



**Частное образовательное учреждение высшего образования
«Казанский инновационный университет имени В.Г.
Тимирязова (ИЭУП)»
Колледж**

**ОТЧЕТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ
ПМ 01 «Предоставление турагентских услуг»**

**Специальность 43.02.10 «Туризм»
(базовая подготовка)**

Выполнил (а) Ахунзянова Лейла Эдуардовна

обучающийся гр: К1911/9з. ...
зачного отделения

Научный руководитель _____
ст. препод. Рысаева Марина Анатольевна

Казань 2023

Оглавление

Введение.....	3
1. Выявление потребностей туристов.....	5
2. Информирование потребителя на примере турфирмы.....	10
3. Взаимодействие с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта.....	14
4. Оформление турпакета (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).....	22
5. Выполнение работ по оказанию визовой поддержки потребителю.....	24
6. Заполнение документов строгой отчетности.....	31
Заключение.....	35
Список использованных источников.....	36
Приложение	38

Введение

В условиях рыночной экономики в современной России сформировался и действует туристический рынок, разделенный на отдельные кластеры, и внутри каждого кластера ведется жесткая конкурентная борьба за рынки сбыта. Для того, чтобы оставаться конкурентоспособным, жизненно необходимо предлагать своей целевой аудитории такой турпродукт, который наиболее полно будет отвечать ее запросам.

В настоящее время не наблюдается резкого роста турфирм, поскольку все из них предлагают практически идентичные турпродукты, вследствие чего они вынуждены закрываться из-за потери клиентов и своих конкурентных позиций.

Конкурентоспособность товаров и услуг является ключевым фактором успеха функционирования и развития современного предприятия, в том числе и в сфере туристской отрасли. Данная категория может меняться в зависимости от ряда факторов, поэтому понятие конкурентоспособности достаточно емкое.

Как показывает практика, конкурентоспособность – это способность вести успешную конкурентную борьбу за рынки сбыта. Чем выше и полнее будет удовлетворены потребности клиента в том или ином продукте, тем выше и будет степень конкурентоспособности предлагаемого продукта.

Актуальность выбранной проблемы исследования заключается в том, что в условиях жесткой рыночной конкуренции, а также сезонных колебаний рынка туристических услуг Ставропольского края туристические предприятия должны постоянно создавать и продвигать новые туристические продукты, которые качественно будут отличаться от уже предлагаемых большинством аналогичных туристических компаний с целью занятия устойчивых конкурентных позиций на рынке.

Расчет эффективности выбранных услуг и их реализация основаны на результатах анализа реальных факторов, расчетов текущего и будущего финансового состояния, анализа основных конкурентов и потребностей клиентов.

Целью учебной практики является ознакомиться с деятельностью туристского предприятия в качестве менеджера.

Задачи практики состоят в следующем:

-выявление и анализ потребностей заказчиков и подбора оптимального туристического продукта;

- информирование потребителя о туристских продуктах;

-взаимодействие с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники;

-оформление и расчет стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя;

-оказание визовой поддержки потребителю;

-оформление документации строгой отчетности.

Объектом исследования является туристическое агентство ООО «Борнео-Тур».

Предметом исследования – турагентская деятельность предприятия туризма.

В процессе написания представленной работы были использованы такие методы как: анализ и синтез полученных данных, изучение литературных и иных источников, которые описывают проблемы маркетинговой деятельности в туристической сфере, разработки маркетинговой стратегии туристической компании; теории и практики анализа маркетинговой деятельности туристической компании и др.; анализ существующих методов оценки и практики их применения.

Работа состоит из введения, шести разделов, заключения и списка использованных источников.

1. Выявление потребностей туристов

Обществом с ограниченной ответственностью признается общество, учрежденное одним или несколькими лицами, уставный капитал которых разделен на доли в соответствии с учредительными документами.

Руководителем является директор Колесникова Лариса Артусиевна. Размер уставного капитала - 10 000 рублей.

Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости внесенного ими вклада. Учредительными документами ООО являются Устав и Учредительный договор. Уставный капитал ООО, составленный из вкладов учредителей, является минимальным ограничителем размеров имущества общества. Высшим органом управления является собрание учредителей.

Основной вид деятельности – «Деятельность туристических агентств», также указано 9 дополнительных видов.

Виды деятельности по кодам ОКВЭД-2:

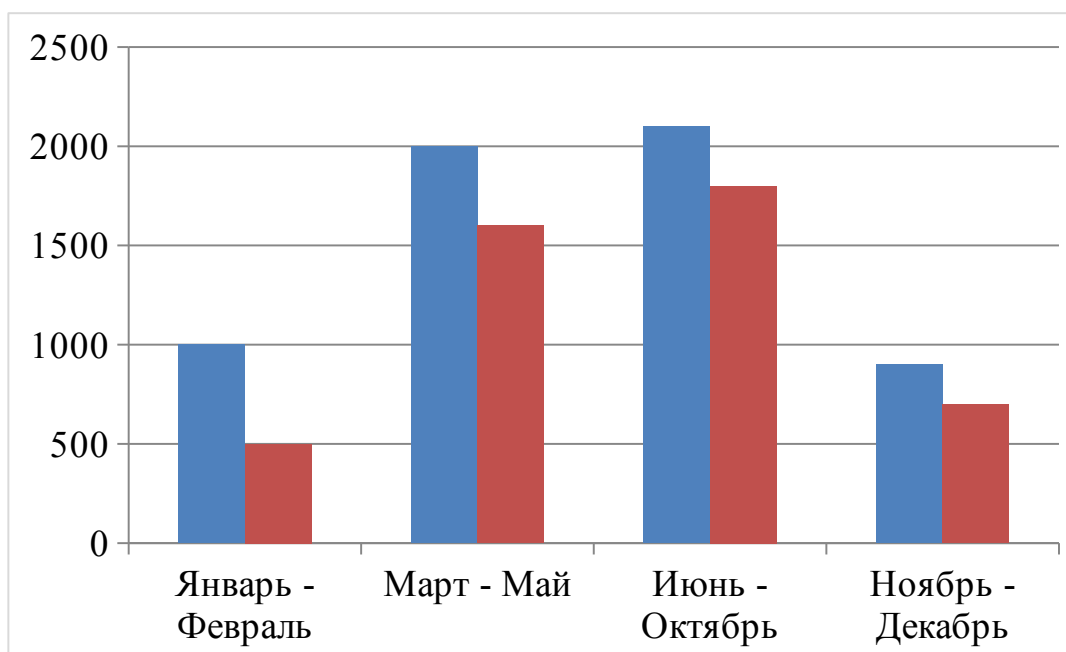
- 1) деятельность по предоставлению туристических информационных услуг;
- 2) деятельность по предоставлению экскурсионных туристических услуг;
- 3) деятельность легкового такси и арендованных легковых автомобилей с водителем;
- 4) деятельность по предоставлению туристических услуг, связанных с бронированием;
- 5) деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания;
- 6) деятельность гостиниц и прочих мест для временного проживания;
- 7) деятельность ресторанов и кафе с полным ресторанным обслуживанием, кафетериев, ресторанов быстрого питания и самообслуживания
- 8) торговля оптовая неспециализированная

9) деятельность ресторанов и баров по обеспечению питанием в железнодорожных вагонах, ресторанах и на судах.

Турфирма ООО «Борнео-Тур» создавалась для осуществления предпринимательской деятельности, то есть самостоятельной деятельности, осуществляемой на свой риск, направленной на систематическое получение прибыли. Специализацией фирмы является туристская деятельность, в рамках которой фирма выполняет функцию турагента.

Проблемой в турагентстве является снижение доходности в 2022 году, несмотря на то, что, по данным Росстата, в прошлом году россияне совершили 54 млн. 69 тыс. поездок за рубеж, что на 13 % больше, чем в 2021-м. С туристическими целями наши сограждане съездили за границу 18 млн. 292 тыс. раз — рост турпотока по сравнению с 2021 годом составил 19,3 %. И этот показатель значительно выше среднего за пять лет, который составляет 11 %.

