**Розрахунково-графічна робота 2**

Тема розрахунково-графічної роботи **«Розробка туристичного продукту \_\_\_\_\_\_\_\_\_ (назва)».**

*Мета роботи:* вдосконалення практичних навичок із розробки турпродуктів для потреб внутрішнього туристичного ринку; розвиток навичок економічного обгрунутвання ефективності туристичної діяльності.

Студент виконує РГР індивідуально за варіантами. Варіант роботи обирається студентом відповідно номера в списку журналу групи. Розподіл варіантів та завдань наведений у табл. 1 (РГР 1).

Рекомендований обсяг роботи становить не менше 20 друкованих сторінок формату А4.

Текст РГР розміщується на аркуші з дотриманням таких розмірів полів:

- з лівого боку – 25 мм;

- з правого боку – 15 мм;

- зверху – 20 мм;

- знизу – 20 мм.

Текст розташовується через 1,5 міжрядковий інтервал. Комп’ютерний набір – 14-й кегль, шрифт – Times New Roman. Абзацний відступ повинен бути однаковим протягом усього тексту роботи і дорівнювати 10 мм.

Розділи і підрозділи повинні мати заголовки. Всі сторінки роботи повинні мати порядкову нумерацію в межах всієї роботи і позначаються арабськими цифрами без крапки в кінці. Номери сторінок (починаючої з другої) ставлять у правому верхньому кутку арабськими цифрами. Не допускається заключати номери сторінок в лапках та інші знаки.

Рекомендований зміст:

ВСТУП

1. Формування програми туру

2. Розрахунок прямих витрат на організацію туру

3. Розрахунок накладних витрат на організацію туру

4. Формування загальної собівартості та кінцевої ціни туру

5. Розрахунок доходу від реалізації туру

6. Розрахунок фінансових результатів від реалізації туру

7. Оцінка ефективності розробленого туру

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

ДОДАТКИ: картографічний матеріал

Для прикладу в даних рекомендаціях наводиться послідовність розрахунку нового туру. Послідовність дій і розрахунки з організації екскурсії ідентичні. Формування програми та обчислення економічних показників туру включає декілька етапів.

1. Формування програми туру і прямих витрат на його організацію.

В даному підрозділі необхідно:

- скласти програму туру, коротко описати об’єкти туристської привабливості за маршрутом подорожі та визначити екскурсії, які входитимуть до вартості туру, а також ті, що пропонуватимуться факультативно (див. приклад у табл. 1).

- розрахувати вартість проживання в засобах розміщення за весь тур;

- визначити собівартість екскурсій, які входять до туру.

Таблиця 1

Програма релігійно-пізнавального автобусного туру

«Білгород-Дністровський – Шабо – Затока – Одеса»

