

Особливості договірних взаємовідносин між туроператором, турагентом і туристом / Вікторія Даниленко-Кульчицька // Галицький економічний вісник — Тернопіль : ТНТУ, 2014. — Том 44. — № 1. — С. 87-93. — (Загальні проблеми економіки та суб'єктів господарювання).

УДК 338.242

Вікторія ДАНИЛЕНКО-КУЛЬЧИЦЬКА

ОСОБЛИВОСТІ ДОГОВІРНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН МІЖ ТУРОПЕРАТОРОМ, ТУРАГЕНТОМ І ТУРИСТОМ

***Резюме.** Розглянуто особливості договірних взаємовідносин, які виникають між ключовими суб'єктами туристичної діяльності: туроператором, турагентом і туристом. З'ясовано, що основними документами, які регулюють їх діяльність, є агентський договір та договір на туристичне обслуговування. Охарактеризовано особливості кожного з них.*

***Ключові слова:** туроператор, турагент, турист, агентський договір, ваучер, туристичні послуги, угода.*

Victoriya DANYLENKO-KULCHYTSKA

THE PECULIARITIES OF CONTRACTUAL RELATIONSHIP BETWEEN TRAVEL OPERATORS, TRAVEL AGENTS AND TOURISTS

***Summary.** It was found that in the process of promoting travel services they are completed in the tourism product (with help of travel agent) and through the distribution system (with help of travel agencies) are communicated to the consumer (tourist). Effective cooperation between the three aforementioned actors of the tourism market is impossible without the settlement of a number of legal and economic moments that conclusion is based on the number of contracts. The features of the contractual relationships that occur between the main subjects of tourism: travel operators, travel agents and tourist are considered. It was found that the basic instruments governing their activities are an agency agreement and a contract for travel services. The features of each of them are characterized. Main features of travel operators are: these firms are the producers of the tourism product. They complete tours, develop routes, bought travel services in their direct producers – hotel companies, travelling organizations, businesses, food, culture, entertainment, leisure, etc. Main feature of travel agents is that they sell for fee different tours to travel operator on the basis of a contract between them. Travel agent provides advertising of tours, their sale and delivery of customers to the place of destination before travel, monitors the quality of service, collects customers' comments and suggestions.*

***Key words:** travel operator, travel agency, tourist agency contract, voucher, travel services agreement.*

Постановка проблеми. Процес просування туристичних послуг до кінцевого споживача складний, часто не передбачає безпосереднього зв'язку між ними. У процесі просування туристичні послуги комплектуються в туристичний продукт (через туроператора) і через систему дистрибуції (через турагентства) доводяться до споживача (туриста). Ефективна взаємодія між трьома вищезазначеними суб'єктами туристичного ринку неможлива без урегулювання ряду юридичних та економічних нюансів, що відбувається на основі укладання ряду договорів. Саме тому актуальним є з'ясування суті договірних взаємовідносин, що виникають між учасниками туристичної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання взаємовідносин учасників туристичного ринку досліджувало багато вчених. Зокрема, Коваль П.Ф., Алешугіна Н.О., Андреева Г.П. розглядали особливості різних видів угод, які мають місце в туристичній діяльності, а у дослідженнях Сокол Т.Г. зосереджено увагу на законодавчих передумовах туристичної діяльності. Проте поза увагою вчених залишаються особливості договірних відносин, які виникають між ключовими учасниками туристичного ринку – туроператором, турагентом і туристом.

Метою статті є з'ясування характерних особливостей договірних взаємовідносин між туроператором, турагентом і туристом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основу туристичної діяльності становлять фірми й організації, що реалізують і надають туристичні послуги, а саме:

- фірми – туристичні оператори;
- фірми – туристичні агенти.

