

Міністерство освіти і науки
Житомирський державний університет імені Івана Франка
Кафедра екології та географії

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
до практичних занять, організації самостійної / індивідуальної роботи з
освітньої компоненти «Туроперейтинг»
для підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
усіх форм навчання спеціальності 242 «Туризм».

Житомир – 2024

УДК:338.486.2

I-72

Рекомендовано до друку вченою радою Житомирського державного
університету імені Івана Франка
(протокол №11 від 25 червня 2024)

Рецензенти:

ІЛЬІН Леонід – доктор географічних наук, професор кафедри туризму та готельного господарства, завідувач кафедри туризму та готельного господарства Волинського національного університету імені Лесі Українки;

ЛЮБИЦЕВА Ольга – доктор географічних наук, професор кафедри країнознавства та туризму, завідувач кафедри країнознавства та туризму Київського національного університету імені Тараса Шевченка;

ТАРАСОВА Валентина – доктор економічних наук, професор кафедри екології та географії Житомирського державного університету імені Івана Франка.

- О **Методичні рекомендації до практичних занять, організації самостійної / індивідуальної роботи з освітньої компоненти «Туроперейтинг» для підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти усіх форм навчання спеціальності 242 «Туризм і рекреація» / Укладачі О. М. Овдіюк, І. К. Нестерчук .– Житомир: ЖДУ імені Івана Франка, 2024. 17 с.**

УДК:338.486.2

© Овдіюк О.М., 2024

© Нестерчук І.К., 2024

© Житомирський державний
університет імені Івана Франка, 2024

ЗМІСТ

1.	Вступ.....	4
2.	Модуль I. Теоретичні аспекти туropolерейтингу.....	5
3.	Практичне заняття № 1.....	5
4.	Практичне заняття № 2.....	5
5.	Практичне заняття № 3.....	6
6.	Практичне заняття № 4.....	7
7.	Практичне заняття № 5.....	8
8.	Практичне заняття № 6.....	9
9.	Питання для самоконтролю знань за Модулем I.....	9
10.	Модуль II прикладний туropolерейтинг.....	9
11.	Практичне заняття № 7.....	10
12.	Практичне заняття № 8.....	10
13.	Практичне заняття № 9.....	11
14.	Практичне заняття № 10.....	11
15.	Практичне заняття № 11.....	12
16.	Практичне заняття № 12.....	13
17.	Практичне заняття № 13.....	13
18.	Практичне заняття № 14.....	14
19.	Питання для самоконтролю знань за Модулем II.....	15
20.	Критерії оцінювання.....	15
21.	Список рекомендованої літератури.....	17

Вступ

Метою методичних рекомендацій для проведення практичних занять з освітньої компоненти «Туроперейтинг» є виконання, засвоєння та відпрацювання навчального матеріалу, що пропонується здобувачам. Практичне заняття формує у бакалаврів культуру розумової праці, пізнавальну активність, самостійність та ініціативу до набуття знань.

Практичні заняття - вважаються одними із досить ефективних і значущих форм навчального процесу, на заняттях здобувачі закріплюють та поглиблюють знання з освітньої компоненти «Туроперейтинг». Практичні роботи допомагають розвивати творчу самостійність, поглиблюють інтерес до науки і наукових досліджень у сфері туризму та рекреації, виховують практичні навички ведення туристичного бізнесу, розвивають логічне мислення.

Освітня компонента «Туроперейтинг» належить до обов'язкового курсу підготовки фахівців за ОПП «Туризм», викладається вона на третьому курсі. Для того, щоб набути прикладні вміння і навички щодо методологічного апарату технології туроперейтингу для вирішення конкретних економічних завдань, що виникають у сфері туристичної індустрії при розробці або просуванні нового тур продукту, заснуванні власного туристичного бізнесу, управлінні туристичними підприємствами або використанні послуг, що вони надають.

Дані методичні рекомендації подаються як методично-інструктивний матеріал, необхідний здобувачам протягом семестру, що допоможе їм якісно підготуватися до практичних робіт за темами освітньої компоненти. До складу завдань з практичних робіт входять питання для обговорення: правила формування програм перебування туристів, організація туристичних подорожей туроператором. Майбутні фахівці з туризму та рекреації у процесі виконання практичних робіт отримають необхідні знання та навички для подальшої практичної і фахової підготовки.

