

ДОГОВІРНІ ВІДНОСИНИ В ТУРИСТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Встановлені основні види договорів, що укладаються в туристичній діяльності, їх головні умови, суб'єкти та вплив на відображення операцій в обліку

Постановка проблеми. Сьогодні до багатьох країн світу прийшло розуміння того, що туристична діяльність здатна відігравати важливу роль для формування пропаганди та просування країни на світовій арені.

Туристична галузь є фундаментальною основою економіки більшості розвинутих країн світу. Розвиваючись все інтенсивніше туризм суттєво впливає на окремі галузі економіки, зокрема будівництво, сільське господарство, торгівлю, транспорт. Стан туристичної сфери впливає на розвиток ринкових відносин, сприяє підвищенню зайнятості та міжнародному співробітництву. Враховуючи значення туристичної діяльності вона повинна стати одним з пріоритетних напрямків розвитку нашої країни, що дасть можливість отримання не тільки додаткових коштів до бюджету країни, але й розвитку усіх інших галузей, які пов'язані з туристичною діяльністю.

Велике значення для здійснення туристичної діяльності мають договірні відносини, оскільки саме договір виступає основою регулювання відносин між суб'єктами туристичної діяльності. А враховуючи частоту випадків невиконання туристичними компаніями договорів на обслуговування туристів, дане питання набуває особливої актуальності та потребує детального дослідження питань, що повинні регулюватися умовами договору.

Мета дослідження. Встановлення основних видів договорів, що укладаються в туристичній діяльності, їх головних умов, суб'єктів та вплив на відображення операцій в обліку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями в області туризму займаються такі науковці, як З.А. Балченко, Г.Н. Бургонова, Н.Л. Жукова, Н.А. Клименко, Г.Г. Скопец, В.А. Квартальнов, В.В. Гловацька, К.Е. Орлова, І.В. Дробот, Т.Н. Данканич та ін. Питання договірних відносин вченими не приділялося належної уваги. Лише в працях таких вчених можна зустріти зазначену тематику Е. Старчук, А.І. Кубах, Т.А. Коляда, О.В. Харитонов, С.В. Максименко, З.А. Балченко.

*Таблиця 1. Основні види та характеристика договорів, що укладаються між суб'єктами туристичної діяльності та споживачами туристичних послуг **

Вид договору	Основні характеристики договору
Договір на туристичне обслуговування	Туроператор (турагент) за встановлену договором плату зобов'язується забезпечити надання за замовленням туриста комплексу турпослуг (турпродукт). Договір укладається в письмовій (електронній) формі згідно з нормами ст. 20 Закону № 324 або шляхом видачі ваучера. До укладення договору споживачу тур продукту повинна бути надана інформація про основні вимоги та строки оформлення документів (пасторт, віза), медичні застереження, тур оператора (турагента) та ін. До початку надання тур послуг туристу надається програма тур обслуговування, характеристика готелів, інформація про звичай місцевого населення, визначні пам'ятки, правила в'їзду, види та способи харчування під час турпоїздки та ін. Якість турпослуг повинна відповідати умовам договору
Договір на екскурсійне обслуговування	Суб'єкт, який здійснює турдіяльність, за встановлену договором плату зобов'язується надати за замовленням екскурсанта обслуговування, істотною частиною якого є послуги екскурсовода (гіда-перекладача) загальною тривалістю не більше 24 годин, які не включають послугу з розміщення. Особа, яка надає екскурсійні послуги, зобов'язана до укладення договору на екскурсійне обслуговування надати екскурсанту інформацію про екскурсійне обслуговування, його види та особливості, кваліфікацію екскурсовода, про порядок і строки оплати екскурсійних послуг та ін.
Договір на готельне обслуговування	За договором готель (або інший суб'єкт, що надає послуги з розміщення) зобов'язується за дорученням проживаючого надати послуги з тимчасового розміщення у спеціально обладнаному приміщенні (номері), виконати або організувати виконання інших визначених договором послуг, а проживаючий зобов'язується заплатити за ці послуги встановлену плату. До послуг пов'язаних з тимчасовим розміщенням, належать: послуги з обслуговування номера, організації харчування (ресторанного обслуговування), із зберігання майна та багажу проживаючого та ін. Договір укладається у письмовій формі або готель приймає заявку на бронювання за допомогою поштового, телефонного або іншого зв'язку, що дозволяє достовірно встановити особу, від якої надійшла заявка. У разі прийняття заявки договір на готельне обслуговування вважається укладеним із моменту отримання підтвердження готелю про приймання замовлення і вказівки можливого початку надання готельного обслуговування
Ваучер	Це форма письмового договору на туристичне або екскурсійне обслуговування, яка може використовуватися згідно із Законом № 324. Ваучер повинен містити: найменування та місцезнаходження суб'єкта тур діяльності, номер ліцензії (дозволу) на відповідний вид діяльності, юридичну адресу; П.І.Б. туриста (при груповій поїздки П.І.Б. членів групи), строки надання та види турпослуг, їх загальну вартість, назву, адресу на номер телефону об'єкта розміщення відповідальності тур оператора (турагента) або межі відповідальності за агентським договором; дату видачі ваучера та ін. Ваучер – документ суворої звітності. Порядок його оформлення та використання затверджено наказом Державної туристичної адміністрації від 06.06.05 р. № 50. Ваучер оформляє той суб'єкт туристичної діяльності (туроператор або турагент), який реалізує туристичні послуги або комплекс послуг, у паперовому (у трьох екземплярах) або в електронному вигляді