Туристичні оператори – це юридичні особи, створені відповідно до законодавства України, для яких виключною діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг, і які в установленому порядку отримали ліцензію на туроператорську діяльність. Ці фірми є виробниками туристичного продукту. Вони

формують тури: розробляють маршрути, замовляють туристичні послуги у їх безпосередніх виробників – готельних підприємств, транспортних організацій, підприємств харчування, закладів культури, розваг, дозвілля і т.д. Крім організації туру, туроператор забезпечує його реалізацію шляхом розміщення реклами, продажу путівки (ваучера), а також здійснення самої подорожі та організації обслуговування туристів на маршруті. Фірма – туроператор найчастіше виступає гуртовим продавцем, що реалізує свій продукт посередникам-продавцям, тобто турагентам. Водночас туроператор може продавати путівки і самостійно безпосередньо споживачам туристичного продукту, тобто туристам. Фізична особа-суб'єкт підприємницької діяльності не може бути туроператором. Для здійснення своєї діяльності туроператор повинен отримати туроператорську ліцензію. Туроператорська ліцензія поділяється окремо на операторську ліцензію на в'їзний, виїзний і внутрішній туризм та операторську ліцензію на в'їзний і внутрішній туризм. Для туроператорів, що займаються в'їзним, виїзним та внутрішнім туризмом, мінімальний розмір фінансового забезпечення має становити суму, еквівалентну не менше 20000 євро. Для туроператорів, що займаються в'їзним та внутрішнім туризмом мінімальний розмір фінансового забезпечення має становити суму, еквівалентну не менше 10000 євро. Туроператор, у якого мінімальний розмір фінансового забезпечення складає суму, еквівалентну 10000 євро, не має права займатися виїзним туризмом.

Туристичні агенти – фірми, що продають за певну винагороду тури туроператора на підставі укладеного між ними договору. Турагент забезпечує рекламу турів, їх продаж і доставку клієнтів до місця початку подорожі, здійснює контроль за якістю обслуговування, збирає зауваження та побажання клієнтів.

Головним документом, на підставі якого будуються взаємини між турагентством і туроператором, є агентський договір. Даний договір відноситься до групи торгово-посередницьких договорів, тобто договорів про надання послуг. Це зумовлено його консенсуальним характером, тобто договір вважається укладеним з моменту досягнення сторонами згоди щодо істотних умов. Сторонами за договором є: туроператор (юридична особа, створена відповідно до законодавства України, виключною діяльністю якої є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг і яка в установленому порядку отримала ліцензію на туроператорську діяльність), і турагент (юридична особа, створена відповідно до законодавства України, а також фізична особа – суб'єкт підприємницької діяльності, яка здійснює посередницьку діяльність 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 агентського договору є надання послуг турагентом туроператору з моменту укладання договорів на туристичне обслуговування від його імені та за його рахунок. Даний договір є двостороннім і оплатним.

Розмір винагороди має бути вказаний безпосередньо в договорі. Винагорода виплачується турагенту за посередницькі послуги, здійснені ним в інтересах туроператора. Агентська винагорода може обчислюватися як очікуваний прибуток турагента в процентному відношенні до ціни туру, встановленої туроператором, або закладається туроператором в ціну туру як комісійна винагорода для посередника (найчастіше використовується у світовій туристичній практиці).

Агентський договір між турагентом і туроператором укладається в письмовій формі, підписується сторонами та скріплюється печатками. Також у договорі має бути визначено форму підтвердження повноважень турагента. У даному випадку сторони договору не обмежені законом у виборі форми підтвердження повноважень турагента, однак у будь-якому випадку форма підтвердження повноважень повинна бути визначена в договорі. На практиці в більшості випадків форму підтвердження повноважень турагента вказують безпосередньо в договорі або видають довіреність.

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. 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.

Рекомендується вказати в договорі також порядок вирішення суперечок і форс-мажорні обставини. Слід уточнити в договорі, які саме обставини визначаються сторонами як форс-мажорні, а також визначити дії сторін при настанні таких обставин.

Що ж стосується порядку вирішення спорів, то, як правило, всі протиріччя сторони намагаються вирішити в двосторонньому порядку шляхом переговорів. У разі неможливості їх вирішення сторонами всі спори розглядаються у встановленому законом порядку господарськими судами (відповідно до статей 1, 12 Господарського процесуального кодексу України). У даному випадку, щоб уникнути безлічі спірних питань у майбутньому рекомендується безпосередньо в договорі прописувати всі ці умови, а також вказати суд, в якому будуть вирішуватися суперечки.