Методичні рекомендації можуть бути використані для здобувачів вищої освіти освітньої програми Туризм на практичних заняттях з освітньої компоненти «Туроперейтинг».

**ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ
«ТУРОПЕРЕЙТИНГ»
МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТУРОПЕРЕЙТИНГУ**

**Практичне заняття № 1
ТЕМА: ОСНОВИ ТУРОПЕРЕЙТИНГУ.**

Мета: зформувати розуміння понятійно-термінологічного апарату туropolерейтингу.

Ознайомити здобувачів з основними етапами туropolераторської діяльності в Україні.

- 1. Питання для обговорення**
2. Поняття «туropolерейтинг» та види діяльності туropolератора.
3. Класифікація та види туropolераторів.
4. Функції туристичних операторів і туристичних агентів.
5. Зовнішні та внутрішні фактори туropolерейтингу.

2. Практичні завдання.

Завдання 1.

Заповніть таблицю 1 «Профіль роботи туropolераторів» вписавши у стовбці назви туристичних операторів згідно їх профілю, що діють на ринку України.

Таблиця 1

Профіль роботи туropolераторів

№	Монопрофільні	Багатопрофільні

Рекомендована література [2, 5]

**Практичне заняття №2
ТЕМА: ТУРОПЕРЕЙТИНГ ТА АГЕНТСЬКИЙ БІЗНЕС В ТУРИЗМІ.**

Мета: формувати розуміння сучасних реалій в туropolерейтингу та агентському бізнесі в туризмі на теренах України.

- 1. Питання для обговорення.**
1. Формування бізнесу туристичного оператора: нормативно-правові вимоги.
2. Організаційна структура туropolератора: взаємозв'язок роботи підрозділів.

3. Роль та завдання туроператора на туристичному ринку.
4. Види туроператорів за спеціалізацією, територіальним рівнем та формою організації.
5. Основні функції туроператора.
6. Туристичний агент, як посередник.
7. Головні принципи взаємодії туроператорів і турагентів. Договірні взаємовідносини.

2. Практичні завдання.

Завдання 1.

Заповніть таблицю 2 «Класифікація туроператорів» вписавши у стовбці назви туристичних операторів згідно їх профілю, що діють на ринку України.

Таблиця 2

Класифікація туроператорів

№	Ініціативні	Рецептивні

Завдання 2.

Скласти порівняльну таблицю щодо основних відмінностей туроператора та турагента за такими ознаками: відношення до створення туристичного продукту, формування доходів, розмір суб'єкта, просування туристичного продукту, контакт зі споживачами, приналежність до туристичного продукту, правовий статус.

Рекомендована література [2, 5, 13-19]

Практичне заняття №3

ТЕМА: ТЕХНОЛОГІЯ СТВОРЕННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ ТА ФОРМУВАННЯ ЙОГО АСОРТИМЕНТУ.

Мета: засвоїти навички створення привабливого туристичного продукту, та засобів реалізації маркетингової стратегії.

1. Питання для обговорення.

2. Технологія створення туристичного продукту та формування його асортименту.
3. Туристичний продукт.
4. Споживчі якості туристичного продукту.

5. Структура туристичного продукту.
6. Тур.
7. Переваги та недоліки індивідуальних та групових турів.
8. Туристична послуга.
9. Складові туристичного пакета.

2. Практичні завдання.

Завдання 1. - «Круїз Середземним морем» Перед менеджерами туристичної фірми «Вангог», поставлено завдання скласти програмний тур до країн Середземного моря. Тур вихідного дня.

Завдання: 2. Розробить туристську програму до Болгарії, враховуючи головні особливості її складання: для людей з особливими потребами (віком 35-45 років) у літній період часу

Завдання 3. - «Реальна ситуація в туристичній фірмі». Здобувачі утворюють міні-групи та відтворюють робочі ситуації в туристичній фірмі: новий конкурент на ринку, який надає такі ж гастрономічні тури як Ви. Ваші дії та кроки в дані ситуації?

Рекомендована література [1-6]

Практичне заняття №4

ТЕМА: ПРАВИЛА ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМ ПЕРЕБУВАННЯ ТУРИСТІВ.