Динамика продаж турагентства «Борнео-Тур» показана на графике ниже:

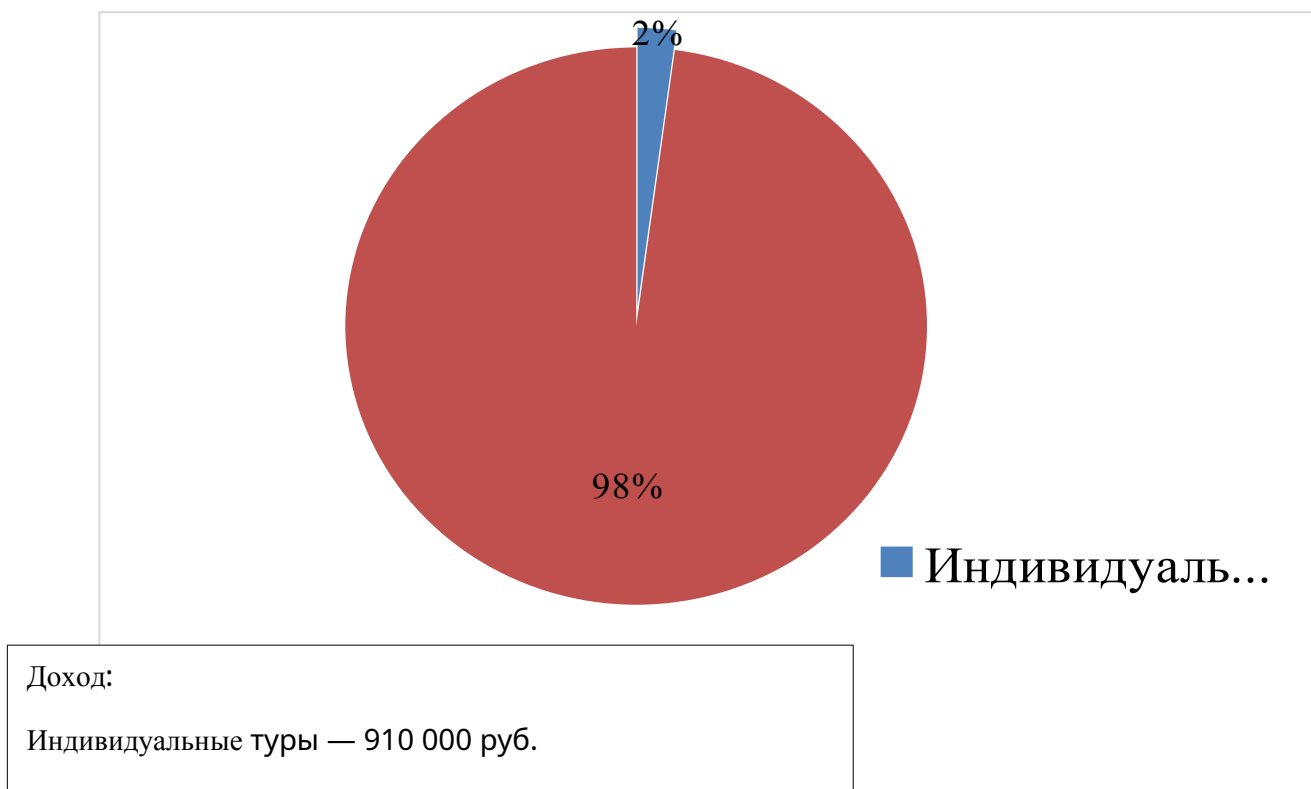


Динамика продаж турагентства «Борнео-Тур» по количеству оформленных туров в год, 2021–2022 годы.

Рис 3.1.

На графике видно падение продаж в 2022 году по сравнению с 2021 годом — не только в «низкий сезон», но и в периоды традиционно высоких продаж,

несмотря на то, что год в целом для отрасли был лучше предыдущего. В 2021 году доход компании составил 9 млн руб., оформлены поездки 6000 человек; в 2022 году доход компании составил 7 млн 650 тыс. руб. — оформлены поездки 4600 человек. Снижение доходности происходит при наличии целевой аудитории и спроса на услуги индивидуального туризма.

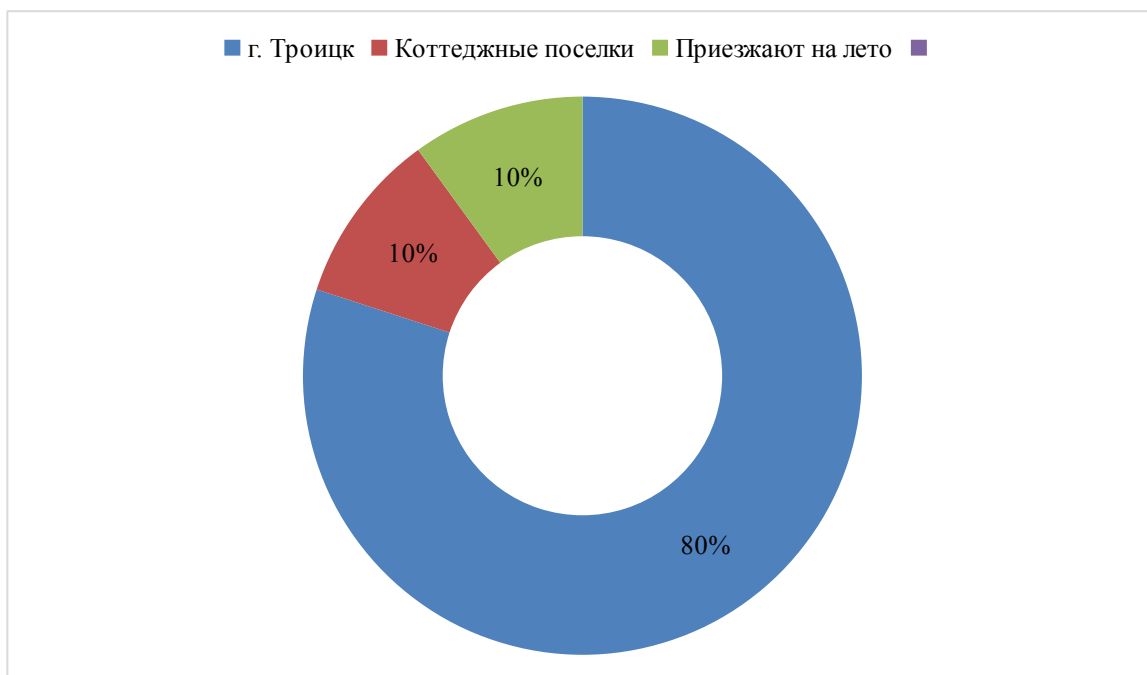


Доход от реализации групповых и индивидуальных туров.

Рис. 3.2.

Из рисунка видно, что за рассматриваемый период агентством в основном были реализованы групповые туры, доход от которых составил 6 млн 700 тыс. руб. Всего оформлено 2 235 тура, реализовано 65 индивидуальных туров, доход от которых составил 910 тыс. руб.