Також окремою умовою агентського договору є визначення території, на якій турагент здійснює діяльність в інтересах туроператора. Ця умова в договорі може бути відсутньою: в такому випадку вважається, що турагент діє в межах території України.

Агентський договір може бути припинений у таких випадках:

- за взаємною згодою туроператора й турагента;
- відкликання повноважень турагента туроператором (у цьому випадку туроператор повинен сповістити турагента про припинення договору не менш ніж за місяць, якщо триваліший термін не встановлений договором);
- відмови турагента від комерційного посередництва за договором;
- вибуття однієї зі сторін договору внаслідок її припинення або смерті;
- виникнення інших обставин, що припиняють повноваження турагента або туроператора.

В останньому розділі договору вказується порядок внесення змін і доповнень до тексту договору, кількість примірників договору, які мають однакову юридичну силу, мова договору. Враховуючи норми права України, а також міжнародні звичаї та рекомендації міжнародних органів та організацій, відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» і положення «Про форму зовнішньоекономічного договору» договір з іноземним партнером повинен бути укладений двома мовами – українською та англійською або мовою країни турагента. Це дозволяє зробити договір зрозумілою для обох сторін і вирішити всі непорозуміння до його підписання.

Закінчується текст договору юридичними адресами сторін із зазначенням їх точних реквізитів та скріплюється підписами уповноважених осіб.

Після укладення договору між туроператором і турагентом турагент виступає посередником між туроператором і туристом і має безпосереднє право на надання туристичних послуг з реалізації туристичного продукту і укладання договору про туристичне обслуговування з туристом.

Наступний вид договорів, які є обов'язковими, а порядок укладання передбачений Законом України «Про туризм» – це договори на надання туристичних послуг, які укладаються між суб'єктами туристичної діяльності та споживачами туристичного продукту. Договір (контракт) укладається в письмовій формі і повинен визначати обсяг, умови та якість надання послуг, порядок оплати та розрахунків, термін дії, права та обов'язки сторін, їх відповідальність за невиконання або неналежне виконання умов договору. Договір про туристичне обслуговування укладається в письмовій (електронній) формі. При цьому він може укладатися шляхом видачі туристичного ваучера. Договір між суб'єктом туристичної діяльності і туристом або групою туристів вважається укладеним з моменту оплати вартості туру та видачі туристу чи керівнику групи туристичного ваучера. Туристичний ваучер (путівка) – документ, що

підтверджує статус особи або групи осіб як туристів, оплату послуг чи її гарантію і є підставою для отримання туристом або групою туристів туристичних послуг. Ваучер є фінансовим документом, необхідним для здійснення розрахунків між направляючими та приймаючими туристичними підприємствами. Бланк ваучера єдиний за формою як для туриста, який здійснює подорож індивідуально, так і для групи туристів. До ваучера на групу туристів додається список туристів, завірених печаткою направляючого туристичного підприємства [9]. Предметом договору про туристичне обслуговування є надання однією стороною (туроператором, турагентом) за встановлену договором плату комплексу туристичних послуг (туристичного продукту) за замовленням іншої сторони (туриста). При формуванні туристичної групи договір укладається окремо з кожним туристом, а не з керівником групи. А при замовленні туру юридичною особою договір укладається лише з цією юридичною особою. У разі, якщо до складу групи входять неповнолітні особи, договір про туристичне обслуговування укладається з їх батьками (опікунами). До моменту укладання договору з туристом туроператор і турагент повинні надати йому необхідну і достовірну інформацію про туристичні послуги, права, обов'язки та правила поведінки туристів, умови страхування, порядок відшкодування завданих збитків, умови відмови від послуг, правила візового та митного режиму, перетину державного кордону, а також іншу інформацію, передбачену чинним законодавством України. Що стосується обов'язковості страхування життя і здоров'я туриста, то таке страхування може бути здійснено туристом самостійно, безпосередньо зі страховиком. При цьому туроператор (турагент) повинен перевірити наявність страхового поліса туриста та додати його копію до договору про туристичне обслуговування.