Мета: засвоїти правила формування програм перебування туристів.

1. Питання для обговорення.

1. Характеристика термінів: «програмне обслуговування в туризмі», «програма перебування туристів».
2. Елементи програми туристичного обслуговування.
3. Фактори, які впливають на структуру туру та комплектацію програм перебування туристів. Види програмних заходів та їх характеристика.
4. Алгоритм розроблення програми обслуговування.
5. Програма туристичного обслуговування. Правила розробки програм перебування туристів. Технологічні документи і правила їх оформлення.
6. Визначення програмного туризму. Програмний туризм та особливості формування пакетних турів. Види програм обслуговування: рекреаційна, курортна, пізнавальна, спортивна, освітня, ділова та інші.
7. Мотивація програмного туризму. Цілі програмного туризму з точки зору: туристичного менеджменту, туристичного

маркетингу, технології обслуговування туристів, мети подорожі і типології туристів.

8. Шкала потреб клієнтів та формування психологічного портрету потенційних туристів. Основні фактори, що впливають на поведінку покупців.

2. Практичні завдання.

Завдання 1. Представити розробку програмного туру.

Рекомендована література [1-6, 12]

Практичне заняття №5 ТЕМА: ОРГАНІЗАЦІЯ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ В ТУРИСТИЧНОМУ АГЕНТСТВІ.

Мета: засвоїти навички обслуговування клієнтів в туристичному агентстві.

1. Питання для обговорення.

1. Сутність процесу обслуговування.
2. Які фактори впливають на рівень обслуговування клієнтів?
3. Які вимоги в Україні до персоналу турфірми?
4. Які стандарти та законодавчі акти і нормативні документи в галузі туризму, повинен знати персонал?
5. Етика поводження з відвідувачами.
6. Функції, обов'язки, відповідальність і права персоналу повинні бути викладені в посадових інструкціях і затверджені керівником туристичної організації.
7. Які рекомендації по організації роботи груп якості в туристських організаціях відповідно до міжнародної системи стандартів якості ISO9000?

2. Практичні завдання.

Завдання 1. Розробіть організаційну структуру туристичного підприємства, в якому Ви будете керівником. Аргументуйте свій вибір та надайте посадові інструкції працівників вашої фірми. Змодельуйте реальні випадки конфліктних ситуацій: «керівник-підлеглий», «керівник-клієнт», «мобінг та булінг на роботі».

Завдання 2. Молода пара, змушена була повернутися з Іспанії на три дні раніше закінчення туру. Новий авіаквиток йому був наданий безкоштовно туроператором, але гроші за три невикористаних дня не повернули. Чи може він вимагати повернення грошових коштів за ці три дні?

Завдання 3. Фірма замовила корпоративний тур та уклала договір з туристичною фірмою на оформлення турпоїздки до Норвегії. Повністю оплатила вартість авіаквитків і проживання в готелі, трансферт, отримання візи і страховку. Напередодні від'їзду фірма дізналася, що посольство відмовило їм у візі. Турфірма не хоче повертати їй гроші повністю, обіцяють тільки половину. Розберіть ситуацію.

Рекомендована література [1-6, 7-12]

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ ЗНАНЬ ЗА МОДУЛЕМ I

1. Основи туropolерейтингу.
2. Туropolерейтинг та агентський бізнес в туризмі.
3. Технологія створення туристичного продукту та формування його асортименту.
4. Правила формування програм перебування туристів.
5. Організація обслуговування клієнтів в туристичному агентстві.

МОДУЛЬ II. ПРИКЛАДНИЙ ТУРОПЕРЕЙТИНГ

Практичне заняття № 6

ТЕМА: РЕЦЕПТИВНИЙ ТУРОПЕРЕЙТИНГ.

Мета: формувати знання про рецептивний туropolерейтинг.

1. Питання для обговорення.

1. Характеристика рецептивних туropolераторів (інкаминг).
2. Прямі угоди з постачальниками послуг.
3. Характерні риси рецептивного туropolерейтингу як виду туристичної діяльності.
2. Договори рецептивного туropolератора з постачальниками послуг.
3. Взаємовідносини з партнерами.
4. Форс-мажорні обставини.
5. Розвиток рецептивного туropolерейтингу в Україні.