|  |  |
| --- | --- |
| День туру | Програма туру |
| День 1 | Виїзд з м. Житомир (пл. Перемоги) |
| День 2 | Прибуття на базу відпочинку в Затоку. Відпочинок на морі |
| День 3 | **9.00 – 12.30 Екскурсія в Білгород-Дністровську фортецю****Білгород-Дністровська фортеця** є єдиною повністю збереженою оборонною спорудою на території Україні. Фортеця зведена на місці античної колонії під назвою Тіра, підноситься над обривом вод Дністровського лиману. Ще одним цікавим елементом, крім головної визначної пам'ятки - Білгород-Дністровської фортеці, слід назвати старовинну цитадель, куди можна потрапити тільки після проходження воріт Білгород дністровської фортеці. Неймовірне відчуття старовини супроводжує кожен візит до Білгород-Дністровської фортеці.**13:00-15:30 Відвідування єдиного в Україні "Центру культури вина Шабо".****Екскурсія по "Центру культури вина Шабо":**- Старовинний  "Королівський підвал", створений більше 200 років тому французько-швейцарськими переселенцями, який за переказами відвідали О.С. Пушкін і румунський король Карол.- Древній Хересний підвал, де в дубових бочках "дорослішає" унікальне вино – сухий херес.- Велетенські підземні Сховища, розташовані на глибині п'яти і дев'яти метрів.- Величний Коньячний двір з дубовими бочками для витримки благородних коньячних спиртів.- Унікальний Шампанський будинок для виробництва високоякісного шампанського класичним методом.- Сучасний Цех холодного розливу, устаткування якого гарантує стерильність бутилювання і збереження природних властивостей вина.- Незвичайний музейний лабіринт з його древніми міфами про вино.- Кінозал, в якому Ви побачите захоплюючу історію про поселення Шабо і його засновнику Луї Тардане - швейцарському винарю і першому мерові Шабо.- Фонтан Діоніса (символ Шабо), де можна зіткнутися з дивом створення вина.**16:00 – Відпочинок на березі Чорного моря.** |
| День 4 | Відпочинок на березі Чорного моря |
| День 5 | 9:00 – звільнення номерів і виїзд до Одеси.**10:30-15:30 – Екскурсійна програма по Одесі.** Протягом екскурсії Ви познайомитеся з пам'ятками архітектури та зодчества: Одеським національним академічним театром опери та балету, палацом графа Воронцова, Одеською філармонією, пам'ятником герцогу де Рішельє. Прогуляєтесь по старовинних вулицях міста: Дерибасівській, Пушкінській, Ланжеронівській, Рішельєвській. Пройдетеся по затишному Приморському бульвару і Олександрівському парку. Вашому погляду відкриється вид на Морський вокзал і Потьомкінські сходи. Вільний час. 16:00 - виїзд. 24:00 – прибуття в Житомир. |

У даному прикладі наведена програма автобусного пізнавального туру, які найбільш характерні для організації на території нашої держави. Проте складання програми таких турів має певні особливості, наприклад: значна кількість факультативних екскурсій, які реалізуються туристам за додаткову плату, включення в маршрут пересування 1-2 нічних переїзди для здешевлення вартості туру, вибір бюджетних засобів розміщення для ночівлі, харчування по системі В&В.

2. До прямих витрат по туру належать розміщення туристів в закладах розміщення, харчування, екскурсійне обслуговування та страхування туристів.

Розрахунок вартості проживання в засобах розміщення за весь тур і собівартість екскурсій, які входять до туру слід навести в окремих таблицях (див. табл. 2, табл. 3).

Таблиця 2

Собівартість проживання і харчування в закладах розміщення по туру

на 1 туриста за весь тур

|  |  |
| --- | --- |
| Назва закладу розміщення та кількість діб перебування | Вартість розміщення (грн.) |
| за 1 добу | за тур |
| База відпочинку «Панорама» (2-х місний Люкс) http://litomore.com.ua/hotels/panorama | 250 | 750 |

В прямих витратах по туру враховуються лише ті екскурсії які входять до його вартості (не факультативні).

Таблиця 3

Характеристика й собівартість екскурсій

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Назва екскурсії | Тривалість, год. | Собівартість на 1 туриста, грн. |
| Екскурсія в Білгород-Дністровську фортецю | 3,5 | 70,0 |
| Відвідування єдиного в Україні «Центру культури вина Шабо» (з дегустацією) | 2,5 | 130,0 |
| Екскурсійна програма по Одесі | 5,0 | 70,0 |
| РАЗОМ | Х | 270,0 |

Вартість страхового поліса залежить від програми страхування, терміну перебування туристів у поїздці, розміру страхової суми та інших факторів;, для проведення розрахунків приймемо розмір страховки для подорожуючих по території нашої держави на рівні 1,8 грн. на день з однієї особи.

3. Формування накладних витрат для забезпечення організації туру

У даному підрозділі необхідно:

- розрахувати вартість проїзду по маршруту;

- визначити величину витрат на керівника групи.

Накладні витрати (умовно-змінні витрати) – це ті витрати по туру, які розподіляються на кожного туриста. До них в першу чергу належать вартість проїзду по маршруту та витрати на керівника групи.