Що стосується сфери агентських договорів, то при реалізації туристичного продукту турагентом договір про туристичне обслуговування укладається ним від імені та за дорученням туроператора і повинен містити інформацію про туроператора (найменування, місцезнаходження, номер ліцензії, телефон і т. п.).

З метою організації обслуговування туристів під час подорожі туристична фірма укладає угоди з підприємствами-постачальниками послуг: готелями й транспортними організаціями, музеями та закладами дозвілля.

В угоді з готелем обумовлюються порядок бронювання та ануляції номерів, поселення та розрахунків, а також гарантії готелю щодо якості послуг і дотримання цінової політики. Окрім послуг із розміщення туристів, готельні підприємства можуть пропонувати також послуги з харчування, трансферу й екскурсійного обслуговування. Як правило, туристична фірма укладає з готелем угоду на квоту місць із повною оплатою (незалежно від їх заповнення) або з гарантією заповнення певного відсотка місць з їх обов'язковою оплатою. При цьому застосовуються пільгові тарифи. Якщо угодою передбачено надання місць без гарантії заповнення з ануляцією згідно з правилами, або поточне бронювання, застосовуються, як правило, загальні тарифи («тарифи стійки» – «*Rate*»). Можливі довготермінові угоди (оренда номерів) або разові угоди під конкретну групу. Якщо готелі зацікавлені у співробітництві з фірмою, вони можуть запропонувати додаткові пільги – знижки або безкоштовне розміщення особи, яка супроводжує туристів, представника фірми; можлива виплата комісійної винагороди туристичній фірмі.

Щодо угод із транспортними організаціями, то існують певні відмінності залежно від виду транспорту. Так з авіакомпаніями туристичні фірми можуть укладати угоди трьох типів:

- угода щодо надання квоти місць у «жорсткому» варіанті, коли фірма сплачує їх вартість повністю незалежно від кількості реалізованих місць, і «м'якому», коли не продані у встановлений термін місця повертаються авіакомпанії для реалізації. Цією угодою визначаються взаємні обов'язки сторін щодо порядку замовлення, підтвердження та ануляції місць, завантаження літака, дотримання правил перевезень пасажирів і багажу, а також тарифи й додаткові витрати;

- угода, що надає фірмі право виступати як реалізатору квитків даної компанії, додаткова авіаційна каса (агентська угода). Цією угодою визначаються обов'язки сторін щодо підготовки кадрів, відповідного обладнання й документації, правила та умови продажу авіаквитків, їх реклами та повернення невикористаних, ціни й обсяги продажу, порядок звітності туристичної фірми перед авіакомпанією, розміри комісійної винагороди;

- угода на оренду літака під чартерні рейси, які фірма реалізує під власні тури або виділяє місця також для інших фірм (блок-чартер). Тут зазначаються його тип і марка, вимоги щодо нього, маршрут, розклад руху, взаємні обов'язки щодо обслуговування транспортного засобу та пасажирів під час польотів, вартість оренди й участь у додаткових виплатах (паливо, аеропортові збори тощо), обов'язково включається вартість «порожніх» перельотів (без пасажирів) – першого та останнього [8].

Угоди із залізницею також можуть бути трьох типів:

- про надання квоти місць у графікових потягах;
- про їх поточне бронювання на певні графікові потяги;
- про оренду спеціалізованого туристичного потягу.

Сьогодні перші два типи угод не мають значного розповсюдження, значно скоротилося й використання спеціальних потягів. При укладанні договору оренди враховується маршрут і терміни зупинок, термін усієї подорожі, кількість і вартість оренди вагонів і вагонів-ресторанів, вартість проїзду, терміни зміни білизни та умови організації додаткового обслуговування.

Угода між туристичною фірмою й автотранспортним підприємством включає визначення типу автотранспортного засобу, вимог щодо нього та щодо водія (водіїв). Серед них найбільша увага приділяється вимогам безпеки перевезення пасажирів та екологічним вимогам. Визначаються також необхідне обладнання й документація, що супроводжують перевезення, питання страхування автотранспортного засобу, режим роботи, вартість оренди з урахуванням, у разі необхідності, експлуатаційних витрат (паливо та витратні матеріали, парковка, поточний ремонт, утримання водіїв тощо), взаємна відповідальність сторін за правильну експлуатацію засобу [8].