Клиенты агентства по месту проживания:

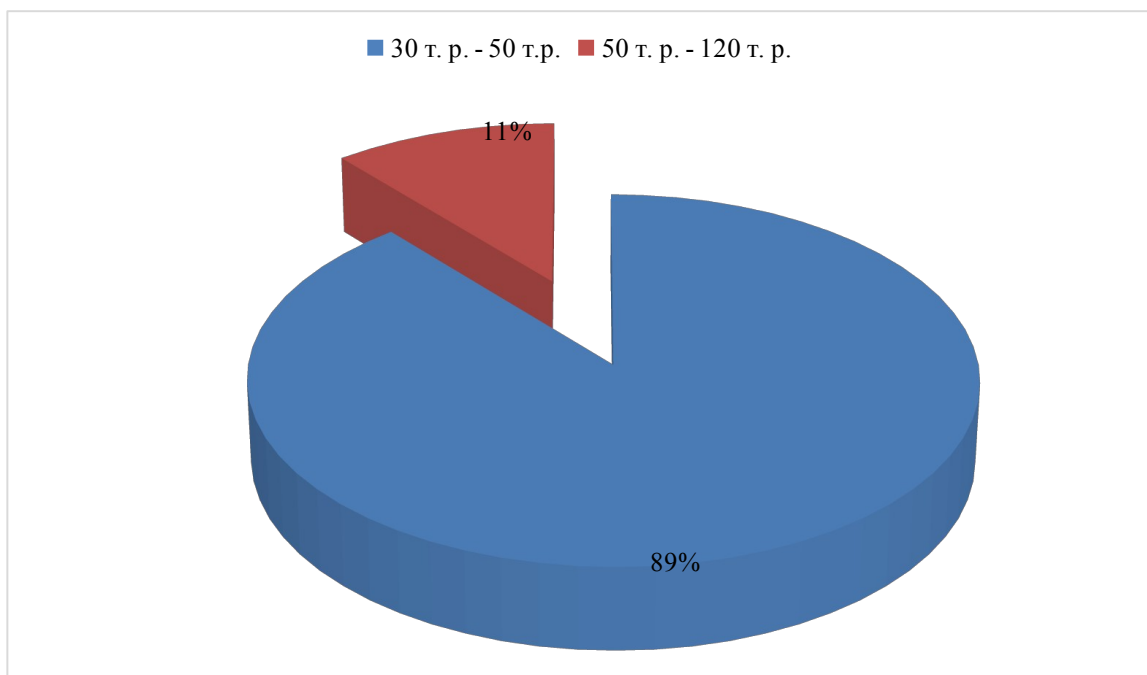


Клиенты агентства по месту проживания.

Рис. 3.3.

Как видно на рисунке, клиентами агентства являются в основном жители Троицка. Доля клиентов, проживающих в коттеджных поселках, составляет лишь 10 % от общего числа клиентов. Потенциальными клиентами услуг индивидуального туризма являются именно жители коттеджных поселков.

Средняя стоимость путевки:

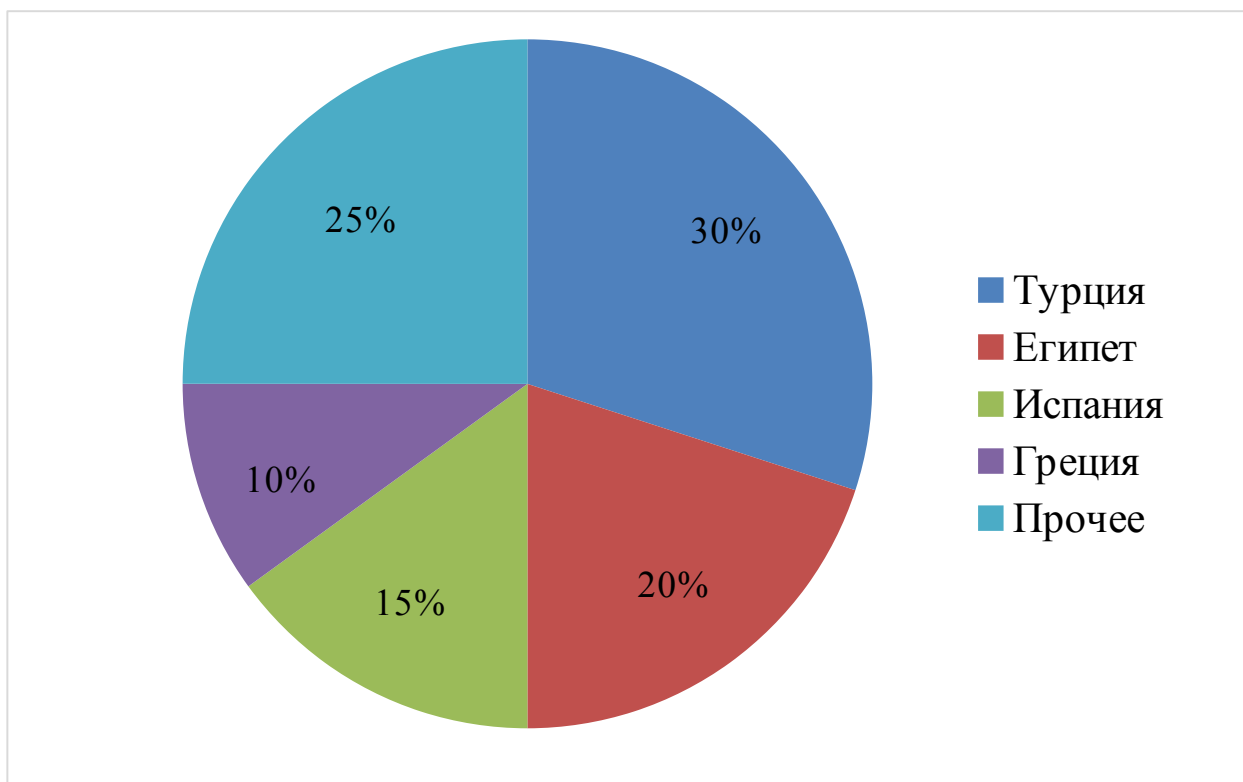


Средняя стоимость путевки.

Рис. 3.4.

За счет того, что агентство реализует в основном туры массовых направлений, средняя стоимость путевки составляет 30–50 тыс. руб. Также можно отметить небольшой процент реализованных индивидуальных туров. По «дорогим направлениям» только 11 % реализованных туров находятся в диапазоне 50–120 тыс. руб.

Распределение турпотока в 2022 году:



Распределение турпотока, 2022 год.

Рис. 3.5.

Как видно из диаграммы, приоритетные направления в «Борнео-Тур» — Турция, Египет, Греция.

2. Информирование потребителя на примере турфирмы

Исполнитель обязан своевременно предоставлять потребителю необходимую и достоверную информацию о туристском продукте, обеспечивающую возможность его правильного выбора.

Информация о туристском продукте в обязательном порядке должна содержать сведения:

о потребительских свойствах (качестве) туристского продукта - программе пребывания, маршруте и условиях путешествия, включая информацию о средствах размещения, об условиях проживания (месте нахождения средства размещения, его категории) и питания, услугах по перевозке потребителя в стране (месте) временного пребывания, о наличии

экскурсовода (гида), гида-переводчика и инструктора-проводника, а также дополнительных услугах;

об общей цене туристского продукта в рублях, о правилах и условиях эффективного и безопасного использования туристского продукта;

о конкретном третьем лице, которое будет оказывать отдельные услуги, входящие в туристский продукт, если это имеет значение, исходя из характера туристского продукта;

о правилах въезда в страну (место) временного пребывания и выезда из страны (места) временного пребывания, включая сведения о необходимости наличия визы для въезда в страну и (или) выезда из страны временного пребывания;

об основных документах, необходимых для въезда в страну (место) временного пребывания и выезда из страны (места) временного пребывания;

об обычаях местного населения, о религиозных обрядах, святынях, памятниках природы, истории, культуры и других объектах туристского показа, находящихся под особой охраной, состоянии окружающей природной среды (в объеме, необходимом для совершения путешествия);

о порядке доступа к туристским ресурсам с учетом принятых в стране (месте) временного пребывания ограничительных мер (в объеме, необходимом для совершения путешествия);

об опасностях, с которыми потребитель может встретиться при совершении путешествия, о необходимости проходить профилактику в соответствии с международными медицинскими требованиями, если потребитель предполагает совершить путешествие в страну (место) временного пребывания, в которой он может подвергнуться повышенному риску инфекционных заболеваний;

о возможных рисках и их последствиях для жизни и здоровья потребителя в случае, если потребитель предполагает совершить путешествие, связанное с прохождением маршрутов, представляющих повышенную опасность для его жизни и здоровья (горная и труднопроходимая

местность, спелеологические и водные объекты, занятие экстремальными видами туризма и спорта и другие);

о таможенных, пограничных, медицинских, санитарно-эпидемиологических и иных правилах (в объеме, необходимом для совершения путешествия);

о месте нахождения, почтовых адресах и номерах контактных телефонов органов государственной власти Российской Федерации, дипломатических представительств и консульских учреждений Российской Федерации, находящихся в стране (месте) временного пребывания, в которые потребитель может обратиться в случае возникновения в стране (месте) временного пребывания чрезвычайных ситуаций или иных обстоятельств, угрожающих безопасности его жизни и здоровья, а также в случаях возникновения опасности причинения вреда имуществу потребителя;

об адресе (месте пребывания) и номере контактного телефона в стране (месте) временного пребывания руководителя группы несовершеннолетних граждан в случае, если туристский продукт включает в себя организованный выезд группы несовершеннолетних граждан без сопровождения родителей, усыновителей, опекунов или попечителей;

о национальных и религиозных особенностях страны (места) временного пребывания;

об иных особенностях путешествия. [2]

4. Документальное оформление данных о туруслугах, входящих в турпродукт

Основными документами являются:

- Договор с клиентами;
- Договор с предприятиями, участвующими в продвижении туристического продукта;
- Туристский ваучер;
- Страховой полис и некоторые другие документы при обслуживании иностранных туристов.

