Разработка Туристического маршрута

Вариант 1. Египет. Разработка туристического маршрута.

Видео про Египет+плюс видеопрезентация по ссылке: <https://cloud.mail.ru/public/ARW6/yyLKtj5Nr>

Вариант 2. Израиль. Разработка туристического маршрута.

Вариант 3. ОАЭ. Разработка туристического маршрута.

Вариант 4. Чехия. Разработка туристического маршрута

План курсовой работы

1.ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА МАРШРУТА

2. ДАННЫЙ МАРШРУТ МОЖНО КЛАССИФИЦИРОВАТЬ ПО РЯДУ ПРИЗНАКОВ

2.1 По типу маршрута

2.2 По сезонности

2.3 По строению трассы

2.4 По продолжительности

2.5 По виду транспорта на маршруте

2.6 По содержанию маршрута

2.7 По возрасту

2.8 По составу

2.9 По социально-экономическому статусу

2.9 По цели

3. ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА ТУРА

3.1 Наименование тура

3.2 Маршрут

3.3 Продолжительность

3.4 Пакет услуг

3.5 Стоимость на одного человека

4. ПРОГРАММА ТУРА

5. ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЛИСТОК МАРШРУТА

5.1 Наименование тура

5.2 Сроки

5.3 Пункт пребывания

5.4 Краткое описание района путешествия

5.5 Дополнительные услуги

5.6 Адрес туристического предприятия, с которого начинается путешествие

5.7 Принимающая сторона

5.8 Возрастные ограничения

5.9 Специальная информация

6. ПЕРЕЧЕНЬ ПОСТАВЩИКОВ УСЛУГ

7. ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ ПРЕБЫВАНИЯ

8. ПРАВИЛА БЕЗОПАСНОСТИ ТУРИСТОВ

9. РАСЧЕТ СТОИМОСТИ ТУРА

10. РЕКЛАМА ТУРА

11. ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА ЭКСКУРСИОННОГО МАРШРУТА

Описание экскурсии

11.1 Рассчитан на

11.2 Продолжительность

11.3 Цель

11.4 Задача маршрута

11.5 Общие организационные указания

11.6 Маршрут пешеходной (или автобусной) экскурсии 26

12. ВСТУПЛЕНИЕ

13. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ЧАСТЬ

14. ИНФОРМАЦИОННАЯ ЧАСТЬ

15. ПРАВИЛА ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ НА МАРШРУТЕ 30

16. ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

17. КАРТОЧКИ ЭКСКУРСИОННЫХ ОБЪЕКТОВ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

**РАСЧЕТ СЕБЕСТОИМОСТИ ТУРПРОДУКТА**

Себестоимость туристского продукта складывается из суммы переменных и постоянных затрат на организацию тура. Кроме того, в себестоимость включаются и другие затраты в соответствии с приказом Государственного ко­митета Российской Федерации по физической культуре и туризму от 8 июня 1998 г. № 210 (Приложение 10).

К *переменным* (прямым и косвенным) затратам отно­сятся К *переменным* (прямым и косвенным) затратам отно­сятся:

-  стоимость размещения туристов в гостинице,

-  стоимость заказного питания, стоимость перевозки, стои­мость экскурсий,

-  стоимости трансфера и организации встречи/проводов, а также комиссионные турагентам и расходы на руководителя группы.

К *основным постоянным* затратам туристской фирмы относятся: аренда офиса, [заработная плата](http://www.pandia.ru/173181/) управленчес­кого и иного персонала с отчислениями на социальное страхование, затраты на общую рекламу, прочие общехо­зяйственные расходы.

При формировании тура разрабатывается программа обслуживания туристов, в которой четко определяется количество ночевок в гостиницах. Большое влияние на цену, предлагаемую гостиницей за проживание, оказыва­ет ее классность и месторасположение. Для массовых ту­ров наиболее предпочтительны, конечно, гостиницы в 2-3 звезды. Для индивидуальных туров обычно заказыва­ются гостиницы 4-5-звездочные.