Туристична фірма може укласти договори на обслуговування туристів спеціалізованими екскурсійними бюро та музеями. В угодах такого типу передбачаються терміни обслуговування, квота квитків, перелік і тематика екскурсій, кількість екскурсантів у групах, терміни подачі та ануляції замовлень, ціни й пільги.

Туристична фірма також укладає договори з іншими постачальниками послуг, серед яких заклади спорту та відпочинку, місцевого транспорту тощо.

Характерною особливістю взаємовідносин між учасниками туристичного ринку є те, що між ними складаються посередницькі відносини по типу договору комісії, а не представницькі відносини по типу договору доручення. На це вказує аналіз правовідносин, що складаються між туроператором, турагентом і туристом, які взаємодіють з приводу реалізації чи придбання туристичних продуктів. Зокрема, процес придбання туристом турпродукту, який здійснюється не через безпосередню взаємодію його з туроператором, а через юридичні та фактичні дії турагента, опосередковується трьома договорами: по-перше, договором туроператора з турагентом, по-друге, – турагента з туристом, по-третє, – туриста з туроператором. При цьому договір туроператора з турагентом (агентський) є за своєю юридичною природою договором комісії. Договір агента з туристом (договір про туристичне обслуговування), це, по суті, договір про надання інформаційно-консультаційних послуг. А договір туроператора з туристом – це договір купівлі-продажу турпродукту (туристичного ваучера, путівки). Слід зазначити, що останній договір сторони укладають не шляхом складання та підписання з двох сторін угоди про купівлю-продаж, а шляхом обміну через посередника турагента документами, повідомленнями, в тому числі за допомогою електронних засобів зв'язку, що свідчать про його укладання. Оплата турпродукту туристом за цим договором також проводиться не безпосередньо туроператору, а з використанням банківського рахунку турагента або шляхом фактичних дій турагента із внесення на рахунок туроператора плати за турпродукт. Документи, необхідні туристу для подорожі (авіаквиток, страховий поліс, ваучер на проживання в готелі, ваучер на трансфер, інше) передаються покупцеві, як правило, також через турагента – посередника. Факт встановлення посередницьких, а не представницьких відносин між туроператором і турагентом підтверджується ще тим, що і після сприяння турагента в укладанні угоди купівлі-продажу між оператором і туристом турагент залишається в самостійних правових стосунках з туристом, створюваних договором про туристичне обслуговування. Іншими словами, після надання посередницької послуги туроператору в рамках договору про реалізацію турпродукту і вчинення туроператором і туристом угоди

купівлі-продажу турпродукту, турагент не втрачає правових відносин з туристом. Він залишається зобов'язаним перед туристом за якість і повноту інформаційно-консультаційних послуг, наданих йому за договором на туристичне обслуговування. Зокрема, турагент залишається зобов'язаним перед туристом: за надані інформаційні послуги у зв'язку з підбором туру; за адекватне відображення в заявці на придбання турпродукту побажань туриста, що стосуються режиму харчування, видів розміщення в готелі; за консультації щодо оформлення документів, необхідних туристові для поїздки; за перерахування грошей за придбаний туристом турпродукт тощо. Туроператор відповідає за якість і обсяг турпродукту, проданого ним туристу через турагента за договором купівлі-продажу, але не за виконання турагентом зобов'язань, що виникли у нього по договору з туристом. Те, що турагент за договором з туроператором бере на себе обов'язок здійснювати не тільки юридичні, а й фактичні дії, ще раз вказує на те, що він діє як посередник, а не як представник. Тому з метою адекватного відображення в праві об'єктивно існуючих умов взаємодії турагента і туроператора, ці відносини повинні оформлятися конструкцією договору комісії, а не договору доручення.