Договор (соглашение, контракт) с клиентами заключается в письменной форме и содержит следующую информацию:

- Название страны, место назначения путешествия;
- Дату начала и окончания путешествия;
- Транспортные средства, которые будут использованы для путешествия, их класс и комфортность;
- Название гостиницы, в котором будут размещаться туристы, его местонахождение, классность, категорию номеров с перечнем услуг;
- Систему питания (полный пансион, полупансион, "шведский стол" или только завтрак)
- Цену туристической поездки в рублях и иностранной валюте;
- Маршрут и программу экскурсий на каждый день пребывания с определением их срока и тематики;
- Транспортно-визовые и медицинские требования в стране пребывания. и вознаграждение украинским турфирмы;

Соответствии с заключенными договорами разрабатываются программы туров и составляются калькуляции на каждую поездку. С договорами (контрактами) туристические партнеры добавляют образцы своих туристских ваучеров (на внутреннем рынке - путевок).

Туристский ваучер (путевка) - документ, подтверждающий статус лица или группы лиц как туристов, оплату услуг или ее гарантию и является основанием для получения туристом или группой туристов туристических услуг. Это письменный акцепт субъекта туристической деятельности на производство и продажу туристического продукта. Он (она) является неотъемлемой частью соглашения, а также документом первичного учета у субъектов туристической деятельности.

Ваучер является финансовым документом, необходимым для осуществления расчетов между туристическими предприятиями, направляющих и принимающих туристов. Бланк ваучера производится печатным способом в трех экземплярах под единым номером на бумаге

формата А5, который является единственным по форме как для туриста, путешествующего индивидуально, так и для группы туристов (с обязательным указанием списка группы). Первый и второй экземпляры ваучера выдаются под роспись туристу, который осуществляет путешествие индивидуально, или руководителю туристической группы перед началом путешествия. Третий экземпляр ваучера хранится в бухгалтерии туристической фирмы, направляющей туриста.

Информация о количестве реализованных ваучеров и направления передвижения туристов в соответствии с таких ваучеров предоставляется субъектами туристической деятельности вместе с представлением статистической отчетности по форме № 1-ТУР (годовая), по форме № 1-ТУР (к) (за полугодие и 9 месяцев) , утвержденной приказом Государственного комитета статистики Украины от 04.03.98 г. № 96.

Туристическая путевка является предметом реализации туристической фирмы. Следует отметить, что взгляды относительно даты возникновения дохода от реализации в бухгалтерском учете туристической фирмы отличаются. Противоречие сводится к двум подходам. Согласно первому, доход возникает в том отчетном периоде, в котором осуществляется продажа путевки, а не тогда, когда фактически состоялось путешествие. Претензии, которые могут быть выдвинуты туристом, не является основанием считать продукцию нереализованной. Следовательно, доход туристической фирмы возникает на дату поступления средств на его текущий счет или в кассу в оплату турпродукта. Второй подход заключается в признании дохода только за датой окончания тура, больше соответствует национальным стандартам бухгалтерского учета.[4]

3.Взаимодействие с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта

Поэтапная схема взаимодействия турагентской фирмы и фирм-туроператоров по продвижению и реализации туристского продукта.

Туроператор разрабатывает туристские маршруты, насыщает их услугами посредством взаимодействия с поставщиками услуг, обеспечивает функционирование туров и предоставление услуг, подготавливает рекламно-информационные издания по своим турам, рассчитывает цены на туры, передает туры турагенту для их последующей реализации туристам. Турагент занимается продвижением сформированных туроператором туров: приобретает туры у туроператора и реализует их потребителю. Турагент добавляет к приобретаемому туру проезд Барнео-Турв от места их проживания до первого по маршруту пункта размещения, от последнего на маршруте пункта размещения и обратно.

Осуществление туристских операций предполагает установление и поддержание определенных взаимоотношений между туроператором и турагентом.

Данный процесс в общем виде имеет следующий вид:

- 1) публичная оферта туроператора;
- 2) заключение договора между туроператором и турагентом;
- 3) рассылка туроператором предложений (прайс-листов) и рекламных материалов;
- 4) заявка турагента на бронирование туристского продукта;
- 5) подтверждение заявки туроператором и выставление счета;
- 6) оплата счета турагентом и передача туроператору документов туриста.

Сотрудничество между туроператором и турагентом приносит выгоду обеим сторонам. Наличие у туроператора широкой и разветвленной агентской сети обеспечивает:

- -рост объемов продаж туристских продуктов;
- -выход на новые рынки;
- -экономия расходов на содержание собственного персонала, аренду помещений, их оборудование и др.

В свою очередь, турагент получает комиссионное вознаграждение за посредничество в реализации туров конечным потребителям. Размер вознаграждения устанавливается в процентном отношении к цене продаваемого туристского продукта и обычно составляет 7-12%. В ряде случаев он может быть увеличен (например, при сбыте туристских услуг сверх согласованного объема). Комиссионное вознаграждение является основным источником доходов турагентов.

Преимущества сотрудничества для турагента с туроператором состоят в следующем:

- -освобождение от деятельности по планированию и разработке условий тура, их согласованию с поставщиками услуг (гостиницами, предприятиями питания, транспорта и объектами культурно-зрелищной программы), получение иностранных виз и др.;
- -уменьшение доли ответственности перед клиентом;
- -расширение сферы деятельности благодаря сотрудничеству с несколькими туроператорами, специализирующимися на разных по содержанию и качеству турпродуктах;
- -обеспечение коммерческой выгоды в результате использования имиджа фирмы-туроператора.

Способ и порядок бронирования тура.

После того, как клиент турагентства принял решение о совершении поездки и выбрал наиболее приглянувшийся отель, тип питания, экскурсионную программу, дату выезда, наступает черед менеджера воплощать устные намерения в действительность.

Для этого необходимо забронировать тур или тот пакет услуг, которые клиент заказал. Для этого агент направляет заявку туроператору. Заявка может быть принята через интернет, телефон или посредством факсимильной связи. Необходимо заметить, что многие крупные туроператоры в последнее время поощряют бронирование через интернет и в качестве бонусов повышают процент комиссионного вознаграждения. Интернет - бронирование имеет ряд

преимуществ. Главное из них -- реальное отражение наличия тех или иных услуг (свободных мест в отеле, самолете и т.д.). К тому же обработка интернет-заявки занимает значительно меньше времени и ответ клиенту агентство может дать уже в день подачи заявки. Каждая турфирма разрабатывает индивидуальный образец листа бронирования.

После получения подтвержденного заказа туроператор резервирует места на транспорте и комнаты в отелях согласно поступившему заказу.

И только после этого Оператор выставляет Агенту счет-подтверждение на оплату заявленного тура.

После подтверждения заказа агент поручает туроператору от имени агента (клиентов агента) произвести действия по передаче документов в посольство (консульство) для оформления виз для клиентов.

В случае разовой работы туроператора с поставщиками распространены заявки на бронирование их услуг.

Заявка на бронирование определенной услуги выполняется на бланке туроператора и должна содержать следующие основные сведения:

- вид бронируемой услуги (например, просим обеспечить трансфер);
- сроки оказания услуги (дата, время начала и окончания предоставления услуги);
- условия оказания услуги (например, проживание в 2-местном номере с удобствами);
- класс обслуживания (например, номер люкс или индивидуальный трансфер);
- количество человек в группе;
- личные данные Барнео-Турв (фамилии, смена, отчества, паспортные данные);
- дополнительные условия.

