ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ, ЗДОРОВ'Я ТА ТУРИЗМУ
ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету фізичного
виховання, здоров'я та туризму
_____ М.В. Маліков
(підпис) (ініціали та прізвище)
«05» 10 2026

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
РЕГІОНАЛЬНИЙ ТУРОПЕРЕЙТИНГ

підготовки магістра
(назва освітнього ступеня)
денної та заочної форм здобуття освіти

освітньо-професійна програма Туризмознавство і гостинність
(назва)
Спеціальності J3 Туризм та рекреація
(шифр, назва спеціальності)
галузі знань J Транспорт та послуги

ВИКЛАДАЧ (-ЧІ): Чуєва Інна Олександрівна, к.н.ф.в.с., доцент, доцент
(ПІБ, науковий ступінь, вчене звання, посада)

Обговорено та ухвалено
на засіданні кафедри_____

Протокол №1 від "25" 08 2026р.
Завідувач кафедри_____
Н.В. Маковецька
(підпис) (ініціали, прізвище)

Погоджено
Гарант освітньо-професійної програми
_____ Н.В. Маковецька
(підпис) (ініціали, прізвище)

2026 рік

Зв'язок з викладачем:
E-mail: denizenko@ukr.net
Сезн ЗНУ повідомлення: Moodle (форум курсу, приватні повідомлення), https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=5870
Телефон: +380 97 705 87 74
Інші засоби зв'язку: Zoom, Viber (0977058774), Telegram
Кафедра: туризму, рекреації та готельно-ресторанної справи Запорізького національного університету, 4 навчальний корпус, ауд. 306 (вул. Дніпровська, 33-А)

1. Опис навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Регіональний туроперейтинг» є набуття знань та системного мислення щодо організації туроператорського бізнесу, праксеологічних навичок взаємодії суб'єктів туристичного ринку для створення якісного турпакету, схеми його просування та реалізації; оволодіння правилами формування програм туристичного обслуговування, документального забезпечення процесів створення, комплектування й реалізації турів та планових турпакетів; організації обслуговування туристів; особливостями просування та організації турів на території власної країни для іноземних громадян та вітчизняних туристів.

Основні завдання дисципліни. Теоретична та практична підготовка здобувачів з питань: формування пакетних та індивідуальних програм туристичного обслуговування з використанням ресурсного потенціалу дестинації (регіону, району, країни); формування взаємодії між усіма учасниками туристичного ринку та нормативно-правове забезпечення співпраці; моделювання програм обслуговування за різною метою подорожей, типом клієнтури й наявними туристичними атракціями; визначення мотивації подорожей та удосконалення процесів надання туристичних і паратуристичних послуг у пакетних турах. Курс враховує сучасні виклики: воєнні ризики й безпеку туристів, цифровізацію продажів і документообігу, потребу в сталих і регіонально орієнтованих продуктах.
Місце дисципліни в освітній програмі. Дисципліна (ППОП 4) є обов'язковим компонентом циклу професійної підготовки освітньо-професійної програми «Туризмознавство і гостинність» (спеціальність J3 «Туризм і рекреація», другий (магістерський) рівень), вивчається у 1 семестрі, обсяг – 5 кредитів ЄКТС, завершується екзаменом. **Пререквізити:** знання, здобуті на першому (бакалаврському) рівні вищої освіти; одночасно вивчаються «Туризмологія» (ЗП 2) та «Міжнародний туристичний бізнес» (ППС 1). **Постреквізити:** «Управління регіональним розвитком у туризмі та гостинності» (ППОП 5), «Інновінг в туризмі та гостинності» (ППС 3), «Управління якістю послуг у сфері обслуговування» (ППС 5), «Виробнича практика» (ППС 6), підготовка кваліфікаційної роботи магістра (ПА 1).
Методи й технології навчання. Лекції (проблемні, лекції-візуалізації); практичні заняття; самостійна робота; індивідуальні та групові проєкти; дискусії та дебати; тренінги, рольові ігри й воркшопи. Сучасні форми: інвертоване навчання (flipped classroom: матеріали та короткі тести в Moodle до заняття, обговорення – на занятті); кейс-метод на реальних зразках договорів, ваучерів і програм обслуговування; симуляція створення турпакету («тур-хакатон» у командах); калькуляція вартості туру в Excel / Google Таблицях; демонстрація роботи систем бронювання та CRM; аналіз онлайн-платформ, відгуків і соціальних мереж; інтерактивні опитування (Moodle, Mentimeter, Kahoot); гібридний формат (Zoom + Moodle) за потреби.
Інструменти та цифрова грамотність. Використання мультимедійних засобів, MS Excel / Google Таблиць, інтерактивних карт і онлайн-платформ бронювання, PowerPoint / Prezi / Canva для презентацій, електронного курсу в Moodle. Інструменти штучного інтелекту можна застосовувати як допоміжні (пошук ідей маршрутів, чернетки описів, пояснення термінів) з обов'язковим зазначенням у роботі та перевіркою всіх даних (години роботи, ціни, відстані, правові вимоги) за першоджерелами; відповідальність за достовірність несе здобувач.