* Джерело: систематизовано на основі [4]

Отже, на законодавчому рівні встановлений перелік договорів, що застосовуються у туристичній діяльності, який, на нашу думку, є досить обмежений та не розкриває сутності інших можливих договорів. Балченко З.А. в своїх дослідженнях зазначає: "Туроператор може укладати договори на туристичне обслуговування (надання послуг) або договори купівлі-продажу, з однієї сторони, з різними організаціями (готелями, підприємствами харчування, автотранспортними підприємствами, авіакомпаніями, підприємствами залізничного та водного транспорту та ін.), з другої сторони – з покупцями туристичного продукту (турагентами, турагентами)" [1, с. 34].

Вважаємо, що З.А. Балченко не повною мірою відобразив типи договорів, що укладаються між суб'єктами, наведений перелік необхідно доповнити ще таким типом

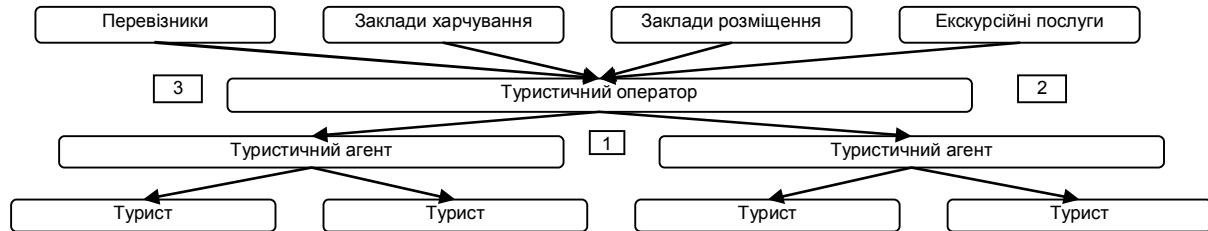


Рис. 1. Зв'язок виробників послуг та їх споживачів

Розглянемо дані договори більш детально.

Договір з туристом – документ, що підтверджує домовленість туриста з туроператором (турагентом), який закріплює їх взаємні права та обов'язки з приводу придбання туристичних послуг [3].

За договором про туристичне обслуговування одна сторона (туроператор, турагент) за встановлену договором плату зобов'язується забезпечити надання на замовлення іншої сторони (туриста) комплексу туристичних послуг (туристичний продукт).

Договір на туристичне обслуговування укладається в письмовій (електронній) формі, або може укладатися шляхом видачі ваучера [4]. Предметом договору на туристичне обслуговування є надання однією стороною (туроператором, турагентом) за встановлену договором плату комплексу туристичних послуг (туристичного продукту) за замовленням іншої сторони (туриста) [7, с. 17].