Договор о предоставлении туристических услуг (или договор-тур) является основным документом, юридически подтверждающим факт коммерческой сделки между Барнео-Турм и туристической фирмой. Договор-

тур обязательно должен подписываться в момент договоренности (взаимного согласия) туриста и туристической фирмы, в которую он обратился за приобретением туристических услуг. Предметом договора-тура является продажа туроператором и приобретение Барнео-Турм туристического продукта определенного содержания и качества по установленной цене.

Путевка является основным документом в текущем туроперейтинге. Путевка также подтверждает факт сделки между туристической фирмой и потребителем, факт оплаты Барнео-Турм полной стоимости тура, указанной в договоре и гарантии организации определённых условий тура со стороны туроператора.

Как и договор-тур, путевка содержит максимум информации о приобретенном и оплаченном туре.

В отличие от туристической путевки, ваучер оформляется только туроператором (причем никаких подписей или печатей агента на ваучере не требуется) и является основным документом, гарантирующим получение Барнео-Турм оплаченных туристических услуг во время отдыха.

Наконец, еще одним документом, регламентирующим отношения туроператора и туриста является информационный листок.

Смысл информационного листка как документа не столько в донесении до туриста знаний об условиях предстоящей поездки, сколько получение гарантий того, что турист ознакомлен со всей информацией о туре (это подтверждается росписью туриста под информационным листком), что не даст ему в дальнейшем винить менеджера туроператора в неполном донесении информации.

Схематически документооборот, сопровождающий взаимоотношения между туроператором, турагентом и Барнео-Турм, возникающие при продаже тура, можно изобразить так, как представлено на схеме.

В результате покупки путевки турист должен иметь на руках следующий пакет туристических документов:

- договор-тур, подписанный между Барнео-Турм и туристическим агентством;
- туристическая путевка, выданная туристическим агентством;
- ваучер, выданный туроператором;
- информационный листок, выданный туроператором или туристическим агентом;

Разумеется, помимо этого перечня документов, турист может также получить на руки, например, билеты, визу или страховку, бухгалтерские документы (приходный ордер, накладную, счет-фактуру). Но это, в отличие от перечисленных документов, не обязательно для абсолютно всех туров.

Договор с клиентами.

Турагентство осуществляет посреднические функции по розничной продаже туристского продукта туроператора. Взаимоотношения между туроператором и турагентом в общем случае включает в себя: публичную оферту туроператора; заключение договора между туроператором и турагентом; рассылку туроператором предложений в виде прайс-листов и рекламных материалов; заявку турагента о бронировании турпродукта; подтверждение заявки туроператором и выставление счета; оплату счета турагентом и передачу туроператору заграничных документов туриста (Схема). Туры продаются турагентствам по ценам, устанавливаемым туроператорами и указанным в их проспектах [8].



Рисунок 1 – Схема взаимодействия с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта.

Расчет полной стоимости туристского продукта с учетом основных и дополнительных услуг, входящих в определенный тур в соответствии с заявкой потребителя.

Оформление стоимости - это туристская путевка и чек на стоимость тура.

Калькуляция тура производится от стоимости указанной на сайте туроператора, при заказе индивидуального тура, калькуляцию предоставляет сам туроператор.

На процесс формирования цен на туристские услуги оказывает влияние туристская рента. Цены на турпродукт тесно связаны с его рекламой. Так, снижение цены оказывает рекламное воздействие на потребителя и ведет к росту спроса. В свою очередь хорошо организованная реклама может позволить повысить уровень цен на турпродукт.

Цена одной туристской путевки зависит от вида тура (групповой или индивидуальный). Чем больше численность группы, тем ниже стоимость тура в расчете на одного человека. Цена тура на одного человека зависит от количества туродней: чем продолжительнее тур, тем дороже он будет стоить при прочих равных условиях.

Калькуляция - это документ, используемый при затратном методе ценообразования, в котором суммируются все виды затрат, и на их основании складывается продажная цена турпродукта.

Различают фактическую, плановую и сметную калькуляции.

Фактическая калькуляция отражает сумму всех фактически понесенных затрат на разработку и реализацию турпродукта, составляется уже после разработки продукта.

Плановая калькуляция составляется на плановый период. Показатели рассчитываются на основе норм, актуальных для текущего периода.

Сметная калькуляция рассчитывается при разработке новых видов продукции и отсутствии норм расхода.

При калькуляции себестоимости туристского продукта учитываются следующие статьи расходов:

- 1) расходы на проживание;
- 2) транспортные расходы;
- 3) расходы на питание;
- 4) страховка;
- 5) визы;
- 6) расходы на экскурсионную программу;
- 7) косвенные расходы туроператора.

Расходы на проживание. Рассчитывается исходя из стоимости номера, в котором размещается турист. Стоимость номера не является постоянной и зависит многих факторов: класса гостиницы, количества заселяемых человек, времени заезда, времени проживания и других факторов.

Транспортные расходы включают в себя:

1) стоимость проезда до страны назначения (возможно использование различных транспортных средства: авиасредства, поезд, автобус, теплоход и т. Д.);

2) стоимость перевозки Барнео-Турв (от места сборов до аэропорта вылета и от аэропорта прилета до места проживания);

3) стоимость транспортных расходов на экскурсионное обслуживание.

Расходы на питание рассчитываются в зависимости от вида туризма. При выездном туризме стоимость питания зависит от выбранного режима питания (полный пансион, полупансион, завтрак). Стоимость питания может включаться в стоимость проживания, а также указывать отдельно от стоимости номера, но в большинстве гостиниц завтрак входит в стоимость номера в сутки.

Страховка. Турфирмы могут включать в стоимость путевки страховые полисы. В этом случае фирма удерживает со страховой компании комиссию в размере 10-15%. Если страховка оплачивается Барнео-Турм по желанию и не является обязательной, она оформляется как дополнительная услуга.

Визы. Стоимость виз определяется исходя из количества человек в группе. Зарубежные фирмы оформляют приглашения на определенное количество Барнео-Турв. Консульство страны выдает визу. Она может быть общей для всей группы или оформлена на отдельных Барнео-Турв.

Расходы на экскурсионную программу. Включает только расходы на экскурсии, входящие в основную программу тура. Стоимость экскурсий зависит от цены входных билетов в места экскурсий, а также от стоимости работы сопровождающего экскурсовода, гида. Стоимость услуг гида-переводчика может подсчитываться отдельной калькуляционной статьей либо включаться в косвенные расходы фирмы.

4.Оформление турпакета (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).

Оформление необходимой туристской документации по реализуемому туру.

Турпутевка применяется туроператорами и турагентами, оказывающими услуги по реализации туристского продукта (Приложение 3)

Турпутевка - документ, содержащий условия путешествия, подтверждающий факт оплаты туристского продукта и являющийся бланком

строгой отчетности. Турпутевка является неотъемлемой частью договора о реализации туристского продукта и оформляется после его подписания между туроператором или турагентом и заказчиком туристского продукта.

Турпутевка приравнивается к кассовому чеку и предназначена для осуществления наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт .

Страхование на время поездки за границу - это защита здоровья и имущества туриста в путешествии. Т.е. страхование выезжающих за рубеж - это:

неотложная медицинская помощь и возмещение расходов, связанных с болезнью и недомоганием;

материальная компенсация при страховании от Несчастного случая;

компенсация убытков из-за непредвиденной отмены поездки или изменения ее сроков по независящим от вас причинам;

компенсация в случае повреждения, утраты или задержки багажа;

возмещение расходов в случае причинения вреда по неосторожности третьим лицам.

При оформлении полиса турист может выбрать любую подходящую ему программу страхования выезжающих за рубеж [9].

Ваучер выписывается на белой бумаге с печатью и является документом, по которому в стране отдыха туристу будут предоставлены забронированные и оплаченные услуги. Ваучер выписывается на двух языках.

При отсутствии ваучера услуги не предоставляются.