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Регіональний туроперейтинг

Паспорт навчальної дисципліни

Нормативні показники	**денна форма здобуття освіти**
1	*2*
Статус дисципліни	**Обов'язкова** (ППОП 4, цикл професійної підготовки)
Семестр	1-й; навчальний рік 2026/2027; 14 тижнів
Кількість кредитів ECTS	5 (150 годин)
Кількість годин	150 (аудиторних – 42)
Лекційні заняття	14 год.
Семінарські / Практичні / Лабораторні заняття	28 год.
Самостійна робота	108 год.
Консультації	Очні: за попередньою домовленістю в робочі дні (друга половина дня), 4 навчальний корпус ЗНУ, вул. Дніпровська, 33-А. Онлайн: за попередньою домовленістю, Viber (+38 097 705 87 74), у робочі дні з 9:30 до 17:00
Вид підсумкового семестрового контролю:	**екзамен**
Посилання на електронний курс у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle)	https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=5870

2. Методи досягнення запланованих освітньою програмою компетентностей і результатів навчання

Компетентності/ результати навчання	**Методи навчання**	**Форми і методи оцінювання**
1	*2*	*3*
ЗК 1. Здатність до організації, планування, прогнозування результатів діяльності. ЗК 4. Здатність розробляти проєкти та управляти ними.	Практичні заняття, кейс-метод, дискусії та дебати, тренінги й рольові ігри, індивідуальні та групові проєкти; тур-хакатон	Практичні завдання; кейси; презентація стратегічного плану; проєкт на екзамені
СК 1. Здатність застосовувати у професійній діяльності категорійно-термінологічний апарат, концепції, методи та інструментарій системи наук, що формують науковий базис туризму та рекреації. РН 1. Спеціалізовані концептуальні знання, що включають сучасні наукові здобутки, критичне осмислення проблем у сфері туризму та рекреації і на межі	Проблемні лекції, лекції-візуалізації, інвертоване навчання (Moodle), робота з джерелами; самостійна робота	Усне опитування; тестування online; екзамен

галузей знань.		
СК 6. Здатність до аналізу, прогнозування, планування бізнес-процесів та геопросторового планування у сфері туризму та рекреації. РН 4. Проводити аналіз геопросторової організації туристичного процесу, проєктувати його стратегічний розвиток на засадах сталості.	Практичні заняття, кейс-метод, дискусії та дебати, тренінги й рольові ігри, індивідуальні та групові проєкти; стратегічний аналіз (PESTEL, SWOT)	Дебати та дискусії; аналітичні завдання; презентація
СК 8. Здатність розробляти, впроваджувати і просувати регіональні туристичні продукти і послуги у сфері туризму та гостинності відповідно динаміки змін сучасності. РН 13. Розробляти і реалізувати туристичні продукти і послуги з урахуванням регіонального туристично-рекреаційного потенціалу та динаміки змін сучасного часу.	Тур-проєктування й калькуляція вартості туру; тренінг «переговори з постачальником»; індивідуальні та групові проєкти	Кейс; тренінг і рольова гра; проєкт (практичне завдання на екзамені)
СК 9. Здатність розробляти і сприяти впровадженню програм розвитку сталого туризму в регіоні з урахуванням змін сучасності. РН 14. Розуміти принципи регіонального розвитку туризму і гостинності в сучасних умовах та, відповідно з ними, вміти організовувати діяльність у сфері обслуговування.	Практичні заняття, кейс-метод, дискусії та дебати, тренінги й рольові ігри, індивідуальні та групові проєкти; самостійна робота	Контрольна робота; самостійна робота; проєкт
РН 2. Спеціалізовані уміння/навички розв'язання проблем, необхідні для проведення досліджень та/або провадження інноваційної діяльності з метою розвитку нових знань та процедур у сфері туризму і рекреації. РН 9. Розробляти та реалізовувати проєкти у сфері туризму та рекреації на засадах економічної, соціальної і екологічної ефективності.	Індивідуальні та групові проєкти; практичні заняття з документообігом, автоматизацією та інтернет-ресурсами	Практична робота; тестування online; проєкт на екзамені

Примітка. *Компетентності та програмні результати навчання подано за матрицями відповідності освітньо-професійної програми «Туризмознавство і гостинність» (2025 р.) для компонента «Регіональний туроперейтинг».*

3. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Туроператорська діяльність як основа формування внутрішнього

та міжнародного ринків туризму

Туроператори формують, просувають і реалізують туристичні продукти: організовують тури, добирають послуги (перевезення, проживання, харчування, екскурсії), пропонують їх на внутрішньому та міжнародному ринках. Вони створюють попит на подорожі всередині країни, сприяють залученню іноземних туристів, виступають посередниками між постачальниками послуг і споживачами. Основні функції: планування маршрутів, координація логістики, складання програм для різних цільових груп та забезпечення якості послуг.