2. Практичні завдання.

Завдання 1. Укласти договір рецептивного туropolератора з постачальниками послуг.

Завдання 2. Змодельуйте виробничу ситуацію, де Вас як керівника схиляють до укладання угоди, яка містить випадки, коли зміст відповідної умови запропонований (чи заборонений) законодавством.

Рекомендована література [1-6, 7-12]

Практичне заняття № 7

ТЕМА: ФОРМИ СПІВПРАЦІ РЕЦЕПТИВНИХ ТУРОПЕРАТОРІВ З ПРОДУЦЕНТАМИ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ.

Мета: засвоїти форми співпраці рецептивних туроператорів з продуцентами туристичних послуг.

1. Питання для обговорення.

1. Для того, щоб сформувавши турпродукт, туроператор повинен, які отримати у власність послуги, які він включить до туристичного пакету?
2. Дайте характеристику типового договору.
3. Диференціація пропозицій рецептивних туроператорів
4. Як відбувається формування взаємовідносин з продуцентами туристичних послуг?
5. Формування каталогу пропозицій рецептивного туроператора.
6. Міжнародні документи, що регулюють взаємовідносини готельних підприємств із турагентами і туроператорами (Готельна конвенція, 1970 р. Міжнародні готельні правила, 1981 р. т. д).
7. Риси рецептивного туроперейтингу як виду туристичної діяльності.

2. Практичні завдання.

Завдання 1. Зробіть презентацію «Іміджу країни-реципієнта в світі».

Завдання 2. Представте зразки укладених договорів з продуцентами туристичних послуг.

Рекомендована література [1-6, 7-12, 13-19]

Практичне заняття № 8

ТЕМА: ІНІЦІАТИВНИЙ ТУРОПЕРЕЙТИНГ.

Мета: засвоїти форми співпраці рецептивних туроператорів з продуцентами туристичних послуг.

1. Питання для обговорення.

1. Види аутгоінгових туроператорів (флайтер, нон-флайтерів).

2. Характеристика Meet-компанії.
3. Оцінка туристичного ринку країни – партнера.
4. «Жорсткий» та «М'який» підходи Ф. Котлером.

2. Практичні завдання.

Завдання 1. Створити 5 варіантів Систем «А ля карт».

Рекомендована література [1-6, 7-12, 13-19]

Практичне заняття № 9

ТЕМА: МЕТА ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ ЗАКОРДОННОЇ КРАЇНИ

Мета: засвоїти критерії оцінювання туристичного ринку закордонної країни.

1. Питання для обговорення.

1. Аналіз є дослідження туристичного ринку країни-партнера.
2. Оцінку умов та чинників функціонування національного ринку туристичних послуг країни-партнера.
3. Комплексний аналіз рівня розвитку національного ринку країни-партнера.

2. Практичні завдання.

Завдання 1. Реферат «Прогнозування й планування туристичної діяльності країни-партнера».

Завдання 2. Переглянути сторінки туристичних фірм країни-партнера в мережі Facebook та дати їх опис з точки зору – цікавості контенту, специфіки постів, активності.

Рекомендована література [1-6, 7-12, 13-19]

Практичне заняття № 10

ТЕМА: ОРГАНІЗАЦІЯ ТУРИСТИЧНИХ ПОДОРОЖЕЙ ТУРОПЕРАТОРОМ

Мета: засвоїти навички організації туристичних подорожей туроператором.

1. Питання для обговорення.

1. Підписання договорів з готельним, харчовим, автотранспортним підприємствами.
2. Підписання договорів з авіакомпанією, залізницею, екскурсійною фірмою, музеєм.
3. Зарубіжні представники туроператорів: функції і організація роботи.
4. Якість обслуговування, її критерії, організація контролю.

2. Практичні завдання.

Завдання 1. Заповніть таблицю туристські пріоритети залежно від віку туристів та розписати.