Необхідно звернути увагу на те, що при формуванні групи туристів договір укладається окремо з кожним туристом, а не з керівником групи. Тільки у разі, якщо замовником туристичних послуг є юридична особа, договір з кожним туристом не укладається. Якщо до складу групи входять неповнолітні діти, договір укладається між туроператором (турагентом) та їх батьками або законними опікунами [5].

До укладення договору на туристичне обслуговування споживачу туристичного продукту має бути надана інформація про:

1. Основні вимоги пропонувані до оформлення виїзних/в'їзних документів (паспорт, дозвіл (віза) на виїзд/в'їзд до країни тимчасового перебування), у тому числі інформацію щодо термінів їх оформлення.

2. Медичні застереження стосовно здійснення туристичної поїздки, у тому числі протипоказання через певні захворювання, особливості фізичного стану (фізичні недоліки) і віку туристів для участі в поїздки.

3. Туроператора (турагента), його місцезнаходження і поштові реквізити, наявність ліцензії на здійснення туристичної діяльності, сертифікатів відповідності та іншу інформацію відповідно до законодавства про захист прав споживачів.

4. Розмір фінансового забезпечення туроператора чи турагента на випадок його неплатоспроможності (банкрутства) та кредитну установу, яка надала таке забезпечення [4].

Кожна із сторін договору може вимагати внесення змін або розірвання договору у зв'язку з істотними змінами обставин, з яких вони виходили при укладанні договору.

До істотних обставин належать:

1) погіршення умов подорожі, зміна термінів подорожі;

2) не передбачене збільшення транспортних тарифів;

3) введення нових або підвищених діючих ставок податків і зборів та інших обов'язкових платежів;

договорів, що укладаються між туристичними операторами та агентами і пропонуємо розділити договори притаманні туристичній діяльності на декілька груп:

- договори, що укладаються між туроператором (турагентом) та туристом;

- договори, що укладаються між туроператором та турагентом;

- договори, що укладаються між туроператором та його партнерами, тобто сюди необхідно віднести безпосередньо суб'єктів, які виконуються окремі послуги.

Процес взаємодії суб'єктів туристичної діяльності можна зобразити схематично, що дасть можливість побачити суб'єктів, що між собою взаємодіють і відповідно укладають договори (рис. 1).

4) різка зміна курсу національних валют;

5) інші підстави за домовленістю сторін.

Турист вправі відмовитися від виконання договору до початку подорожі за умови оплати туроператору або турагенту фактично понесених ними витрат за послуги, надані до цього повідомлення.

Туроператор або турагент вправі відмовитися від виконання договору лише за умови повного відшкодування замовникові збитків, підтверджених у встановленому порядку та заподіяних внаслідок розірвання договору, крім випадку, коли це відбувалося з вини туриста [4].

Отже, на законодавчому рівні регулюються умови договорів, а саме в частині:

- встановлення переліку інформації, яка має бути надана споживачу туристичних послуг до моменту укладання договору, тобто турист буде проінформований і про вимоги до документів, що необхідно оформити і про самого туроператора чи турагента, а саме про його фінансове забезпечення;

- розміру фінансового забезпечення. Мінімальний розмір фінансового забезпечення туроператора повинен бути рівний сумі, еквівалентній не менше чим 20000 євро (для туроператорів, що займаються міжнародним туризмом). Мінімальний розмір фінансового забезпечення турагента повинен складати суму, еквівалентну мінімум 2000 євро;

- прав та обов'язків туристів та туристичних фірм;

- визначення переліку обставин, за яких турист має право на внесення змін або розірвання договору.

Як бачимо, питання туризму регулюються на законодавчому рівні, але як показує практика є значні проблемні питання, пов'язані саме з відшкодування вартості туру, у разі виникнення непередбачуваних обставин.

