

Скопень М. М., к.е.н., доцент
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0440-446X>

Красавцева Л. Ю., к.держ.упр.
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8187-7407>

*Київський фаховий коледж туризму
та готельного господарства
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-194-7-18>

ОПТИМІЗАЦІЯ ПРИБУТКУ У ВАРТОСТІ ЕКСКУРСІЙНОГО ТУРУ

Аналіз формування вартості туристичних послуг свідчить про те, що в багатьох літературних джерелах достатньо добре розглянуто загальні принципи ціноутворення [1; 3 та ін.]. Окремі джерела пропонують методіку оптимізації вартості путівок для підприємств санаторно-курортної сфери [4] та вартості послуг гостинності [5]. Туроператори, наприклад, «4 сторони» [6] та «Екстрімтур» [7], пропонують загальний опис екстремальних турів. Однак, як показує аналітичний огляд, не розкривається технологія оптимізації прибутку у

вартості екскурсійного туру шляхом зміни кількості туристів при визначенні фіксованих витрат. Саме це і пропонується авторами нижче для розгляду.

Для оптимізації прибутку у вартості екскурсійного туру зручно на платформі застосунку Excel використовувати економіко-математичні та графічні методи комплексного аналізу зведених витрат на тур, визначення вартості туру (ціни «брутто») для одного туриста, а також оптимізації додаткового прибутку при зміні комплектації туристами мікроавтобусу.

Розглянемо дану технологію на умовному прикладі дводенного туру історично-пізнавального та екстремального характеру «Сплав по Південному Бугу», який пропонується наведеними вище туроператорами.

Враховуючи програму дводенного туру, згідно [6], сформований кошторис витрат з визначенням вартості туру, буде мати наступний вигляд (табл.1).

Тут вартість трансферу враховує тарифи компанії «Автотрансфер», згідно [8], і включає: (2 год * 350 грн) + (620 км * 9 грн).

Максимальна місткість мікроавтобуса «Mercedes Sprinter 316» складає 17 туристів (без урахування одного місця для супроводу + водій). Припустимо, що в нашому випадку оптимальна кількість туристів становитиме 15 осіб, хоча за даними [2] вона може сягати до 30 осіб. Тоді обмежена собівартість на одного туриста (S_0) становитиме:

$$S_0 = 1095 + \frac{14920}{15} = 2090 \text{ грн.}$$

Тепер зробимо аналіз прибутків при ціні «нетто» у 2090 грн з різною комплектацією мікроавтобуса кількістю туристів (табл. 2).

Структура вартості екскурсійного туру

Стаття витрат	Сума, грн
Змінні витрати на одного туриста	
Харчування туриста згідно програми туру (обід + вечеря + сніданок + обід), страхування від нещасних випадків	455
Оглядова екскурсія по місцям визначних пам'яток біля с. Печера: водяного млину з дамбою (1899 рік), дерев'яної церкви Різдва (1762 рік) з дзвіницею на місці зруйнованого замку молдавського князя Георга Дуки із залишками стародавнього городища, мавзолею Потоцьких (1904 рік), який побудовано за проектом архітектора В. Городецького).	100
Прокат індивідуального туристичного спорядження на 2 дні: каски (120 грн), рятувального жилету (180 грн), спального мішка (90 грн), весла (150 грн)	540
Разом (ЗВ)	1095
Фіксовані витрати на групу	
Вартість трансферу «Київ – Житомир – Бердичів – Вінниця – Немирів – Стрільчинці – Печера – Київ» та під'їздів до сплаву (620 км) на Mercedes Sprinter 316	6280
Прокат на два дні двох 8-місних рафтів (4000 грн) та послуги двох гідів-інструкторів (4000 грн). Прокат восьми двомісних палаток (640 грн),	8640
Разом (ФВ)	14920
Кількість туристів (К)	15
Усього фіксованих витрат на одного туриста	995
Ціна «нетто» або обмежена собівартість на одного туриста (So)	2090
Маржинальний дохід (15%So), в тому числі:	313
– умовно-постійні витрати туроператора (оплата праці, соцстрах, реклама, оренда офісу, комунальні послуги, опалення, банківські послуги, амортизаційні відрахування та ін.), 60%	188
– прибуток (P) туроператора (з урахування податку на P), 40%	125
ПДВ, 20%	63
Ціна «брутто» (Вартість путівки на одного туриста)	2466

Джерело: розроблено авторами

Аналіз прибутків при зміні комплектації мікроавтобуса

К	So, грн	Прибуток туроператора, Р*К	Дохід (Д) без комісії туроператора та ПДВ, So*К	ЗВ, грн	Загальні змінні витрати (ЗЗВ), К*ЗВ	ФВ, грн	Повні витрати (ПВ), ЗЗВ+ФВ	Додатковий прибуток (Рд) від зміни комплектації, ПДВ	Ціна «нетто» туру при зміні комплектації, Ск
8	2090	1003	16717	1095	8760	14920	23680	-6963	2960
9	2090	1128	18807	1095	9855	14920	24775	-5968	2753
10	2090	1254	20897	1095	10950	14920	25870	-4973	2587
11	2090	1379	22986	1095	12045	14920	26965	-3979	2451
12	2090	1505	25076	1095	13140	14920	28060	-2984	2338
13	2090	1630	27166	1095	14235	14920	29155	-1989	2243
14	2090	1755	29255	1095	15330	14920	30250	-995	2161
15	2090	1881	31345	1095	16425	14920	31345	0	2090
16	2090	2006	33435	1095	17520	14920	32440	995	2028
17	2090	2131	35524	1095	18615	14920	33535	1989	1973

