобальних дистриб'юторських систем в Інтернеті	18	4	4	-	-	10
<u>Тема 8 Вимоги та відмінності до персоналу туроператора</u> 1. Роль персоналу у сфері надання туристичних послуг 2. Вплив корпоративної культури на якість туристичних послуг 3. Інструменти кадрової політики у сфері туристичних послуг	18	3	-	-	-	15
<i>Разом за змістовим модулем 2</i>	72	15	7	-	-	50
<b>Усього годин</b>	<b>150</b>	<b>30</b>	<b>15</b>	-	-	<b>105</b>

### 3.3. Теми практичних (семінарських) занять

№	Назва теми	К-ть балів	К-ть год.
1.	<b>Практичне заняття:</b> Характеристика та аналіз діяльності рецептивного туроператора (за вибором)	8	4
2.	<b>Практичне заняття:</b> Аналіз пропозицій туристичного продукту від різних туроператорів в дистанції (за вибором)	8	4
3.	<b>Практичне заняття:</b> Аналіз діяльності авіакомпаній для планування та програмування туроператорської діяльності (за вибором)	6	3
4.	<b>Практичне заняття:</b> Особливості гостинності та туристичні формальності в різних країнах (за вибором)	8	4
	<b>Всього</b>	<b>30</b>	<b>15</b>

### 3.4. Зміст завдань для самостійної роботи

№ з/п	Назва теми	К-ть год.
1	Економічна сутність програмного туроперейтингу	6
2.	Вплив цінової політики на туристичну діяльність	5
3.	Роль гостинності, у розвитку туристичного бізнесу.	6
4.	Вплив інфляційної ситуації на діяльність туристичних підприємств.	5
5.	Туристичний продукт як об'єкт ціноутворення	6
6.	Особливості рецептивних пропозицій на сезонних ринках	5

7.	Соціально-економічна сутність приватного підприємства гостинності	6
8.	Попит і пропозиція туристичного продукту як основа формування цін	5
9.	Розкрийте основні чинники які впливають на попит в туризмі	6
10.	Розкрийте основні чинники які впливають на пропозицію туристичних послуг	5
11.	Розкрийте сутність сезонних туристичних послуг.	6
12.	Соціально-економічна сутність сприйняття відпочинку як форми заробітку	5
13.	Конуренція та її види. Особливості формування якості за умов конкуренції	6
14.	Поняття про міжгалузеву конкуренцію та її особливості.	5
15.	Особливості формування ціни за умов конкуренції	6
16.	Міжнародна конкуренція, її суть та особливості в туризмі.	5
17.	Маркетингова діяльність туристичних підприємств в створенні тур пропозицій	6
18.	Маркетингові цілі цінової політики.	5
19.	Охарактеризуйте основні маркетингові стратегії формування турпродукту.	6
	<b>ВСЬОГО</b>	<b>105</b>

\*Оцінка самостійної роботи входить до тематичного і підсумкового контролю

#### 4. Методи навчання

Під час викладання даної навчальної дисципліни використовуються такі методи навчання:

- лекція, аналіз, пояснення, проблемна ситуація, консультація;
- дослідна робота та метод проекту;
- презентації, відеоматеріали;
- електронне та інтерактивне онлайн-навчання (Moodle, Google Meet);
- самостійна робота за програмою навчальної дисципліни.

#### 5. Критерії оцінювання результатів навчання з навчальної дисципліни

Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом навчання навчальної дисципліни, які варто визначати за допомогою числової (відсоткової) шкали оцінювання знань і трансформувати в оцінку використовуваної рейтингової шкали у кількості балів, що виділяються для кожного запланованого результату навчання навчальної дисципліни.

Критерії оцінювання за основними видами робіт – [завантажити >>>](#)

#### Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90-100	A	відмінно	Зараховано
80-89	B	добре	
70-79	C		
60-69	D	задовільно	
50-59	E		
35-49	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання

0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни
------	---	--	---

## 6. Засоби оцінювання

**Засобами оцінювання** та демонстрування результатів є:

- стандартизовані тести;
- усне опитування;
- захист і презентація результатів виконаних практичних завдань (наскрізні проекти; індивідуальні та командні проекти; дослідницько-творчі та ін.);
- доповідь із презентацією з теоретичних питань.

## 7. Форми поточного і підсумкового контролю та оцінювання

*Форми поточного контролю:*

- усна (відповідь студента по теорії щодо виконання практичних завдань);
- захист і презентації результатів виконаних практичних завдань;
- письмова (тестування);

*Форма підсумкового контролю:* іспит (тестування).