Ваучер выписывается на забронированный и оплаченный номер в отеле, с указанием списка всех проживающих в номере [12, с. 321].



МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТРАХОВОЙ ПОЛИС
INTERNATIONAL INSURANCE POLICY



Valid for all countries all over the world and
for countries of Schengen Community
Действительно во всех странах мира
и странах Шенгенского соглашения

Страхователь (Застрахованный) / Policy-holder: **IVANOV IVAN**

Паспорт № / Passport No: **43 4956001** Дата рождения / Date of birth: **200374**

Адрес, телефон / Address, phone: **Russia, Moscow Miasnitskaya str. 40-1 t.7(095) 914 04 57**

Застрахованные / Insured:
 1 **Smirnova Anna** 181275
 2 **Smirnova Anna** 181275
 3 **Smirnova Anna** 181275
 4 **Smirnova Anna** 181275

Страховая сумма / Sum insured: **30 000 per person**
 Страховая премия / Premium: **23.70**
 Французка / Francese: **0**
 Особые условия / Special terms: **ACTIVE / SKI**

С условиями страхования согласен(сна), подпись Страхователя / Agreed with rules of insurance, signature of the Policy-holder: **Иванов**
 Подпись представителя Страховщика / Signature of insurer: **Эгзаров**

Если Страхователь - организация, к полису прилагается список Застрахованных / If the Policy-holder is a company, list of the Insured should be attached to this Policy.

Количество дней поездки / Travel days: **10 days**
 Период страхования / Period of insurance: **010204 to 100204**
 Полис выдан / Issued in: **MOSCOW 280104**
 Страховая сумма по страхованию от несчастных случаев: **3000 per person**
 Дополнительная премия по страхованию от несчастных случаев: **4.50**

Territoriality: X
 Coverage: A X X

G-

Рисунок 2 – Международный страховой полис

Tourist Voucher
Additional Services: Досрочн. Делов. Flight; Типовой: G-Transfer;

Host: **ROYAL BOSKANA**
 Room: **Single (See View)**
 Meals: **Break AJ**
 Check-in: **30.04.2015**
 Check-out: **05.05.2015**

Туроператор	Типовой	Меню	Вид
TRAVEL POINT	TRAVEL POINT	ВЗ	88.00/280

St. Petersburg
 Booking partner: PGS International Ltd NMI / Tel.: 2010060702

Hotel Voucher
Additional Services: Досрочн. Делов. Flight; Типовой: G-Transfer;

Host: **ROYAL BOSKANA**
 Room: **Single (See View)**
 Meals: **Break AJ**
 Check-in: **30.04.2015**
 Check-out: **05.05.2015**

Туроператор	Типовой	Меню	Вид
TRAVEL POINT	TRAVEL POINT	ВЗ	88.00/280

St. Petersburg
 Booking partner: PGS International Ltd NMI / Tel.: 2010060702

Transfer Voucher
Additional Services: Досрочн. Делов. Flight; Типовой: G-Transfer;

Host: **ROYAL BOSKANA**
 Room: **Single (See View)**
 Meals: **Break AJ**
 Check-in: **30.04.2015**
 Check-out: **05.05.2015**

Туроператор	Типовой	Меню	Вид
TRAVEL POINT	TRAVEL POINT	ВЗ	88.00/280

St. Petersburg
 Booking partner: PGS International Ltd NMI / Tel.: 2010060702

Рисунок 3 - Ваучер

5. Выполнение работ по оказанию визовой поддержки потребителю

Визовый режим -- условия (правила) получения визы и особый порядок пересечения государственной границы, установленный государством как в одностороннем порядке, так и на основании договоренностей между государствами.

Существуют различные типы визовых режимов: общий, дипломатический, частный, транзитный.

При общем визовом режиме, для всех граждан определённой страны применяются одинаковые правила для пересечения границ той или иной страны. Для дипломатического визового режима, определяются особые правила либо исключения в отношении дипломатов, делегаций и лиц сопровождающих их. При частном визовом режиме, устанавливаются определённые правила (в основном запреты) на пересечение границ определённому лицу или лицам по какому-либо признаку или без него поимённо.

Визовый режим может быть как временным, введённым в результате каких-либо субъективных факторов (проведение спортивных чемпионатов, встреча глав многих государств), так и постоянным [10].

Реализуемый тур «В Норвегию! К фьордам!»

Паспортно-визовый режим Норвегии:

Жителям России и стран СНГ для посещения этой необъятной и красивой северной страны понадобится норвежская виза. Если турист хочет посетить не только Норвегию, но еще 24 шенгенских страны, можно воспользоваться шенгенской визой, дающей такое право. С таким документом таможенный контроль на границах, как и паспортно-визовый режим, туриста обойдут стороной. Аналогично попадают в Норвегию лица, открывшие визу в консульствах других стран шенгенской зоны [10].

Норвежская виза - документы.

Нижеуказанный список документов является стандартным при оформлении визы:

- - Грамотно заполненная анкета;

- - Загранпаспорт, действующий в данный момент, и срок которого превышает 90 дней с окончания норвежской визы;
- - Две актуальные фотографии (цветные), отпечатанные на матовой бумаге, фон - голубой, размер 35x45мм, лицо занимает 70% площади фото;
- - Копия страниц с информацией из российского внутреннего паспорта;
- - Официальная справка, оформленная по месту работы (бланк организации с печатью), где есть адрес и телефон компании, должность заявителя, стаж работы и оклад;
- - Выписка из банка о финансовых средствах на карте или личном счете.

Список дополнительно требуемых документов (при наличии у заявителя частного или бизнес-приглашения):

- - Оригинал полученного приглашения из Норвегии или представление его по факсу;
- - Ксерокопия первой страницы паспорта приславшего приглашение лица (частное);
- - Выписка из реестра организации, пригласившей Вас в Норвегию (если имеется бизнес-приглашение);

Список дополнительно требуемых документов для получения визы лицами, не достигшими совершеннолетия:

- - Ксерокопия выданного на Родине свидетельства о рождении;
- - Ксерокопия официально оформленного разрешения от одного родителя на предстоящий вывоз несовершеннолетнего лица другим родителем, вдобавок нужна копия двух самых первых страниц внутреннего паспорта того родителя, кто выдает разрешение;
- - Письмо из любого учебного заведения, в котором на данный момент обучается несовершеннолетнее лицо;
- - Письмо, которое может подтвердить родство и спонсорство - от одного родителя, сестры, брата, с обязательным приложением копии двух первых страниц паспорта данного человека.

Дополнительно требуемые документы для оформления норвежской визы лицам, достигшим пенсионного возраста:

- Копия удостоверения пенсионера.

Дополнительно требуемые документы для оформления норвежской визы лицам, обучающимся в ВУЗах:

- - Ксерокопия студенческого билета;
- - Официальная справка из учебного заведения, в котором на данный момент обучается студент.

Для получения шенгенской визы необходимы следующие документы:

Анкета, которая заполняется в одном экземпляре на компьютере, пишущей машинке или от руки печатными буквами и аккуратно. Анкета должна быть подписана лично заявителем. Анкеты - справа, в колонке "Ссылки по теме".

Визовая анкета заполняется латинскими буквами.

1 цветная фотография паспортного формата.

Действующий дорожный документ, на практике - загранпаспорт. Паспорт должен быть действителен еще 3 месяца после окончания планируемой поездки.

Если виза запрашивается в новый паспорт, то старый паспорт с возможными ранее выданными визами также необходимо предоставить.

Страховой медицинский полис для выезжающих за границу.

Документы или соответствующая информация, по которым обосновывается цель и условия поездки. Цель поездки можно доказать, например, с помощью приглашения, которое в то же время не является гарантией получения визы. Если приглашающая сторона проживает в Финляндии по разрешению на пребывание, то требуются копии его/ее разрешения на пребывание и первой страницы паспорта. Цель поездки можно доказать и с помощью сопроводительного письма работодателя или брони.