Отже, туроператор є цілком відповідальним перед туристом за повноту та якість турпродукту. А турагент, у свою чергу, був і залишається відповідальним: по-перше, за послуги інформування про турпродукт, по-друге, за консультування туриста з приводу вчинення дій, необхідних для споживання турпродукту, по-третє, за передачу грошей туриста в оплату турпродукту. Оскільки туроператор при продажу турпродукту не зустрічається з туристом, тому цього не має можливості: інформувати туриста про турпродукт; консультувати з приводу вчинення дій, необхідних туристові, щоб скористатися турпродуктом; контролювати здійснення оплати турпродукту, що може робити і робить тільки турагент, безпосередньо контактуючи з туристом, то відповідно туроператор не повинен відповідати замість турагента або разом з ним, якщо виявиться, що останній з власної вини неналежним чином виконував перераховані обов'язки. З тієї ж причини, а саме через неможливість для турагента своїми діями впливати на якість і обсяг послуг, що входять у турпродукт, що надається туристу туроператором, турагент жодним чином не може бути притягнений до майнової відповідальності за невиконання або неналежне виконання обов'язків туроператором. Таким чином, сфери відповідальності туроператора і турагента не можуть бути змінені через названі об'єктивні причини.

Висновки. Діяльність кожного туристичного підприємства пов'язана із укладанням великої кількості договорів з партнерами по бізнесу (туроператорами та турагентами), виробниками послуг, страховими компаніями, споживачами туристичних послуг. Поряд з чинним законодавством договір є важливим засобом, що регулює взаємини суб'єктів ринку. Він виступає складовою процесу підготовки, укладання й виконання будь-якої підприємницької угоди. Провівши аналіз правовідносин, що складаються між туроператором, турагентом і туристом можна зробити висновок, що особливістю договірних відносин між ключовими учасниками туристичного ринку є те, що між ними складаються посередницькі відносини по типу договору комісії, а не представницькі відносини по типу договору доручення.

Conclusions. Thus, the activity of each tourist enterprise is associated with the conclusion of a large number of contracts with business partners (travel operators and travel agents), producers of services, insurance companies, consumers of tourism services. The contract is an important means of regulating the relationship between market actors along with the current legislation. It serves an integral part of the preparation, compiling and execution of any business agreement. Having analyzed the relationship that occur between tour operators, travel agents and tourists we can make a conclusion that the peculiarity of the contractual relationship between the key persons of the tourism market is that intermediary relationship according to the type of commission contact and not representative relationship according to the type of authorization contract is comprised between them.

Використана література

1. Агентський договір (у сфері туризму) [Електронний ресурс]. – <http://www.urist24.com> – Режим доступу: http://www.urist24.com/article/read/agentskyiy_dogovir_y_sferi_tyrizmy.html.
2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – <http://zakon4.rada.gov.ua> – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

3. Договір на туристичне обслуговування [Електронний ресурс]. –<http://sirius777.com.ua/> – Режим доступу: http://sirius777.com.ua/UserFiles/dogovor_s_turistom.doc.
4. 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.
5. Закон України «Про туризм» [Електронний ресурс]. –<http://zakon2.rada.gov.ua> – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80>.
6. В'їзний туризм: навчальний посібник [Текст] / П.Ф. Коваль, Н.О. Алешугіна, Г.П. Андрєєва, О.О. Зеленська, Т.В. Григор'єва, О.Г. Пархоменко, В.Б. Дудко, М.О. Михайловський, С.І. Бондар. // Ніжин: Видавництво Лук'яненко В.В., 2010. – 304 с.
7. Ліцензійні умови провадження туроператорської діяльності. Наказ Міністерства інфраструктури України [Електронний ресурс]. –<http://zakon2.rada.gov.ua> – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1275-13#n16>.
8. Сокол, Т.Г. Основи туристичної діяльності: навчальний посібник [Текст] / Т.Г. Сокол. – К.: Грамота, 2006. – 264 с.
9. Старчук, Є. Договорные особенности туризма [Електронний ресурс]. –<http://advocat-cons.info> – Режим доступу: http://advocat-cons.info/index.php?newsid=10063#.Uu1Kj_ua.
10. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. –<http://zakon2.rada.gov.ua> – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.