Змістовий модуль 2. Середовище міжнародного туроперейтингу

Міжнародний туроперейтинг охоплює діяльність туроператорів на глобальному ринку, включно з організацією та продажем турів за кордон. Середовище характеризується конкуренцією країн за туристів, культурними особливостями, правовими нормами й стандартами якості, співпрацею з міжнародними постачальниками (авіакомпанії, готелі, екскурсійні агенції); сприяє інтеграції туристичних ринків.

Змістовий модуль 3. Особливості туроператорської діяльності

Ключові особливості: формування комплексних туристичних продуктів (перевезення, проживання, харчування, розваги); посередництво між постачальниками й споживачами, координація та логістика; ризики (коливання попиту, валютні курси, політична ситуація, погодні умови); робота на умовах передоплати та її вплив на фінансову стратегію.

Змістовий модуль 4. Стратегії туроперейтингу на туристичному ринку

Стратегії спрямовані на залучення клієнтів, підвищення конкурентоспроможності та прибутковості: диференціація продуктів, цінова політика (знижки, акції), партнерські відносини з постачальниками, новітні технології (онлайн-бронювання, мобільні додатки), маркетингові стратегії просування на нових ринках і створення сильних брендів.

Змістовий модуль 5. Документообіг у туроперейтингу

Оформлення й обробка документів для організації подорожей: договори з постачальниками (готелі, транспортні компанії), ваучери, страхові поліси, візові документи, бухгалтерські та фінансові документи. Ефективний документообіг забезпечує координацію учасників, своєчасність послуг і юридичний захист туроператорів і туристів; системи електронного документообігу підвищують швидкість і точність обробки.

Змістовий модуль 6. Управління конфліктами у туроперейтингу

Вирішення суперечок між туроператорами, постачальниками та туристами (затримки або скасування послуг, невідповідність очікувань, помилки бронювання, проблеми з оплатою). Стратегії: чітка комунікація, своєчасна реакція, компенсації або альтернативні рішення; налагоджена система управління конфліктами підтримує репутацію й лояльність клієнтів.

Змістовий модуль 7. Автоматизація процесів у туроперейтингу

Використання сучасних технологій для оптимізації бронювання, обробки платежів, управління базами клієнтів і постачальників, формування туристичних продуктів. Інструменти: CRM-системи, платформи онлайн-бронювання, аналітичні програми для прогнозування попиту й управління ціноутворенням; автоматизація скорочує час на рутинні завдання, знижує ризик помилок і підвищує конкурентоспроможність.

Змістовий модуль 8. Процес організації турів

Етапи: дослідження ринку й потреб цільової аудиторії; розроблення маршруту (напрями, готелі, транспорт, екскурсії); укладання договорів і бронювання; встановлення цін з урахуванням витрат і ринку; маркетингова кампанія; координація подорожі (підтвердження бронювань, видача квитків, ваучерів і документів); вирішення непередбачених ситуацій. Модуль опановується в межах практичних занять 5–6 та підсумкового проєкту.

4. Структура навчальної дисципліни

Вид заняття /роботи	Назва теми	Кількість годин	Згідно з розкладом
		о/д.ф.	
1	*2*	*3*	*4*
Змістовий модуль 1. Туроператорська діяльність як основа формування внутрішнього та міжнародного ринків туризму			