Досить яскравим прикладом є ситуація, яка склалася з українськими туристами в Туреччині, які уклали договори з туроператором "Карія Тур". З одного боку, туристи, що "недоотримали" в повному об'ємі сплачені туристичні послуги, звертаються в турагентства, які продали туристичний продукт туроператора "Карія Тур", з вимогою відшкодувати вартість ненаданих послуг, передбачених договором. У відповідь же вони чують, що придбані туристичні послуги є туристичним продуктом туроператора "Карія Тур", у зв'язку з чим всі претензії повинні бути пред'явлені саме до нього. З іншого боку, Господарський суд м. Києва визнав компанію "Карія Тур" банкрутом. І дана обставина вже точно не сприяє отриманню туристами відшкодування вартості наданих послуг.

Вважаємо, що в законодавчому регулюванні даного питання є певні недоліки, а саме:

▪ фінансове забезпечення в розмірі 2000 євро для туристичного агента є досить незначним, оскільки такої суми не вистачить для відшкодування усім туристам вартості ненаданих або наданих неналежним чином послуг у випадку непередбачуваних обставин;

▪ питання відповідальності врегульовано досить не чітко, а саме в частині відповідальності за такі порушення, хто понесе відповідальність туристичний оператор чи агент.

Поки ситуація з відповідальністю перед туристами не буде повною мірою врегульована на законодавчому рівні, саме туристові необхідно клопотатися про себе. У зв'язку з цим Е. Старчук [7, с. 18] пропонує перелік дій для туриста, які необхідно здійснити в офісі у турагента з метою захисту власних інтересів:

1. Ознайомитися з ліцензією на туроператорську діяльність.
2. Ознайомитися з документами, підтверджуючими наявність фінансового забезпечення.
3. Отримати інформацію про туроператорів, тури яких реалізуються турагентом.
4. Отримати інформацію про форму (зразок) договору на надання туристичних послуг – чи відповідає такий договір стандартам туроператора.

5. Отримати інформацію про наявність агентського договору з туроператором, а також попросити надати такий договір для ознайомлення.

6. Ознайомитися із зразком ваучера, який буде виданий туристові, що дасть можливість ознайомитися з інформацією про приймаючу сторону – іноземного туроператора, а також про національного туроператора, який створює і розробляє туристичний продукт, який придбається у турагента.

Отже, умови договору на туристичне обслуговування особливе значення будуть мати саме для туриста. При чому на туроператора вони безпосередньо не впливають, лише в частині розміру замовлення туриста, буде також залежати винагорода туроператора.

Туроператори більшу частку подорожей продають через незалежних роздрібних торговців – турагентства, виплачуючи їм комісійні від продажної ціни мандрівки. Туристичні агентства не мають права власності на тури, якими вони торгують. Тому, щоб продавати їх, вони повинні укласти агентські угоди з туроператорами. Турагент в свою чергу укладає договір з туристичним оператором на придбання туристичного продукту. Балченко З.А. [1] розглядає такі можливі види договорів (табл. 2).

Таблиця 2. Договори, що укладаються турагентами з туроператорами та з іншими турагентами на продаж путівок *

Назва договору	Визначення договору
Договір комісії	Правовий документ, за яким одна сторона (комісіонер) зобов'язується за дорученням іншої сторони комітента (консигнанта) за винагороду здійснити угоду від свого імені за рахунок комітента (консигнанта)
Договір доручення	Договір, згідно з яким одна сторона (довірений) зобов'язана здійснити від імені і за рахунок іншої сторони (поручителя) певні юридичні дії
Агентська угода	Правовий документ, за яким одна сторона (турагент) зобов'язується здійснити угоду від свого імені, але за рахунок принципала або від імені і за рахунок і принципала
Договір купівлі-продажу	Договір, за яким одна сторона (продавець) зобов'язується надати послуги іншій стороні (покупцю), а покупець зобов'язується прийняти ці послуги і сплатити за них певну суму грошей

* Джерело: [1, с. 33-34]

Агентська угода передбачає передачу турагентству права на продаж окремих видів послуг та інклюзив-турів від імені та за рахунок туроператора. Договір містить у собі чіткі інструкції щодо реалізації турів, територіальні обмеження сфери діяльності, права та обов'язки сторін, а також порядок виплати і розмір комісійної винагороди.