Таблиця 1

Туристські пріоритети залежно від віку туристів:

Місце пріоритета	Молоді самотні люди	Молоді самотні люди	Молоді подружжя	Сімейні пари з дітьми	Середній вік (45-64 роки)	Третій вік (понад 64 роки)
1-е						
2-е						
3-е						
4-е						
5-е						

Рекомендована література [1-6, 7-12, 13-19]

Практичне заняття № 11

ТЕМА: СУТЬ І ЗНАЧЕННЯ ЯКОСТІ ТУРИСТСЬКИХ ПОСЛУГ

Мета: засвоїти навички організації туристичних подорожей туроператором.

1. Питання для обговорення.

1. Чинники, які впливають або можуть впливати на якість послуг.
2. Специфічні для сфери туризму фактори, що значною мірою впливають на створення якісної туристичної послуги.
3. Напрями щодо удосконалення системи управління якістю діяльності туристичних підприємств.
4. Методика дослідження якості обслуговування на туристичних підприємствах.

2. Практичні завдання.

Завдання 1. Побудуйте схему шести визначень якості.

Завдання 2. Для забезпечення необхідного рівня якості необхідна координація дій багатьох елементів системи надання послуг, яку потрібно схематично представити.

Рекомендована література [1-6, 7-12, 13-19]

Практичне заняття № 12
ТЕМА: КОНСОЛІДОВАНИЙ ТУРОПЕРЕЙТИНГ

Мета: ознайомити з консолідований туроперейтингом.

1. Питання для обговорення.

1. Організація співпраці між туроператорами.
2. Світовий ринок туроператорів консолідаторів: стан та перспективи розвитку.
3. Міжнародний туроперейтинг. Робота міжнародного туроператора з організації пакетних пропозицій та індивідуальних турів.
4. Умови роботи та організації консолідаторського бізнесу.
5. Формування розгалуженої (інтегрованої) структури збуту послуг консолідатора.
6. Особливості формування технологічних етапів (стадій) туристичного обслуговування консолідаторів.

2. Практичні завдання.

Завдання 1. Сформуйте договірний плану туру.

Завдання 2. Презентація «Безвідзивний та відзивний комітмент».

Рекомендована література [1-6, 7-12, 13-19]

Практичне заняття № 13
ТЕМА: ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ЕТАПІВ
(СТАДІЙ) ТУРИСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ
КОНСОЛІДАТОРІВ

Мета: ознайомити з особливостями формування технологічних етапів (стадій) туристичного обслуговування консолідаторів.

1. Питання для обговорення.

1. Форми співпраці консолідаторів з туроператорами та турагентами ви можете назвати?

2. Поняття „туристичне обслуговування” як процес надання послуг туризму.
3. П’ять етапів туристичного обслуговування.
- 4.

2. Практичні завдання.

Завдання 1. Побудувати модель туристичного обслуговування.

Завдання 2. Змоделюйте ситуацію «Офіс фірми» претензійна робота з клієнтами.

Рекомендована література [1-6, 7-12, 13-19]

Практичне заняття № 14

ТЕМА: ПРОЦЕС БРОНЮВАННЯ ПОСЛУГ ТРАНСПОРТНИХ, ЕКСКУРСІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Мета: засвоїти навички бронювання послуг транспортних, екскурсійних підприємств.

1. Питання для обговорення.

1. Порядок та послідовність оформлення документів індивідуальних туристів.
2. Правила взаємодії туристичної фірми та готельного підприємства.
3. Основні види автоматизованих систем бронювання та резервування в туризмі. Бронювання пакетних турів в режимі on-line.
4. Порядок бронювання через Інтернет. Своєчасна та несвоєчасна ануляція туристичних послуг.

2. Практичні завдання.

Завдання 1. Змоделюйте ситуацію бронювання в туристичній фірмі.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ ЗНАНЬ ЗА МОДУЛЕМ II

1.	Рецептивний туроперейтинг.
2.	Форми співпраці рецептивних туроператорів з продуцентами туристичних послуг.
3.	Ініціативний туроперейтинг.
4.	Мета та критерії оцінювання туристичного ринку закордонної країни
5.	Організація туристичних подорожей туроператором
6.	Суть і значення якості туристських послуг
7.	Консолідований туроперейтинг
8.	Особливості формування технологічних етапів (стадій) туристичного обслуговування консолідаторів
9.	Процес бронювання послуг транспортних, екскурсійних підприємств