К заявлению несовершеннолетнего заявителя необходимо приложить свидетельство о рождении, копию которого необходимо делать заранее. Если

несовершеннолетний заявитель путешествует один или с одним родителем, требуется письменное нотариально заверенное, действующее на момент его предоставления в консульство, разрешение на поездку второго родителя/родителей или опекуна, или, в случае невозможности его получения - документы, подтверждающие причину отсутствия разрешения (справка родителя-одиночки или другие документы). Принимаем разрешения от родителей сроком действия не более 12 месяцев. Для каждого ребёнка, вписанного в заграничный паспорт родителя, следует заполнять визовую анкету и запрашивать отдельную визу. Виза клеивается в паспорт того родителя, в который вписан ребенок.

Неправильно и небрежно заполненная анкета может стать причиной отказа в визе. При необходимости у заявителя могут потребовать дополнительные сведения, например, копию внутреннего паспорта, более подробный план пребывания, или его могут вызвать на собеседование [10].

В пределах НОК 6 000 без уплаты таможенных пошлин и акцизов в Норвегию разрешен ввоз следующих предметов [11]:

Порядок оформления шенген-визы для граждан России четко регламентирован соглашением между странами-участниками. Любой человек вправе получить разрешение на въезд в Евросоюз при предоставлении полного пакета документов и отсутствии фактов нарушения законодательства на территории этих государств.

Подать заявления можно в консульские отделы посольств или визовые центры. Последние пользуются популярностью у россиян, поскольку упрощают процедуру и помогают быстрее оформить заветную отметку в паспорте без больших очередей и проблем с записью.

Это единый документ, который дает право находиться в странах шенген-соглашения, принятого в 1985 г. (изначально подписано Германией, Францией, Бельгией, Нидерландами и Люксембургом). Действовать этот акт начал с 1995 г., в состав участников вошли также Испания и Португалия. Договор упрощает процедуру прохождения паспортно-визового контроля.

Гражданин Российской Федерации, получивший разрешение, наделяется следующими правами:

- въезжать на территорию перечисленных выше государств;
- находиться там в течение определенного временного интервала;
- беспрепятственно посещать все страны, участвующие в соглашении (пограничный контроль между ними отсутствует).

В зону действия шенгена входят практически все члены Евросоюза, кроме Великобритании и Ирландии. Сюда же включены государства, не относящиеся к ЕС: Норвегия, Швейцария, Исландия, Лихтенштейн. По этой причине многие ошибочно полагают, что разрешение на въезд действует на территории всех 50 европейских стран (на самом деле – только 26). По документу можно также попасть в Болгарию, Румынию, Хорватию и на Кипр. То же самое касается Ватикана, Монако, Сан-Марино, которые территориально расположены во Франции и Италии.

Существует несколько простых норм, которые важно соблюдать лицам, желающим посетить Евросоюз:

- обращаться за получением разрешительной отметки в учреждение той страны, в которой планируется провести большую часть времени;
- в зоне можно находиться не более 90 суток в течение полугода.

Категории выдаваемых разрешений:

- А. Граждане, получившие ее, могут находиться в международных зонах аэропортов, но не перемещаться по городу.
- С. Краткосрочная отметка, разрешающая въезжать в государства ЕС однократно или много раз. Выдается туристам, родственникам граждан Европейского союза, для прохождения лечения.
- D. Дает право проживать на территории государства выдачи и перемещаться по Евросоюзу до 90 суток в течение 180 дней. Получают лица, прибывшие на работу или учебу.

Для россиян имеется возможность получить открытую шенгенскую визу на месяц, год или более продолжительный срок. Документ подразумевает однократное, двукратное или многократное посещение участников соглашения.

В первом случае речь идет о разрешении всего на одну поездку, которая может длиться как 2 дня, так и целый месяц (в зависимости от запрашиваемого периода при первичном обращении).

Если получена мультивиза (до 5 лет), гражданин вправе въезжать в страну неограниченное число раз, но в совокупности находиться на указанных территориях не более 90 суток за полугодие.

Документы для получения шенген-визы для россиян

Перечень предоставляемой документации зависит от целей поездки. Посольства и консульства отдельных стран вправе менять правила как в сторону смягчения, так и ужесточая их. Единый список для всех членов соглашения:

- заявление установленной формы (чаще заполняется в электронном виде на сайте визового центра или консульского представительства);
- загранпаспорт и копии всех страниц;
- фотографии 3,5 на 4,5 см;
- медстраховка в зону Шенгенского соглашения на сумму не менее 30 тыс. евро;
- удостоверение личности (внутренний паспорт) и копированный постранично загран;
- бронь или другое подтверждение проживания в ЕС;
- билеты (можно бронированные, еще не оплаченные);
- выписка со счета в банке с остатком минимально допустимых сумм и более;
- справка с работы с указанием должности, заработной платы и трудового стажа.

6. Заполнение документов строгой отчетности

В настоящее время в качестве БСО для туристской путевки могут использоваться только инновационные бланки, формируемые с помощью автоматизированных систем, являющихся ККТ. Они составляются в соответствии с законом «О применении ККТ» от 22.05.2003 № 54-ФЗ с учетом изменений по ФЗ от 03.07.2016 № 290, от 27.11.2017 № 337-ФЗ.

Традиционные бланки, распечатываемые в типографии либо формируемые в автоматизированных системах (далее — АС), не являющихся ККТ, фирмы могли применять до 01.07.2019 (пп. 7, 8 ст. 7 закона «О внесении изменений в ФЗ о ККТ» от 03.07.2016 № 290, закон от 27.11.2017 № 337-ФЗ). После этой даты, типографские БСО вправе использовать только ИП без наемных сотрудников до 01.07.2020 года.

Инновационные бланки могут составляться по любой удобной для организации форме — главное, чтобы они соответствовали критериям, перечисленным в п. 1 ст. 4.7 закона № 54-ФЗ.

Традиционные бланки формируются с учетом определенных критериев, о которых расскажем далее.

В случае если ИП следует нормам постановления № 359, ей рекомендуется использовать в качестве бланка строгой отчетности туристской путевки форму, утвержденную приказом Минфина России от 09.07.2007 № 60н, несмотря на то что данный правовой акт вышел раньше, чем основной источник права, регулирующий применение традиционных БСО при расчетах без применения ККТ (постановление Правительства от 06.05.2008 № 359).

Это связано с тем, что приказ № 60н вышел в целях реализации постановления Правительства РФ от 31.03.2005 № 171 (ранее действовавшего НПА, который регулировал расчеты без применения ККТ). Если какая-либо форма БСО была утверждена федеральным органом власти до вступления в

силу постановления № 359, ее нужно продолжать использовать (информационное письмо Минфина РФ «О порядке утверждения БСО» от 22.08.2008).

Тот факт, что форма туристской путевки по приказу № 60н утверждена федеральной структурой, дает право фирме-поставщику оформлять ее без копии и отрывных частей (подп. «а» п. 8 Положения о расчетах без применения ККТ, утвержденного постановлением Правительства РФ от 06.05.2008 № 359). В данном случае БСО оформляется только для потребителя услуг (однако сведения о бланке должны отражаться в книге учета). Это в определенной степени упрощает ведение учета БСО.

В какой же структуре фактически может быть представлен БСО, составляемый по приказу № 60н?

В рассматриваемой форме фиксируются:

1. Сведения о туроператоре или турагенте:

- полное и сокращенное наименования ИП;
- ИНН, ОКПО, адрес, телефон фирмы;
- реестровый номер, если поставщик услуг — туроператор.

2. Сведения о документе;

- наименование — «Туристская путевка»;
- серия, номер;
- отметка о том, что форма составляется в соответствии с приказом № 60н.

Если БСО печатаются в типографии, на бланке туристской путевки должны присутствовать также данные типографии (название и ИНН), а также сведения о заказе на распечатку бланков (номер, год выполнения, величина тиража). Однако возможно и заполнение формы туристской путевки с помощью средств автоматизации.