Лекція 1	**Туроперейтинг як наука і вид діяльності** Що таке туроперейтинг і його роль у туристичній індустрії; основні функції туроператорів; вплив автоматизації; стратегії успішної роботи на ринку.	2	тиждень 1
Практичне заняття 1	**Туроперейтинг як наука і вид діяльності** Наукові аспекти туроперейтингу; ключові функції туроператорської діяльності; поєднання економічних, географічних і управлінських наук; професійні навички туроператора. Усне опитування.	2	тиждень 1
Практичне заняття 2	**Туроператор як суб'єкт туристичного ринку** Роль туроператора; функції посередника між постачальниками й туристами; вплив на попит і пропозицію; чинники конкурентоспроможності.	2	тиждень 2
Змістовий модуль 2. Середовище міжнародного туроперейтингу			
Лекція 2	**Середовище міжнародного туроперейтингу** Особливості міжнародного туроперейтингу; вплив правових і культурних аспектів; роль партнерських відносин; глобалізація та конкуренція.	2	тиждень 3
Практичне заняття 3	**Зовнішні фактори туроперейтингу** Економічні, політичні та правові, соціокультурні, екологічні й природні чинники (PESTEL), воєнні ризики. Дебати та дискусії.	2	тиждень 3
Практичне заняття 4	**Внутрішні фактори туроперейтингу** Управлінська структура; фінансові ресурси; кваліфікація персоналу; внутрішня автоматизація.	2	тиждень 4
Змістовий модуль 3. Особливості туроператорської діяльності			
Лекція 3	**Особливості туроператорської діяльності** Етапи формування туристичного продукту; ризики та їх мінімізація; відмінності внутрішньої та міжнародної діяльності; взаємодія з постачальниками послуг.	2	тиждень 5
Практичне заняття 5	**Тур-проєктування, тур-планування та просування туру** Етапи тур-проєктування; планування туру для цільової аудиторії; методи просування на внутрішньому й міжнародному ринках; оцінка ефективності реклами. Кейс: розроблення регіонального туру з калькуляцією вартості в Excel.	2	тиждень 5
Практичне заняття 6	**Основні схеми роботи з постачальниками туристичних послуг** Моделі співпраці (готелі, перевізники, екскурсійні агенції); договори й ключові умови; контроль якості; ризики. Тренінг і рольова гра «переговори з постачальником».	2	тиждень 6
Змістовий модуль 4. Стратегії туроперейтингу на туристичному ринку			
Лекція 4	**Стратегії туроперейтингу на туристичному ринку** Стратегії залучення клієнтів; цінова політика; маркетингові стратегії просування; адаптація до змін ринку та підтримка конкурентоспроможності.	2	тиждень 7
Практичне заняття 7	**Стратегічний аналіз в туроперейтингу** Інструменти стратегічного аналізу; SWOT-аналіз позиції туроператора; аналіз конкурентного середовища; вплив зовнішніх і внутрішніх факторів.	2	тиждень 7
Практичне заняття 8	**Стратегічний план діяльності туроператора** Етапи розробки плану; цілі й пріоритети; ресурси та інструменти; оцінка ефективності й коригування. Презентація стратегічного плану. Тестування online	2	тиждень 8

	№1.		
Змістовий модуль 5. Документообіг у туроперейтингу			
Лекція 5	**Документообіг у туроперейтингу: класифікація документів** Види документів; договори з постачальниками; ваучери й бронювання; фінансові та бухгалтерські документи; вплив електронного документообігу.	2	тиждень 9
Практичне заняття 9	**Документообіг у туроперейтингу. Класифікація документів** Види документів і їх класифікація (договірні, фінансові, організаційні); документи для договорів із постачальниками; вимоги до бухгалтерської та фінансової документації.	2	тиждень 9
Практичне заняття 10	**Формування документів** Етапи формування документів; договори з клієнтами й постачальниками; оформлення ваучерів, квитків, страхових полісів; зберігання та облік. Контрольна робота.	2	тиждень 10
Змістовий модуль 6. Управління конфліктами у туроперейтингу			
Лекція 6	**Поняття конфлікту в туроперейтингу** Причини та типи конфліктів між туроператорами, постачальниками й клієнтами; стратегії управління; превентивні заходи.	2	тиждень 11
Практичне заняття 11	**Поняття конфлікту в туроперейтингу** Причини конфліктів; типи конфліктів між туроператорами, постачальниками й туристами; методи управління; запобігання через комунікацію.	2	тиждень 11
Практичне заняття 12	**Управління конфліктами в туроперейтингу** Методи ефективного управління конфліктами; превенція через планування й комунікацію; медіація й альтернативне вирішення спорів. Самостійна робота: аналіз реальної конфліктної ситуації.	2	тиждень 12
Змістовий модуль 7. Автоматизація процесів у туроперейтингу			
Лекція 7	**Автоматизація процесів у туроперейтингу** Процеси, що підлягають автоматизації; технології та програмні рішення; вплив на ефективність і обслуговування; переваги та виклики.	2	тиждень 13
Практичне заняття 13	**Основні напрямки автоматизації** Ключові процеси автоматизації; системи бронювання; CRM-системи; автоматизація фінансових і бухгалтерських процесів.	2	тиждень 13
Практичне заняття 14	**Основні напрямки використання інтернет-ресурсів у туроперейтингу** Онлайн-платформи бронювання; інтернет-маркетинг; онлайн-консультації, відгуки, мобільні додатки; соціальні мережі та бренд. Практична робота. Тестування online №2.	2	тиждень 14
Самостійна робота (змістові модулі 1–8)			
Самостійна робота	**Питання для самостійного опрацювання:** 1. Особливості розвитку регіонального туроперейтингу порівняно з міжнародним (11 год.) 2. Фактори, що впливають на попит на регіональні туристичні продукти (11 год.) 3. Формування та просування туристичних маршрутів у межах одного регіону (11 год.) 4. Роль співпраці з місцевими постачальниками послуг у регіональному туроперейтингу (11 год.)	108	протягом семестру