У практиці організації автобусних турів до загальної вартості транспортного обслуговування не включається проїзд учасників туру до місця зустрічі групи від місць постійного проживання. Наприклад, якщо автобусний тур починається в м. Київ, то вартість, наприклад, автобусного проїзду з м. Житомира (місця постійного проживання туриста) до м. Києва і в зворотному напряму буде оплачена туристом самостійно. Організацію такої доставки може за домовленістю взяти на себе турагенція, від якої подорожує турист, або турист організовує даний трансфер самостійно.

При розрахунку вартості внутрішньомаршуртних переїздів потрібно враховувати як проїзд із початкового пункту маршруту до кінцевого, так і передбачені програмою туру радіальні екскурсійні виїзди. Собівартість заправки автобуса розраховується за 1 км пробігу і рахується шляхом простого перемноження отриманого загального кілометражу по туру на відповідну суму. В реальній практиці вона може бути визначена різними шляхами і залежатиме від того, чи є транспортний засіб власністю підприємства, чи його залучають на правах оренди. Якщо транспортний засіб є власністю підприємства, то у вартість транспортного обслуговування включається його заправка пальним, оплата праці водіїв, проїзд по платним дорогам та ін. Якщо транспортний засіб орендується то орендна плата розраховується за 1 км пробігу. Для спрощення розрахунків приймемо даний показник на рівні 10 грн. за 1 км. Відповідно розрахунок вартості проїзду буде виглядати наступним чином: 520 км х 10 грн. = 5200 грн. на всю групу туристів.

Керівник групи (кваліфікований фахівець туристського супроводу і повноважний представник підприємства – туроператора, що організує тур) закріпляється за групою туристів на весь час здійснення туру. Формування витрат на керівника групи наведене в табл. 4.

Таблиця 4

Витрати на керівника групи

|  |  |
| --- | --- |
| Стаття витрат | Сума, грн. |
| 1. Страховий поліс (5 діб х 1,8 грн.) | 9,0 |
| 2. Добові витрати (5 діб х 275,6 грн.) | 1378,0 |
| 3. Проживання та харчування | 300,0 |
| РАЗОМ | 1687,0 |

Отримані суми витрат за проїзд та витрат на керівника групи при подальших розрахунках розподіляються на кількість осіб у групі (в даному прикладі 30 осіб).

Знаючи прямі й змінні витрати, розрахуємо сумарну собівартість туру і занесемо ці розрахунки до табл. 5.

Таблиця 5

Собівартість організації тура на 1 особу, грн.

|  |  |
| --- | --- |
| Стаття витрат | Сума, грн. |
| Прямі витрати |
| Проживання й харчування (B&B) | 750,0 |
| Страховий поліс | 9,0 |
| Екскурсії | 270,0 |
| Разом |  1029 |
| Накладні витрати |
| Вартість проїзду на автобусі | 5200,0\* |
| Витрати на керівника групи | 1687,0\* |

\*без розподілу на кожного туриста

Крім розглянутих витрат, підприємство-туроператор обов’язково несе витрати на оренду офісу, виплати заробітної плати співробітникам, рекламування – це так звані умовно-постійні витрати, які при розрахунку обмеженої собівартості турпродукту не враховуються.

4. Формування загальної собівартості й кінцевої ціни туру.

У даному підрозділі необхідно послідовно:

- скласти графік завантаження засобів розміщення (коефіцієнт наповнення туристської групи) за заїздами протягом встановленого самостійно студентом періоду;

- визначити кількість обслугованих туристів за заїздами;

- визначити загальну собівартість витрат туру в розрахунку на одну особу;

- розрахувати величину комісійної винагороди й норми прибутку;

- визначити кінцеву ціну туру.

Для формування кінцевої ціни туру туроператорові необхідно визначитися з кількістю туристів у групі (здебільшого кількість обумовлюється місткістю транспортного засобу) і відповідним бронюванням місць у засобах розміщення, які підприємство – туроператор зобов’язане буде оплачувати, навіть при недоборі туристів у групі.

Передбачимо, що сприятливий сезон для реалізації розглянутого в прикладі туру триває з початку квітня по кінець жовтня (по два тури на місяць). Природно, що попит на даний тур неоднаковий протягом даного періоду, що викликає ризик недозавантаженості туру, відповідно при розрахунках необхідно брати не 100 % завантаження, а середній коефіцієнт завантаження в кожному із заїздів. Приклад розрахунку кількості обслугованих туристів із урахуванням кількості заїздів і середнього коефіціента завантаження наведений у табл. 6.