Поточний контроль здійснюється під час практичних занять і має на меті перевірку знань здобувачів вищої освіти з окремих тем шляхом виконання конкретних завдань (наскрізні проекти; індивідуальні проекти; дослідницько-творчі роботи, презентації чи тематичні тестування). Кількість передбачених балів за різні види робіт також зазначені у силабусі та в системі дистанційного навчання Moodle, куди студенти можуть завантажувати роботи, і де здійснюється тестовий контроль. Результати оголошуються під час занять та/або виставляються в Moodle. Самостійна робота враховується при складанні поточних і підсумкових тестів та усних відповідях на семінарах, під час захистів практичних і лабораторних робіт.

Тестові завдання розроблені до змістового модуля. Підсумкові тести (іспит/залік) покликані перевірити рівень засвоєння теоретичного матеріалу, здатності осмислити і відтворити зміст даної частини дисципліни.

### **Визнання результатів здобутих шляхом неформальної освіти:**

Відповідно до «Положення про взаємодію формальної та неформальної освіти, визнання результатів навчання (здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти, в системі формальної освіти) у Чернівецькому національному університеті імені Юрія Федьковича (протокол №10 від 28 жовтня 2019 року)» (<https://www.chnu.edu.ua/media/3aykf41y/polozhennia-pro-vzaiemodiiu-formalnoi-ta-neformalnoi-osvity.pdf>) допускається зарахування навчальних елементів, а також отримання додаткових балів за результатами **неформальної освіти:**

- робота чи стажування за фахом, що підтверджується документом із підприємства та забезпечує набуття компетентностей, передбачених навчальною дисципліною;
- проходження безкоштовних навчальних тренінгів (вебінарів, семінарів), що проводяться на платформі Prometheus (<https://prometheus.org.ua>) та інших фахових платформах, за умови отримання безкоштовного сертифікату.

Результати зараховуються лише для відповідних тем лекційних і семінарських занять, практичних і лабораторних завдань даної навчальної дисципліни у кількості балів, що виділяються на цей навчальний елемент.

## Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне тестування та практична робота				Підсумковий тест (теор.)	Сума
Модуль №1		Модуль №2			
Теор. (тести)	Практ./семін.	Теор. (тести)	Практ./семін.		
15	16	15	14	40	100

### 8. Рекомендована література

1. Бабарицька В. К. Менеджмент туризму. Туроперейтинг. Понятійно-термінологічні основи, сервісне забезпечення турпродукту: навч. посіб. / В. К. Бабарицька, О. Ю. Малиновська. – К. : Альтерпрес, 2004. – 288 с.
2. Брич В. Я., Корман М. М. Психологія управління: На-вчальний посібник / Брич В. Я., Корман М. М. – К: Кондор-Видавництво, 2013. –384 с
3. Бойко М. Г. Цінність орієнтованого управління у туризмі / М. Г. Бойко. – К. : Нац. торг. екон. ун-т, 2010. – 524 с.
4. Білецька І. М. Стратегічне управління туристичним піприємством : моногр. / І. М. Білецька. – Івано-Франківськ : Вид. Третяк І. Я., 2010. – 224 с.
5. Менеджмент персоналу: навч. посіб. /за заг. ред. д.е.н., проф. В. Я. Брича. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 520 с.
6. Організація туризму: підручник / За заг. ред. д.е.н., проф. В. Я. Брича. – Тернопіль: ТНЕУ, 2017 – 448 с.
7. Туроперейтинг: Навч. посібник / За заг. ред. д.е.н. В. Я. Брича. – К: Кондор-Видавництво, 2014. – 276 с.
8. Городня Т. А. Економіка туризму: теорія і практика : навч. посіб. / Т. А. Городня, А. Ф. Щербак. – К. : Кондор, 2012. – 435с.
9. Дяченко Л. П. Економіка туристичного бізнесу : навч. посіб. / Л. П. Дяченко. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 224 с
10. Кляп М. П. Сучасні різновиди туризму : навч. посіб. / М. Кляп, Ф. Шандор. – К. : Знання, 2011. – 334 с
11. К. Anderson. Customer Relationship Management / К. Anderson, С. Kerr. – McGraw Hill Professional, 2011. – 309 p.
11. F. Buttle. Customer Relationship Management: Concepts and Technologies. / F. Buttle. – Butterworth-Heinemann, 2009. – 500 p.
12. Bonita M. Kolb. Tourism Marketing for Cities and Towns: Using Branding and Events to Attract Tourists / Bonita M. Kolb. – Elsevier Inc., 2006. – 310 p.
13. Freyer W. Tourismus-Marketing. Marktorientiertes Management im Mikro- und Makrobereich der Tourismuswirtschaft / Freyer W. – 4., überarb. Auflage. – München; Wien: Oldenbourg, 2004. – 768 s.

### Інформаційні ресурси

1. <http://tourlib.net/>
2. <http://www.tourism.gov.ua/ua/>
3. <http://www.tourism-carpathian.com.ua/>
4. <http://www.terraincognita.info/>
5. <http://sadyba.org.ua/>
6. <http://www.dyvosvit.com/>
7. <http://pidruchniki.ws>
8. <http://www.uaportal.com>