Обсяг і характер вимог, які висуваються до агентства при укладанні угоди, залежать від конкретних умов, що існують на туристичному ринку. Найчастіше договір містить такі умови:

- ✓ агентство зобов'язане здійснювати свою діяльність тільки в приміщенні і за адресою, на яку видано дозвіл (ліцензія);
- ✓ агентство повинно продавати тури тільки за цінами, установленними туроператором;
- ✓ агентство за свою діяльність одержує комісійну винагороду в розмірі від 5% до 15% продажної ціни подорожі. На кожен тур встановлюється свій відсоток у вищевказаних інтервалах, що зазначається в додатку до угоди. Знижки з цін надаються клієнтам не за рахунок комісії;
- ✓ усі кошти, що одержує від реалізації подорожей турагентство, не належать йому та відокремлюються від його власних коштів;
- ✓ уся документація, що стосується торгівлі подорожами туроператора, може бути в будь-який момент перевірена ним.

Таблиця 3. Договори, що укладаються туроператором із сторонніми організаціями, які приймають участь в обслуговуванні туристів *

№ з/п	Назва договору	Визначення договору
1.	Договір на туристичне обслуговування (надання послуг)	Одна сторона – постачальник – за встановлену договором плату зобов'язується забезпечити надання за замовленням іншої сторони (туроператора) туристичної послуги.
2.	Договір (контракт)	Згода двох або більше осіб про встановлення, зміну і припинення цивільних прав і обов'язків
3.	Договір страхування	Письмова угода між страхувальником і страховиком, відповідно до якого страховик бере на себе зобов'язання у разі настання страхового випадку виплатити страхову суму або відшкодувати страхові збитки у межах страхової суми

* Джерело: [1, с. 33-34]

В угоду може бути внесена умова, що надає турагентству ексклюзивне право продажу подорожей туроператора. Роздрібний торговець у такому випадку буде називатися генеральним агентством. Разом з цим у договорі може висуватися вимога не продавати туристичні поїздки конкурентів. Ці умови відображають конкурентну боротьбу між окремими фірмами.

Агентська угода, з одного боку, дозволяє працювати на споживчому ринку без ризику і великих витрат, що пов'язані з купівлею туристичних послуг, і які бере на себе туроператор, з іншого боку, він привласнює весь прибуток, виплачуючи агентству лише комісійні. Крім того, роздрібного торговця такий договір позбавляє самостійності і ставить у велику залежність від туроператора. Саме тому туристичні агентства часто купують подорожі як готову продукцію, а потім реалізують їх на ринку. У цьому випадку угода являє собою договір купівлі-продажу, згідно з яким на підставі заявки агентства туроператор розробляє подорож і укомплектовує її всіма необхідними послугами. Турагентство купує цю подорож для подальшої реалізації [6].

Туристичні підприємства укладають договори як із споживачами туристичних послуг, так і з іншими суб'єктами, наприклад закладами харчування, розміщення, перевезення, страхування та ін.

Саме від виду укладеного договору залежить визначення дати відображення доходу (виручки) від реалізації турпродукту, податкового зобов'язання з податку на додану вартість (далі ПДВ), застосування податкових пільг, період податкових платежів, запобігання штрафним санкціям зі сторони податкових органів, форми первинних документів.

Так, по договору поставки (надання послуг) датою відображення реалізації турпродукту є дата фактичного надання послуг туристам, яка визначається після закінчення туру. При цьому оплата туристичних послуг відображається в бухгалтерському обліку як передплата.

Предметом договору купівлі-продажу є майнове право на тур, яке виникає в момент надання туристичних послуг. Тобто, коли туристу передано вигоду, пов'язану з правом власності на турпродукт.

Турпродукт в цьому випадку враховується реалізованим незалежно від можливої в подальшому появи у туристів претензії до процесу надання послуг турфірмою.

Для договорів комісії або доручення, агентських угод, що укладаються турагентом з туроператором, датою відображення доходу (виручки) від реалізації турпродукту у турагента є дата підписання акту про надання посередницьких послуг двома сторонами договору незалежно від дати оплати цих послуг, в той час як для договорів комісії, доручення, укладених турагентом з туристом на купівлю путівок, такою датою є оплата путівок туристом і передача їх покупцю.