Таблиця 6

Прогноз кількості обслуговуваних туристів по туру

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Заїзд | Коефіцієнт завантаження, % | Кількість туристів |
| 1 | 01.04. – 05.04 | 70 | 21 |
| 2 | 14.04 – 18.04 | 70 | 21 |
| 3 | 01.05 – 05.05 | 90 | 27 |
| 4 | 06.05 – 10.05 | 90 | 27 |
| 5 | 06.06 – 12.06 | 80 | 24 |
| 6 | 20.06 – 26.06 | 80 | 24 |
| 7 | 04.07 – 10.07 | 70 | 21 |
| 8 | 17.07 – 23.07 | 70 | 21 |
| 9 | 01.08 – 06.08 | 70 | 21 |
| 10 | 22.08 – 26.08 | 70 | 21 |
| 11 | 05.09 – 11.09 | 70 | 21 |
| 12 | 19.09 – 25.09 | 80 | 24 |
| 13 | 03.10 – 09.10 | 80 | 24 |
| 14 | 17.10 – 22.10 | 70 | 21 |
| РАЗОМ | 318 |

Далі визначимо загальну собівартість туру з урахуванням запланованої кількості туристів по заїздах із різним коефіцієнтом завантаження, а результати розрахунків занесемо до табл. 7.

Таблиця 7

Визначення загальної собівартості туру на одного туриста по заїздах

|  |  |
| --- | --- |
| Витрати,грн. | Кількість обслуговуваних туристів |
| 21 (заїзди №1,2,7-11,14) | 24(заїзди №5,6,12,13) | 27(заїзди №3,4) |
| Прямі витрати | 1029 | 1029 | 1029 |
| Накладні витрати: |
| Вартість проїзду на автобусі по маршруту | 248 | 217 | 193 |
| Витрати на керівника групи | 80 | 70 | 62 |
| Загальна собівартість туру | 1357 | 1316 | 1284 |

Кінцева реалізаційна ціна туру вираховується за формулою 1.1

Ц кін = С х Н пр + Ф ком, (1.1)

де Ц кін – кінцева ціна реалізації туру; С – собівартість туру;

Н пр – норма прибутку; Ф ком – фіксована комісія туристським агентам.

Комісія туристським агентам. В практиці організації автобусних турів пізнавального спрямування прийнято комісійну винагороду виплачувати у вигляді фіксованої суми за кожен проданий турпакет. Розмір агентської комісії здебільшого залежить від кінцевої ціни туру і встановлюється туроператором самостійно. Приймемо для розрахунку даного прикладу комісійну винагороду на рівні 110 грн. Комісійна винагорода утримується турагентом самостійно з коштів, отриманих від продажу туру.

Розмір норми прибутку визначається як відсоток від собівартості туру і може знаходиться в діапазоні від 30 до 60 %. Приймемо норму прибутку на рівні 30% від собівартості туру. Результати формування кінцевої реалізаційної ціни туру наводяться в табл. 8.

Таблиця 8

Формування кінцевої реалізаційної ціни туру

|  |  |
| --- | --- |
| Витрати,грн. | Кількість обслуговуваних туристів |
| 21 (заїзди №1,2,7-11,14) | 24(заїзди №5,6,12,13) | 27(заїзди №3,4) |
| Загальна собівартість туру | 1357 | 1316 | 1284 |
| Норма прибутку (30 %) | 407 | 395 | 385 |
| Комісія туристським агентам | 110 | 110 | 110 |
| Кінцева ціна туру | 1874 | 1821 | 1779 |
| Округлена ціна туру | 1850 | 1850 | 1800 |

Отримані точні результати кінцевої реалізаційної ціни туру округляються до цілих чисел для спрощення подальших розрахунків.

5. Розрахунок доходу від реалізації туру

У даному підрозділі необхідно розрахувати дохід від реалізації туру за заїздами протягом сезону (табл. 8).