3. Сведения об оказываемых услугах:

- коды услуг по классификатору ОКПД 2 (принятому и введенному в действие приказом Росстандарта от 12.05.2016 № 310-ст) по перечню, приведенному в форме;

- вид оказываемых услуг (туристского продукта);
 - единица измерения услуг (количество дней путешествия);
 - стоимость услуг (цифрами и прописью).
4. Сведения о клиенте турфирмы:
 - Ф. И. О. клиента;
 - паспортные данные (или сведения с иного доступного документа, удостоверяющего личность).
 5. Сведения об оплате услуг:
 - сумма, выплаченная наличными (цифрами и прописью);
 - сумма, выплаченная с карты (цифрами и прописью);
 - дата проведения расчетов.
 6. Сведения о представителе турфирмы, получившем плату за услуги:
 - Ф. И. О.;
 - должность.
 7. Подпись представителя турфирмы, получившего плату за услуги.
 8. Печать турфирмы.
 9. Пометка о том, что форма туристской путевки является неотъемлемой частью договора на оказание туристических услуг с указанием его регданных (даты и номера).

Так как традиционная форма бланка строгой отчетности туристской путевки — это довольно сложный документ, турфирмам нужно уделять особое внимание заполнению каждого из его пунктов. Неполное отражение сведений в бланке туристской путевки приравнивается к невыдаче соответствующего бланка и может сопровождаться санкциями ФНС при проверке деятельности турфирмы.

После 1 июля 2019 года БСО для турфирм может использоваться только инновационный — по закону № 54-ФЗ. Традиционный — по постановлению № 359 - могут использовать только ИП без наемных сотрудников. БСО турфирмы может составляться по любой форме — главное, чтобы она соответствовала критериям, указанным в ст. 4.7 закона № 54-ФЗ.

Заключение

Выполнение заданий в рамках производственной практики способствовало закреплению и углублению теоретической подготовки, и приобретению практических навыков и компетенций в сфере профессиональной деятельности.

«Барнео-Тур» - это молодая развивающаяся компания, которая является надежным партнером многих туроператоров, гарантирующий безопасность продвигаемого турпродукта. Турфирма «Барнео-Тур» использует современные информационные технологии для продвижения туров, занимается разработкой рекламного предложения по каждому отдельному туру, занимается повышением квалификации своих сотрудников. Турагентство «Барнео-Тур» является перспективной и активно процветающей компанией, хорошо ориентированной в туристском бизнесе.

Компании «Барнео-Тур» следует расширить количество предлагаемых направлений, улучшить материально-техническую базу и способствовать развитию не только выездного, но и внутреннего туризма, путем продвижения туров по России.

В ходе практики мной был получен теоретический и практический опыт по определению потребностей заказчика, выбору оптимального туристического продукта, осуществлению поиска актуальной информации о туристических ресурсах на русском и иностранном языках с использованием интернета и различных каталогов, предоставленных туроператорами.

Изучил(а) методы предоставления потребителю полной и актуальной информации о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления виз в консульствах зарубежных стран.

В ходе прохождения практики была достигнута цель и выполнены основные задачи.

На основании этого я сделал(а) вывод, что практика очень важна, так как она помогает изучить основные особенности своей специальности.

Список использованных источников

I. Нормативно-правовые акты

1. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.11.1996 № 132-ФЗ (в ред. Федеральных законов от в ред. Федеральных законов от 10.01.2003г. № 15-ФЗ, от 22.08.2004г. № 122–ФЗ, от 05.02.2007г. № 12-ФЗ, от 30.12.2008г. № 309-ФЗ, от 28.06.2009г. № 123-ФЗ, от 27.12.2009г. № 365-ФЗ, от 30.07.2010г. № 242-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 49. – Ст. 5491. – «Российская газета». – № 231. – 1996. – 3 декабря.

II. Основная литература

2. Сухов, Р. И. Организация туристской деятельности [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Р. И. Сухов. – Ростов н/Д: Южный федеральный университет, 2016. – 267 с. – Режим доступа: <https://new.znanium.com/read?id=326677>

III. Дополнительная литература:

3. Абабков, Ю. Н. Маркетинг в туризме [Электронный ресурс]: учебник / Ю. Н. Абабков, М. Ю. Абабкова, И. Г. Филиппова; под ред. Е. И. Богданова. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 214 с. – Режим доступа: <https://new.znanium.com/read?id=139369>

III. Источники удаленного доступа

4. Маркетинг в туризме: аналитика, отели, предложения. Режим доступа: <http://www.tourmarket.info>. – свободный.

5. Профессиональный туристический портал Турдом. Режим доступа: <https://www.tourdom.ru>. – свободный.

6. Ассоциация туроператоров России. Режим доступа:

<http://www.atorus.ru>. - свободный.

7. Новости туризма — Travel Russian News. Режим доступа: <https://www.trn-news.ru/news-свободный>

8. Портал для турагента Profi.Travel. Режим доступа: <https://profi.travel/- свободный>

9. Федеральное агентство по туризму. Режим доступа: <https://www.russiatourism.ru/- свободный>

10. Овчаров, А. О. Экономика туризма: Учебное пособие / А.О. Овчаров. – М.: Инфра-М, 2020. – 253 с. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/363808>

11. Организация сервисного обслуживания в туризме: Учебное пособие / Т.А. Джум, С.А. Ольшанская. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2020. – 68 с.: (Среднее профессиональное образование) ISBN 978-5-9776-0329-4 – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/4784412>.

12. Орловская, В. П. Технология и организация предприятия туризма: Учебник / В.П. Орловская; Под общ.ред. проф. Е.И. Богданова. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 176 с. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/369959>

13. Пищулов, В. М. Менеджмент в сервисе и туризме: учебное пособие: – М.: ИНФРА-М, 2022. – 284 с. – (Среднее профессиональное образование) – Режим доступа – <https://znanium.com/catalog/product/1141790>

14. Сухов, Р. И. Организация туристской деятельности: Учебное пособие / Сухов Р.И. – Ростов-на-Дону :Южный федеральный университет, 2022. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/991783>

15. Темный Ю.В., Темная Л.Р. Экономика туризма: учебник: - М.:Финансы и Статистика, 2021. – 448 с. – (Среднее профессиональное образование) – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=376689>

16. Черкашина, Т. Т. Язык деловых межкультурных коммуникаций : учебник / под ред. Т.Т. Черкашиной. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 368 с. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1039260>

Приложение 1

Утверждена приказом
Министерства финансов
Российской Федерации
от 9 июля 2007 г. № 60н

ТУРИСТСКАЯ ПУТЕВКА № 000333 Серия AA

Заказчик туристского продукта Васильев А.Н., паспорт 4501 777 777

(ФИО, данные паспорта, а при его отсутствии - иного документа, удостоверяющего личность Выдан
17.07.2010 г. УФМС России по г. Москве

в соответствии с законодательством Российской Федерации, место жительства - для физ. лица),

(ИНН, наименование, адрес (место нахождения), код по ОКПО – для юридического лица)

Турист Васильев А.Н., паспорт 4501 777 777, выдан 17.07.2010 г. УФМС России по г. Москве

(ФИО, данные паспорта, а при его отсутствии - иного документа, удостоверяющего личность в соответствии с законодательством

Российской Федерации, место жительства)

Вид туристского продукта
(путешествия) 061400

(вид услуги по ОКУН)

Единица измерения туристского продукта

(путешествия) 10

(количество дней на одного человека)

Общая цена туристского продукта

(сумма прописью)

Тридцать тысяч руб. 00 коп.

Оплачено: наличными денежными средствами Тридцать тысяч руб. 00 коп.,

(сумма прописью)

с использованием платежной карты _____ руб.
_____ коп.

(сумма прописью)

Получено лицом, ответственным за совершение операции и правильность ее оформления:

Артеменко А.Ю. Артеменко 26.03.20XX г. М.П. (штамп)

(ФИО, должность)

(подпись) (дата)

Дата осуществления расчета: "26" марта 20XX г.

Настоящий документ является неотъемлемой частью договора о реализации туристского продукта

от «26» марта 20XX г. № 3

_____ ООО «Типографсервис», 1234444444, Казань, ул. Тверская, д. 3, Заказ № 20 от 17.02.20XX, тираж 300

экз. _____

(Сведения об изготовителе бланка (сокращенное наименование, ИНН, место нахождения, номер заказа и год его выполнения, тираж)