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

№ заняття:	Вид роботи:						Сумарна кількість балів
	Кількість балів за кожен вид роботи	ТП	ПР	РЗ	ОЗ	ІНДЗ	
1-14		50	20	10	10	10	100

ТП – відповідь на теоретичні питання; ПР – практична робота; РЗ – розв’язок задач; ОЗ – оформлення заняття; ІНДЗ – індивідуальні завдання;

Список рекомендованої літератури

Основна:

1. Брич. В. Я. Туроперейтинг: підруч. / за заг. ред. д.е.н., проф. В. Я. Брича. –Тернопіль : Екон. думка ТНЕУ, 2017. 440 с.
2. Економічний аналіз туристичних підприємств: підручник / В. В. Тарасова, О. В. Скидан, І. К. Нестерчук, І. М. Ковалевська. Житомир: ЖНАЕУ, 2019. 371 с.
3. Стандартизація, сертифікація та ліцензування в туристичній діяльності: підручник / В. В. Тарасова, І. К. Нестерчук, І. М. Ковалевська, І. В. Мартинчук. Житомир: ЖНАЕУ, 2018. 372 с.
4. Економічний аналіз туристичних підприємств: підручник / В. В. Тарасова, О. В. Скидан, І. К. Нестерчук, І. М. Ковалевська. Житомир: ЖНАЕУ, 2019. 371 с.
5. Устименко Л. М., Булгакова Н. В. Основи туризмознавства: практикум. Київ: Видавництво Ліра-К, 2018. 80 с. McKercher В., Pride В. Theories, concepts and models of tourism. 2020. 256. p.
6. Sushchenko O. C89 Organization of Tour Guiding [Electronic resource] : textbook / O. Sushchenko, O. Akhmedova. – Kharkiv : S. Kuznets KhNUE, 2020. – 234 p.

Додаткова:

7. Курортологія : підручник / В. В. Тарасова, О. В. Скидан, І. К. Нестерчук, І. М. Ковалевська. Житомир : О. О. Євенок, 2019. 252 с.
8. Рекреаційні комплекси світу : навч. посібник / І. К. Нестерчук, А. С. Осіпчук, Т. М. Чернишова та ін. Житомир : ЖНАЕУ, 2019. 150 с. Нестерчук І. К., Шевчук Б. Л. Культурний, етнічний та гастрономічний туризм : навч. посібник. Житомир : ЖНАЕУ, 2019. 150 с.
9. Рекреаційні ресурси України : навч. посібник / Т. М. Чернишова, І. К. Нестерчук, Б. Л. Шевчук та ін. Житомир : ЖНАЕУ, 2019. 130 с.
10. Технологія ресторанної справи : навч. посібник / І. К. Нестерчук, А. С. Осіпчук, Т. М. Чернишова та ін. Житомир : ЖНАЕУ, 2019. 170 с.
11. Технологія готельної справи : навч. посібник / І. К. Нестерчук, С. В. Тищенко, Т. М. Чернишова та ін. Житомир : ЖНАЕУ, 2019. 224 с.
12. Cabera Meltem. Conflict management styles of professional tour guides: A cluster analysis / Meltem Cabera, Caner Üna // Tourism Management Perspectives. – 2019. – Vol. 30. – P. 89–97.

Інтернет-ресурси:

13. Бібліотека Житомирського державного університету імені Івана Франка. – URL: http://irbis.zu.edu.ua/cgi-bin/irbis64r_11/cgiirbis_64.exe (дата звернення 23.05.2024)
14. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського. URL: <http://nbuv.gov.ua> (дата звернення 23.05.2024)
15. Офіційний сайт Державного комітету статистики України Державної служби туризму і курортів. URL: www.ukrstat.gov.ua. (дата звернення 23.05.2024)
16. Оформлення віз для в'їзду в Україну і транзитного проїзду через її територію. URL: <http://mfa.gov.ua/ua/consular-affairs/con/visa>. (дата звернення 23.05.2024)
17. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації. URL: www.unwto.org (дата звернення 23.05.2024)
18. Офіційний сайт Всесвітнього Економічного Форуму. URL: <http://www.weforum.org> (дата звернення 23.05.2024)
19. Туристична бібліотека «Все про туризм». URL: <http://tourlib.net/transport.htm> (дата звернення 23.05.2024)