Для договорів комісії, доручення або агентської угоди з іншим турагентом на купівлю або продаж путівок датою відображення доходу є дата підписання акту про надання послуг обома сторонами договору.

Таблиця 4. Види договорів, що використовуються в туристичній діяльності, та залежність від них дати реалізації турпродукту і податкового зобов'язання з ПДВ*

Критерії	Договір поставки (надання послуг)	Договір купівлі-продажу		Посередницькі договори тур агента з тур оператором на продаж турпослуг		Договір комісії на придбання турпослуг
		Договір комісії (доручення на продаж турпослуг)	На продаж товарів	Договір комісії	Доручення на продаж турпослуг	
1	2	3	4	5	6	7
Об'єкт договору	Зобов'язання надати послуги (передати товар покупцю)	Туроператор доручає, а тур агент зобов'язується продати турпослугу (турпродукт)	Зобов'язання передати майнове право на послуги (товар)	Від свого імені, але за винагороду від туроператора	Від імені тур оператора і за винагороду туроператора	Зобов'язання турагента придбати тур послугу (турпродукт) за винагороду і за кошти покупця
Дата відображення доходу (виручки) від реалізації	Фактичне надання послуг, а по товарам – відвантаження товару	Отримання звіту від тур агента та акту виконаних робіт	Відвантаження товарів	Звіт комісіонера (турагента) туроператору (дата підписання акту про надання послуг після закінчення туру)	Дата підписання акту про надання послуг	Передача путівок турагентом покупцю (туристу)
База оподаткування з ПДВ	Виручка від реалізації турпродукту(турпослуг)	Виручка від реалізації послуг за відрахування обороту, який не обкладається ПДВ	Виручка від реалізації товарів	Комісійна винагорода від туроператора	Винагорода від туроператора	Комісійна винагорода від покупця

* Джерело: узагальнено на підставі [1, с. 37]

Таким чином, для того щоб правильно відобразити в бухгалтерському обліку операції з надання туристичних послуг, турфірмам необхідно визначити по якому договору вони будуть реалізувати туристичний продукт.

Якщо договором передбачено, що припинення зобов'язань по ньому настає після фактичного надання послуг, виходить, має місце договір на туристичне обслуговування, якщо припинення зобов'язань по договору настає при передачі путівки туристу – договір купівлі-продажу.

Вибраний вид договору повинен бути вказаний в обліковій політиці підприємства [1, с. 35-36].

Так, у випадку перевищення ціни туристичного продукту більше ніж на 5 % первісної ціни турист має право відмовитися від виконання договору, а суб'єкт туристичної діяльності зобов'язаний повернути йому всі раніше сплачені кошти.

Доцільно відмітити, що в договорах турагента моментом відображення доходу від реалізації може бути передбачена і дата відправлення туриста. Це може мати місце тоді, коли комплекс послуг, що реалізуються, включає тільки послуги з оформлення візи, страхового поліса і придбання авіабилету і на момент відправлення туриста можна враховувати, що ці послуги будуть надані.

В залежності від виду укладеного договору розрізняють і форми первинних документів, якими оформляється реалізація туристичного продукту.

Так, підставою для відображення виручки (доходу) від реалізації туристичного продукту по договору на туристичне обслуговування можуть бути такі первинні документи: ваучер (путівка) з відміткою про фактичне надання усіх передбачених договором послуг, акт виконання робіт, інший документ, який свідчить про те, що туристичні послуги надані.

При застосуванні договору купівлі-продажу підставою для відображення виручки від реалізації туристичного продукту є такі первинні документи: відривний талон переданої туристу путівки і підписаний двома сторонами договору, акт передачі туристу путівки.

Перелік окремих видів договорів, що застосовуються в туристичній діяльності та залежність від них дати відображення доходу (виручки) від реалізації послуг показано в табл. 4.

Відповідно із ст. 20 Закону "Про туризм" зміна ціни туристичного продукту, погодженої сторонами, можлива лише за 10 днів до початку туристичної подорожі у випадку, якщо її тривалість становить більше ніж 10 днів, за 5 днів до початку туристичної поїздки у випадку, якщо її тривалість становить від 2 до 10 днів, за 48 годин до початку туристичної поїздки у випадку, якщо її тривалість становить один день [4].