	5. Переваги та виклики організації внутрішнього туризму в межах конкретного регіону (11 год.) 6. Вплив інфраструктури на розвиток регіонального туроперейтингу (11 год.) 7. Стратегії залучення туристів до менш популярних регіонів (11 год.) 8. Регіональні особливості (культура, природа, історія) як основа унікальних туристичних продуктів (11 год.) 9. Можливості розвитку екологічного туризму в регіональному туроперейтингу (10 год.) 10. Вплив державної політики та регіональних ініціатив на розвиток туроперейтингу в окремих регіонах (10 год.)		
Разом	**14 год. лекцій + 28 год. практичних занять + 108 год. самостійної роботи**	**150**	

5. Види і зміст контрольних заходів

Вид заняття/ роботи	**Вид контрольного заходу**	**Зміст контрольного заходу***	**Критерії оцінювання та термін виконання***	**Усього балів**
1	*2*	*3*	*4*	*5*
Поточний контроль				
Змістовий модуль 1 (Лекція 1; практичні заняття 1–2)				
Практичне заняття №1	Усне опитування	Діалог викладача зі студентом: наукові аспекти та функції туроперейтингу.	Правильність і повнота відповіді; логічність; термінологія; аргументація; впевненість. Термін: на занятті (тиждень 1).	5
Змістовий модуль 2 (Лекція 2; практичні заняття 3–4)				
Практичне заняття №3	Дебати та дискусії	Вплив зовнішніх факторів (економічних, політичних, соціокультурних, екологічних, воєнних ризиків) на туроперейтинг.	Якість аргументів; логічність; уміння слухати й відповідати опоненту; ораторські навички; дотримання регламенту. Термін: на занятті (тиждень 3).	5
Змістовий модуль 3 (Лекція 3; практичні заняття 5–6)				
Практичне заняття №5	Ситуаційна задача (кейс)	Розроблення регіонального туру для обраного сегмента з калькуляцією вартості.	Оцінювання за критеріями: правильність і повнота виконання; логічність і послідовність; застосування теоретичних знань; самостійність; дотримання терміну. 5 б. – повністю; 3–4 б. – з неточностями; 1–2 б. – частково; 0 б. – не виконано. Термін: на занятті (тиждень 5).	5
Практичне заняття №6	Тренінг і рольова гра	Переговори з постачальником послуг: умови договору, контроль якості, ризики.	Активність участі; робота в команді; застосування знань; комунікативні навички; розв’язання поставлених завдань. Термін: на занятті	5

			(тиждень 6).	
Змістовий модуль 4 (Лекція 4; практичні заняття 7–8)				
Практичне заняття №8	Презентація	Публічний захист стратегічного плану діяльності туроператора.	Змістовність і повнота; структурованість; візуальне оформлення; ораторські навички; відповіді на запитання. Термін: на занятті (тиждень 8).	5
Самостійна робота	Тестування online №1 (Moodle)	15–30 завдань за змістовими модулями 1–4.	Тест: питання із вибором відповіді (одна правильна), оцінка пропорційна кількості правильних відповідей; врахування часового обмеження (перевищення часу може знизити оцінку). Термін: до кінця тижня 8.	10
Змістовий модуль 5 (Лекція 5; практичні заняття 9–10)				
Практичне заняття №10	Контрольна робота	Класифікація та формування документів туроператора (договори, ваучери, страхові поліси).	Оцінювання за критеріями: правильність і повнота виконання; логічність і послідовність; застосування теоретичних знань; самостійність; дотримання терміну. 5 б. – повністю; 3–4 б. – з неточностями; 1–2 б. – частково; 0 б. – не виконано. Термін: на занятті (тиждень 10).	5
Змістовий модуль 6 (Лекція 6; практичні заняття 11–12)				
Самостійна робота (практичне заняття №12)	Самостійна робота	Аналіз реальної конфліктної ситуації у туроперейтингу та пропозиція рішення.	Оцінювання за критеріями: правильність і повнота виконання; логічність і послідовність; застосування теоретичних знань; самостійність; дотримання терміну. 5 б. – повністю; 3–4 б. – з неточностями; 1–2 б. – частково; 0 б. – не виконано. Термін: тиждень 12.	5
Змістовий модуль 7 (Лекція 7; практичні заняття 13–14)				
Практичне заняття №14	Практична робота	Використання систем бронювання, CRM та інтернет-ресурсів у діяльності туроператора.	Оцінювання за критеріями: правильність і повнота виконання; логічність і послідовність; застосування теоретичних знань; самостійність; дотримання терміну. 5 б. – повністю; 3–4 б. – з неточностями; 1–2 б. – частково; 0 б. – не виконано. Термін: на занятті (тиждень 14).	5
Самостійна робота	Тестування online №2 (Moodle)	15–30 завдань за змістовими модулями 5–7.	Тест: питання із вибором відповіді (одна правильна), оцінка	10