Джерело: розроблено авторами

Якщо мікроавтобус укомплектувати 15-ма туристами, тоді екскурсійний тур буде проведено беззбитково, тобто доходи від туру (без урахування комісії туроператора і ПДВ) будуть дорівнювати повним витратам, а додатковий прибуток дорівнюватиме 0. В даному випадку точка беззбитковості (Тб) – це та кількість туристів, яка забезпечить повне покриття витрат на тур (рис. 1). Окрім

того, вона є початком оптимізації отримання додаткового прибутку при зміні комплектації мікроавтобусу.

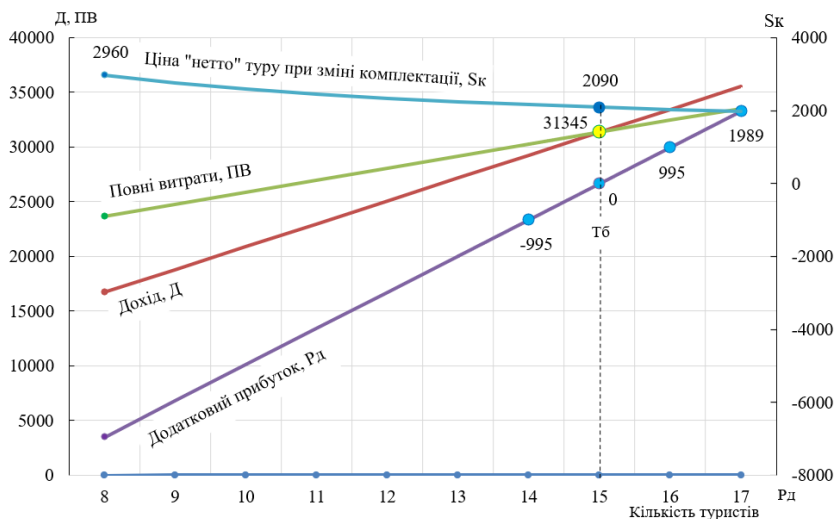


Рис. 1. Точка беззбитковості та оптимізації отримання додаткового прибутку при зміні комплектації мікроавтобусу

Джерело: розроблено авторами

При комплектації мікроавтобуса менше 15 осіб ціна «нетто» туру при зміні комплектації (S_k) для туриста суттєво зростає, повні витрати (ПВ) не покривають доходи (Д) і є ризик зменшення попиту на тур, який буде збитковим. При комплектації мікроавтобуса кількістю туристів більше 15 осіб (до 17 осіб) виникає додатковий прибуток (рис. 1) за рахунок економії на фіксованих витратах. Наприклад, 16 туристів дають додатково 995 грн, а 17 туристів – 1989 грн незалежно від того, що туроператор отримує основний прибуток від встановленого маржинального доходу (табл. 2).

Це пояснюється тим, що при зростанні кількості туристів від 15 фіксовані витрати не зміняться, а дохід зросте на 995-1989 грн. Саме ці суми і складають додатковий прибуток окрім запланованого, який, у свою чергу, забезпечує підвищення ефективності екскурсійного туру при незмінній його вартості 2090 грн (табл. 2).

Література:

1. Агафонова Л.Г., Агафонова О.Є. Туризм, готельний та ресторанный бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання : навчальний посібник. Київ : Знання України, 2002. 358 с.

2. Король О.Д. Організація екскурсійних послуг у туризмі : навч.-метод. посібник. Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2016. 144 с.

3. Мальська М. П., Мандюк Н. Л. Основи маркетингу у туризмі : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 336 с.

4. Миронов Ю.Б., Новицька-Колодіна А.О. Методика оптимізації цінової політики підприємств рекреаційного туризму. *Журнал Молодь і ринок*. 2005. № 1(11). С. 106–109.

5. Скопень М.М., Красавцева Л.Ю. Один із підходів до оптимізації вартості послуг гостинності/ Modern transformations in economics and management : V International scientific-practical conference (March 26-27, 2021. Klaipeda, Lithuania). Riga, Latvia : «Baltija Publishing», 2021. P. 165-170. DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-064-3-38>

6. Туроператор «4 сторони». URL: <https://pohod.org.ua/> (дата звернення: 27.01.2022).

7. Туроператор «Екстрімтур». URL: <https://extremetour.com.ua/> (дата звернення: 27.01.2022).

8. Автопарк компанії «АВТОТРАНСФЕР». URL: <http://surl.li/bfmsr> (дата звернення: 27.01.2022).