Таблиця 9

Розрахунок доходу від реалізації туру за сезон

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Заїзд | Кількість туристів | Ціна реалізації, грн. | Чистий дохід,грн. |
| 1 | 01.04. – 05.04 | 21 | 1850 | 38850 |
| 2 | 14.04 – 18.04 | 21 | 1850 | 38850 |
| 3 | 01.05 – 05.05 | 27 | 1800 | 48600 |
| 4 | 06.05 – 10.05 | 27 | 1800 | 48600 |
| 5 | 06.06 – 12.06 | 24 | 1850 | 44400 |
| 6 | 20.06 – 26.06 | 24 | 1850 | 44400 |
| 7 | 04.07 – 10.07 | 21 | 1850 | 38850 |
| 8 | 17.07 – 23.07 | 21 | 1850 | 38850 |
| 9 | 01.08 – 06.08 | 21 | 1850 | 38850 |
| 10 | 22.08 – 26.08 | 21 | 1850 | 38850 |
| 11 | 05.09 – 11.09 | 21 | 1850 | 38850 |
| 12 | 19.09 – 25.09 | 24 | 1850 | 44400 |
| 13 | 03.10 – 09.10 | 24 | 1850 | 44400 |
| 14 | 17.10 – 22.10 | 21 | 1850 | 38850 |
| РАЗОМ | 563400 |

Слід зазначити, що отриманий розмір доходу від реалізації даного туру вирахуваний для підприємства-туроператора з урахуванням діяльності всіх його партнерських агенцій і підрозділів.

5. Розрахунок фінансових результатів від реалізації туру

Для визначення фінансових результатів від реалізації туру необхідно провести розрахунки валового прибутку, результатів від операційної діяльності й чистого прибутку.

Валовий прибуток визначається як різниця між отриманим доходом від продажу туру і собівартістю послуг.

Результат від операційної діяльності визначається як різниця між валовим прибутком і сумою адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Чистий прибуток визначається як різниця між результатами від операційної діяльності та податком на прибуток. При цьому діюча ставка податку на прибуток береться рівною 18%.

Для вирахування зазначених показників необхідно знати (спланувати) загальну величину експлуатаційних витрат підприємства-туроператора і віднести певну їх частину на собівартість розробленого туру з метою їх покриття за рахунок його організації.

Розглянемо навчальний приклад визначення чистого прибутку від реалізації туру «Білгород-Дністровський – Шабо – Затока – Одеса». Собівартість визначається за даними табл. 7 та кількості реалізованих турів, адміністративні витрати включають заробітну плату з відрахування директора, менеджера продажу та оренду офісного приміщення.

Витрати на збут даного туру у звітному періоді становлять 2,5 тис. грн. (підтримка сайту та друк інформаційних матеріалів).

Приклад розміру й структури витрат підприємства-туроператора за поточний рік наведений в табл. 10.

Таблиця 10

Експлуатаційні витрати підприємства-туроператора за рік

|  |  |
| --- | --- |
| Статті витрат | Сума, тис. грн. |
| Собівартість послуг | 423648 |
| Адміністративні витрати | 10200 |
| Витрати на збут | 2500 |
| Інші операційні витрати | – |
| РАЗОМ | 436348 |

Результати фінансової діяльності туристського оператора від організації туру наведено в табл. 11.

Таблиця 11

Фінансові результати від реалізації тура

| Показники | Сума, грн. |
| --- | --- |
| Чистий дохід | 563400 |
| Собівартість послуг | 423648 |
| Валовий прибуток | 139752 |
| Адміністративні витрати | 10200 |
| Витрати на збут | 2500 |
| Інші операційні витрати | – |
| Результати від операційної діяльності | 127052 |
| Податок на прибуток | 22869 |
| Чистий прибуток | 104183 |

За результатами розрахунків зазначимо, що за рахунок реалізації розробленого нового турпродукту – оздоровчо-пізнавального автобусного туру «Білгород-Дністровський – Шабо – Затока – Одеса» підприємство-туроператор зможе отримати 104,0 тис. грн. чистого прибутку.