			пропорційна кількості правильних відповідей; врахування часового обмеження (перевищення часу може знизити оцінку). Термін: до кінця тижня 14.	
Усього за поточний контроль				**60**
Підсумковий контроль				
Форма підсумкового контролю	**Вид підсумкового контрольного заходу**	**Зміст підсумкового контрольного заходу**	**Критерії оцінювання**	**Усього балів**
Екзамен	Усне опитування з двох випадкових питань	**Питання для підготовки:** 1. Визначення поняття туроперейтингу та його роль у туристичній галузі. 2. Туристичний продукт як основа туроперейтингу. 3. Структура та види туристичних пакетів. 4. Роль туроператора у створенні та просуванні регіональних турів. 5. Законодавче регулювання діяльності туроператорів на регіональному рівні. 6. Аналіз туристичного ринку конкретного регіону. 7. Сезонність у туроперейтингу та її вплив на планування турів. 8. Регіональні особливості формування туристичних маршрутів. 9. Взаємодія туроператора з постачальниками туристичних послуг у регіоні. 10. Види регіональних турів: культурні, природничі, оздоровчі, спортивні. 11. Роль локальних культурних особливостей у формуванні туристичного продукту. 12. Організація екскурсійних програм на регіональному рівні. 13. Використання інформаційних технологій у регіональному туроперейтингу. 14. Маркетингові стратегії туроператора на регіональному ринку. 15. Економічна ефективність регіональних турів. 16. Проблеми екологічної стійкості у регіональному туроперейтингу. 17. Співпраця з місцевими органами влади та громадами в туроперейтингу. 18. Регіональні туристичні ресурси та їх вплив на формування турів. 19. Аналіз конкуренції на ринку регіональних турів. 20. Організація і проведення фестивальних турів у регіоні. 21. Транспортна логістика у регіональному туроперейтингу. 22. Безпека туристів у	Два питання по 5 б.: повнота й правильність відповіді, термінологія, аргументація.	10

		регіональних турах. 23. Роль туроператора в розвитку внутрішнього туризму. 24. Вплив глобалізації на розвиток регіональних туристичних продуктів. 25. Позиціонування регіонального туристичного продукту на міжнародному ринку. 26. Організація турів вихідного дня: особливості та попит. 27. Регіональний туризм для спеціалізованих груп (екотуризм, гастрономічні тури). 28. Виклики та перспективи розвитку регіонального туроперейтингу в Україні. 29. Туроперейтинг у контексті сталого розвитку регіонів. 30. Оцінка туристичного потенціалу регіонів та стратегічне планування турів.		
	Контрольне тестування (Moodle)	30 запитань з однією правильною відповіддю; обмеження часу – 45 хв.	Оцінюється кількість правильних відповідей; перевищення часу може знизити оцінку або анулювати результат.	10
	Практичне завдання – метод проєктів	Комплексна проєктна робота: розроблення регіонального турпакету (маршрут, програма обслуговування, постачальники, калькуляція вартості, документація, схема просування й реалізації, оцінка ризиків) для обраного сегмента клієнтів; презентація проєкту.	20 б.: відповідність завданню – до 4; інноваційність і креативність – до 4; якість і глибина дослідження – до 4; практичне застосування результатів – до 4; оформлення та презентація – до 4.	20
Усього за підсумковий контроль				**40**

Шкала оцінювання ЗНУ: національна та ECTS

За шкалою ECTS	За шкалою університету	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90 – 100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	85 – 89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75 – 84 (добре)		
D	70 – 74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60 – 69 (достатньо)		
FX	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1 – 34 (незадовільно – з обов'язковим повторним курсом)		

6. Основні навчальні ресурси

Рекомендована література

Основні джерела:

1. Баженова С. Е. Основи туроперейтингу: навч. посіб. для студентів (напрям підгот. 6.140103 «Туризм»).