Правильна організація обліку договорів з постачальниками прав послуг та з туристами на туристичних підприємствах, покращує їх комерційну діяльність, сприяє підвищенню обсягу надання цих послуг та відповідальність постачальників прав послуг за якість і терміни надання послуг.

Договірна дисципліна зобов'язує сторони, що уклали договір, дотримуватись його умов. За порушення договору передбачена матеріальна відповідальність у

вигляді уплати неустойки, пені або штрафу. Контроль за дотриманням договірної дисципліни постачальниками прав послуг та туристами на туристичних підприємствах здійснюють шляхом організації оперативного обліку. Як правило, цю роботу виконує плановий відділ, або уповноважена особа, які на кожного постачальника прав послуг та покупця відкривають картку для реєстрації основних умов договору (якість послуг, термін їх надання та інші). Потім на підставі документів про надані послуги здійснюють в картках відповідні відмітки. При порушенні термінів надання послуг, або надання послуг не тієї якості, яка передбачена договором, до постачальників прав послуг повинні бути своєчасно пред'явлені претензії. Претензії, що надходять від туристів, заносять в спеціальний журнал розглядаються керівництвом турфірми з метою прийняття заходів по усуненню причин порушення умов договору.

Оперативний контроль за наданням послуг в установленний термін та оплатою платіжних документів веде бухгалтерія турфірми в журналі реєстрації документів і контролю за наданням послуг.

Відповідно з укладеними договорами суб'єктом туристичної діяльності розроблюються програми турів і складаються калькуляції на кожну туристичну поїздку [1, с.39].

Висновки та перспективи подальших досліджень.

В туристичній діяльності можна виділити три групи договорів, які укладаються між різними суб'єктами та передбачають різні аспекти туристичної діяльності:

- договори, що укладаються між туроператором (турагентом) та туристом;
- договори, що укладаються між туроператором та турагентом;
- договори, що укладаються між туроператором та його партнерами, тобто сюди необхідно віднести безпосередньо суб'єктів, які виконуються окремі послуги.

Види договорів, які укладені між туристичними операторами і агентами та іншими суб'єктами підприємницької діяльності визначатимуть особливості відображення господарських операцій в бухгалтерському обліку. А саме,

безпосередньо від умов даних договорів будуть залежати дата відображення доходу (виручки) від реалізації та база оподаткування з податку на додану вартість.

Список використаної літератури:

1. Балченко З.А. Бухгалтерський облік в туризмі і готелях України: [Навчальний посібник] / Балченко З.А. – К.: КУТЕП, 2006. – 232 с.
2. Договірні взаємовідносини та партнерські зв'язки Категорія: Підручники Економіка Організація туристичної діяльності в Україні. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,9999999/catid,172/id,7167/
3. Жукова М.А. Менеджмент в туристском бизнесе [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://tourlib.net/books_tourism/jukova7.htm
4. Закон України "Про туризм" від 18.11.2003 р. № 1282-IV [Електронний ресурс] від 28.12.2004 р. № 335-94-ВР. – К. – ООО "Эксперт Софт". – Системные требования: Pientium – 100, RAM 32 Mb, SVGA 1Mb, CD ROM 4x, Руссифицированное ОС Windows 98, ME, 2000, XP, 1320 Mb на HDD.
5. Ліцензійні умови провадження туроператорської та турагентської діяльності Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва та Міністерства культури і туризму України від 11.09.2007 № 111/55.
6. Проблеми географії та менеджменту туризму Явкін В.Г., Руденко В.П., Король О.Д. та ін. – Чернівці: Рута, 2006. – 260 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://pulib.if.ua/part/8538>.
7. Старчук Е. Договорные особенности туризма / Е. Старчук, Н. Бочарова // Юридическая практика. – 2010. – № 38. – С. 17-19.

БОГДАНОВА Жаннета Анатоліївна – викладач Сімферопольського коледжу Київського національного університету