6. Оцінка ефективності розробленого туру

Оцінити ефективність нового турпродукту можливо за допомогою показників: чиста рентабельність продажу і чиста рентабельність витрат.

Чиста рентабельність продажу визначається як співвідношення чистого прибутку від реалізації турпродукту і чистого доходу (формула 1.2):

ЧРп = ЧП / ЧД х 100 % (1.2)

де ЧРп – чиста рентабельність продажу;

ЧП – чистий прибуток; ЧД – чистий дохід.

ЧРп = 104183/563400 х 100% = 18,5%

Чиста рентабельність витрат визначається як відношення чистого прибутку до суми собівартості послуг та інших витрат (формула 1.3):

ЧРв = ЧП / (С+Пз) х 100 % (1.3)

де ЧРв – чиста рентабельність витрат;

С – собівартість наданих послуг; Пз – інші витрати (сума витрат на збут, адміністративних витрат, інших операційних витрат).

ЧРв = 104183/(563400+10200+2500) х 100% = 18,1%.

Отримані результати розрахунків свідчать про те, що розроблений тур є достатньо ефективним і доцільним для впровадження в практику діяльності туристських підприємств.

Висновки. Логічним завершенням роботи є висновки. Головна їх мета – підсумки проведеної роботи. Висновки подають у вигляді окремих лаконічних положень, рекомендацій. Дуже важливо, щоби вони відповідали поставленим завданням. Викладати зміст висновків можливо в два способи: суцільний текст із абзацами або нумерований список.

Список використаних джерел свідчить про рівень володіння навичками роботи з інформаційними джерелами. Він має містити бібліографічний опис праць, використаних під час роботи над темою.

Таблиця 11

Фінансові результати від реалізації тура

| Показники | Сума, грн. |
| --- | --- |
| Чистий дохід | 563400 |
| Собівартість послуг | 423648 |
| Валовий прибуток | 139752 |
| Адміністративні витрати | 10200 |
| Витрати на збут | 2500 |
| Інші операційні витрати | – |
| Результати від операційної діяльності | 127052 |
| Податок на прибуток | 22869 |
| Чистий прибуток | 104183 |

За результатами розрахунків зазначимо, що за рахунок реалізації розробленого нового турпродукту – оздоровчо-пізнавального автобусного туру «Білгород-Дністровський – Шабо – Затока – Одеса» підприємство-туроператор зможе отримати 104,0 тис. грн. чистого прибутку.

6. Оцінка ефективності розробленого туру

Оцінити ефективність нового турпродукту можливо за допомогою показників: чиста рентабельність продажу і чиста рентабельність витрат.

Чиста рентабельність продажу визначається як співвідношення чистого прибутку від реалізації турпродукту і чистого доходу (формула 1.2):

ЧРп = ЧП / ЧД х 100 % (1.2)

де ЧРп – чиста рентабельність продажу;

ЧП – чистий прибуток; ЧД – чистий дохід.

ЧРп = 104183/563400 х 100% = 18,5%

Чиста рентабельність витрат визначається як відношення чистого прибутку до суми собівартості послуг та інших витрат (формула 1.3):

ЧРв = ЧП / (С+Пз) х 100 % (1.3)

де ЧРв – чиста рентабельність витрат;

С – собівартість наданих послуг; Пз – інші витрати (сума витрат на збут, адміністративних витрат, інших операційних витрат).

ЧРв = 104183/(563400+10200+2500) х 100% = 18,1%.

Отримані результати розрахунків свідчать про те, що розроблений тур є достатньо ефективним і доцільним для впровадження в практику діяльності туристських підприємств.

Висновки. Логічним завершенням роботи є висновки. Головна їх мета – підсумки проведеної роботи. Висновки подають у вигляді окремих лаконічних положень, рекомендацій. Дуже важливо, щоби вони відповідали поставленим завданням. Викладати зміст висновків можливо в два способи: суцільний текст із абзацами або нумерований список.

Список використаних джерел свідчить про рівень володіння навичками роботи з інформаційними джерелами. Він має містити бібліографічний опис праць, використаних під час роботи над темою.