Кам'янець-Подільський: Кам'янець-Поділ. нац. ун-т ім. Івана Огієнка, 2018. 187 с.
2. Бабарицька В., Малиновська О. Менеджмент туризму. Туроперейтинг. Понятійно-термінологічні основи, сервісне забезпечення турпродукту: навч. посіб. К.: Альтерпрес, 2008.
3. Брич В. Я. Туроперейтинг: підручник / за заг. ред. В. Я. Брича. Тернопіль: Екон. думка ТНЕУ, 2019. 440 с.
4. Головинець В., Горобець О., Гуцал С. та ін. Туризм України: економічні та організаційні механізми розвитку. Тернопіль: Терно-граф, 2008.
5. Михайліченко Г. І. Туроперейтинг: підручник. К.: КНТЕУ, 2018. 304 с.
6. Чуєва І. О. Регіональний туроперейтинг: практикум для здобувачів ступеня вищої освіти магістра спеціальності 242 «Туризм і рекреація» освітньо-професійної програми «Туризмознавство і гостинність». Запоріжжя: ЗНУ, 2024. 66 с.
7. Закон України «Про туризм» від 15.09.1995 № 324/95-ВР (зі змінами). URL: https://zakon.rada.gov.ua
8. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2030 року: схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16.03.2017 № 168-р.
9. Directive (EU) 2015/2302 of the European Parliament and of the Council of 25 November 2015 on package travel and linked travel arrangements.
10. UN Tourism. World Tourism Barometer. Vol. 24, Issue 3. Madrid, September 2026. URL: https://www.untourism.int
11. OECD. OECD Tourism Trends and Policies 2024. Paris: OECD Publishing, 2024.
12. Buhalis D., Law R. Progress in information technology and tourism management: 20 years on and 10 years after the Internet // Tourism Management. 2008. Vol. 29, No. 4. P. 609–623.

Додаткові джерела:

1. Бурковська А. В. Маркетинговий аудит: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2014. 208 с.
2. Ящишина І. В. Організація підприємницької діяльності в туризмі: навч.-метод. посіб. Кам'янець-Подільський: Абетка, 2015. 117 с.
3. Ведмідь Н. І., Михайліченко Г. І. Курортний туроперейтинг: опорний конспект лекцій. К.: КНТЕУ, 2016. 202 с.
4. Шаповал В. М., Юрчишина Л. І. Туроперейтинг: методичні рекомендації до проведення практичних занять. Д.: НТУ «Дніпровська політехніка», 2021. 30 с.
5. Шаповал В. М. Туроперейтинг: конспект лекцій для бакалаврів спеціальності 242 «Туризм». Д.: НТУ «Дніпровська політехніка», 2021. 77 с.
6. Коротун С. І., Конарівська О. Б. Особливості формування комунікаційної політики на підприємствах готельного господарства в сучасних умовах // Сучасні проблеми та шляхи економічного розвитку підприємств та індустрії туризму в Україні: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 18 трав. 2018 р. Дніпро: ДГУ, 2018. С. 119–122.

Інформаційні ресурси

1. Електронний курс у СЕЗН ЗНУ (Moodle): https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=5870
2. Офіційний сайт Світової організації туризму (UN Tourism, раніше UNWTO): https://www.untourism.int
3. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму: http://www.weforum.org
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України: http://www.ukrstat.gov.ua
5. Туристична бібліотека «Все про туризм»: http://tourlib.net
6. Наукова бібліотека ЗНУ: http://library.znu.edu.ua

7. Регуляції і політики курсу

Відвідування занять. Регуляція пропусків.

Успішне опанування дисципліни потребує завчасного ознайомлення з метою, завданнями та структурою курсу (силабусом), вдумливого сприйняття лекційного матеріалу, своєчасної підготовки до практичних занять і виконання всіх завдань згідно з графіком навчального процесу. Інтерактивний характер курсу (дискусії, кейси, тренінги) передбачає обов'язкове відвідування практичних занять. Взаємоповага учасників навчального процесу передбачає не спізнюватися на заняття, не відволікати викладача й колег, виявляти доброзичливий інтерес до відповідей одногрупників. Здобувачі, які за певних обставин не можуть відвідувати заняття регулярно, мають впродовж тижня узгодити з викладачем графік відпрацювання. Пропущені завдання відпрацьовуються на найближчій консультації впродовж тижня після пропуску усно (співбесіда за питаннями плану заняття) або дистанційно в Zoom; в окремих випадках – письмово. Здобувачі, які на початок екзаменаційної сесії мають понад 70 % невідпрацьованих пропущених

занять, до відпрацювання не допускаються.

Політика академічної доброчесності.

Усі письмові роботи (творче завдання, ІДЗ, курсова робота) перевіряються на наявність плагіату за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення. Плагіатом вважається: копіювання чужої роботи та оприлюднення під своїм іменем; суміш власного й запозиченого тексту без цитування; рерайт без згадування автора. Будь-яка запозичена ідея, думка, ілюстрація чи фото має супроводжуватися посиланням на першоджерело. До письмових робіт за вимогою викладача додається підписана Декларація академічної доброчесності (див. Додаток). Роботи з ознаками плагіату відхиляються без права перескладання. Посилання на Wikipedia та бази готових рефератів неприпустимі. Інструменти штучного інтелекту дозволено використовувати лише як допоміжні, з обов'язковим зазначенням у роботі; за достовірність даних і висновків відповідає здобувач.

Визнання результатів неформальної освіти.

Порядок зарахування результатів навчання, підтверджених сертифікатами, свідоцтвами та іншими документами, здобутими поза основним місцем навчання (профільні онлайн-курси, тренінги, стажування в туристичних підприємствах), регулюється Положенням про порядок визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті: https://tinyurl.com/y8gbt4xs.

Використання комп'ютерів і телефонів на занятті.

Використання мобільних телефонів, планшетів та інших гаджетів під час лекцій і семінарів дозволяється виключно у навчальних цілях (уточнення даних, робота з онлайн-джерелами, інтерактивні опитування). Перед початком заняття слід вимкнути звук. Під час контрольних заходів (диктанти, тести, екзамен) використання гаджетів заборонено; у разі порушення робота анулюється без права перескладання.

Комунікація.

Базова платформа комунікації – Moodle. Важливі повідомлення (терміни подання завдань, коди доступу до Zoom) розміщуються на форумі курсу; для персональних запитів використовуються приватні повідомлення. Викладач відповідає впродовж трьох робочих днів. Переконайтеся, що e-mail у профілі Moodle актуальний, і регулярно перевіряйте папку «Спам». Для термінових питань пишіть на denizenko@ukr.net із позначкою «Важливо» або у Viber 0977058774, указавши прізвище, ім'я, курс і шифр групи.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ

ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ НА 2026-2027 н.р. доступний за адресою: http://surl.li/afeagu.

НАВЧАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ. Перевірка набутих студентами знань, навичок та вмінь є невід'ємною складовою системи забезпечення якості освіти і проводиться відповідно до Положення про організацію та методику проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ: https://tinyurl.com/y9tve4lk.

ПОВТОРНЕ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІН. Наявність академічної заборгованості до 6 навчальних дисциплін (у тому числі проходження практики чи виконання курсової роботи) за результатами однієї екзаменаційної сесії є підставою для надання студенту права на повторне вивчення зазначених навчальних дисциплін. Процедура повторного вивчення визначається Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ: https://tinyurl.com/y9pkmmp5.

ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ. Порядок і процедури врегулювання конфліктів, пов'язаних із корупційними діями, зіткненням інтересів, різними формами дискримінації, сексуальними домаганнями, міжособистісними стосунками та іншими ситуаціями, що можуть виникнути під час навчання, регламентуються Положенням про порядок і процедури вирішення конфліктних ситуацій у ЗНУ: https://tinyurl.com/57wha734.

Конфліктні ситуації, що виникають у сфері стипендіального забезпечення здобувачів вищої освіти, вирішуються стипендіальними комісіями факультетів, коледжів та університету в межах їх повноважень, відповідно до: Положення про порядок призначення і виплати академічних стипендій у ЗНУ: https://tinyurl.com/yd6bq6p9; Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ: https://tinyurl.com/y9r5dpwh.

ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА. Телефон довіри практичного психолога **Марті Ірини Вадимівни** (061) 228-15-84, (099) 253-78-73 (щоденно з 9 до 21).

УПОВНОВАЖЕНА ОСОБА З ПИТАНЬ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ КОРУПЦІЇ Запорізького національного університету: **Банах Віктор Аркадійович**
Електронна адреса: v_banakh@znu.edu.ua
Гаряча лінія: тел. (061) 227-12-76, факс 227-12-88

РІВНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ІНКЛЮЗИВНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ. Центральні входи усіх навчальних корпусів ЗНУ обладнані пандусами для забезпечення доступу осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення. Допомога для здійснення входу у разі потреби надається черговими охоронцями навчальних корпусів. Спеціалізована допомога: (061) 228-75-11 (начальник охорони). Порядок супроводу (надання допомоги) осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення у ЗНУ: https://tinyurl.com/ydhcsagx.

РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА: http://library.znu.edu.ua. Графік роботи абонементів: понеділок-п`ятниця з 08.00 до 16.00; вихідні дні: субота і неділя.

СИСТЕМА ЕЛЕКТРОННОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ (СЕЗН ЗНУ): https://moodle.znu.edu.ua.
Посилання для відновлення паролю: https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=133015.

ЦЕНТР ІНТЕНСИВНОГО ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ: http://sites.znu.edu.ua/child-advance/