Как правило, за основной вариант при расчетах стои­мости проживания берется размещение 2 человек в 2-ме­стном номере. В этом случае полная стоимость прожива­ния одного туриста при 2 – местном проживании определя­ется по формуле:

R пр.= R + Дт. + Дмб.,

где *R* — стоимость проживания в 2-местном номере без дополнительных удобств; *Дт.* — доплата за [телевизор](http://www.pandia.ru/283322/); *Дмб.* — доплата за мини-бар.

Стоимость проживания за весь тур находится путем умножения стоимости проживания за одни сутки на ко­личество ночевок:

Rпр. т. = Rпр. с. х Nноч.

где *Rпр. с.*— стоимость проживания в сутки; *Nноч.* — количество ночевок в гостинице.

В большинстве зарубежных гостиниц стоимость [пита](http://www.pandia.ru/178140/)­ния входит в стоимость проживания. В российских гости­ницах, особенно соответствующих категории 2—3 звез­ды, как правило, этого нет. Расчет стоимости питания ту­риста в этом случае является довольно затруднительным делом.

При организации питания туристов могут применять­ся системы питания: полный пансион (завтрак, обед, ужин), полупансион (завтрак и обед или обед и ужин), только завтрак, а также следующие формы обслужива­ния:

-  «**а ля** [**карт**](http://www.pandia.ru/226044/)» — свободный выбор клиентом блюд по предлагаемым рестораном меню;

-  «**табльдот**» — по единому для всех клиентов меню;

-  «**шведский стол**» — свободный выбор выставленных на общий стол блюд и самообслуживание.

Стоимость питания туриста определяется по следую­щей формуле:

Rпит. = Rпит. с. х Ттур.

где *Rпит. с.* — стоимость питания одного туриста (взрослого или ребенка) в сутки; *Ттур.* — продолжительность тура в сутках.

Стоимость питания всей тургруппы находится по фор­муле:

Rпит. Гр. = Rпит. взр. х Nвзр. + Rпит. дет. х Nдет.

где *Rпит. взр., Rпит. дет.* — стоимость питания взрос­лых и детей соответственно; *Nвзр., Nдет.*— количество взрослых и детей соответст­венно.

Если тур связан с переездами из одного населенного пункта в другой или с питанием на различных предприя­тиях питания, то все стоимости питания суммируются за весь тур. Стоимость перевозки зависит от вида используемого транспорта и условий его предоставления.

При поездках внутри России или в сопредельные с ее территорией государства на расстояния до 300-400 км чаще всего используется автобусный транспорт, который может принадлежать турфирме или арендоваться у ав­тотранспортного предприятия. Арендная плата может быть 2-х видов: почасовая или покилометровая.

Если данный туристский маршрут выполняется нере­гулярно, то транспорт целесообразнее использовать по разовым заказам, если же тур совершается регулярно в течение какого-то периода времени, то транспорт целесо­образнее использовать на основании долгосрочных дого­воров между турфирмой и автотранспортным предприя­тием.

Автобус может арендоваться на весь тур или только на перевозку туристов из одного населенного пункта в дру­гой. Если туристский маршрут связан с посещением не­скольких населенных пунктов, то удобнее заказывать автобус на весь тур, хотя это может быть и дороже.

Стоимость перевозки одного туриста за время действия аренды можно определить по следующей формуле:

Rпер. = Rар. ÷ Nтур. Здесь и далее знак ÷ означает деление!!!

где *Rар.* — стоимость аренды автобуса (полная); *Nтур.*— количество туристов в группе.

Аналогично рассчитывается стоимость перевозки ту­ристов при использовании на правах аренды любого транспорта (авиационного, железнодорожного, водного). Если же турфирма для организации тура закупает часть мест в транспорте, совершающем регулярные пассажир­ские перевозки по данному маршруту, то персональная стоимость перевозки для каждого туриста определяется ценой билета по данному маршруту с учетом предоставля­емой групповой скидки в соответствии с выбранным тури­стом уровнем комфортности поездки.

В стоимость тура, как правило, входит стоимость прове­дения запланированных экскурсий. Последняя, в основ­ном, не зависит от количества туристов в группе. Экскурсо­водом может быть и руководитель тургруппы, но чаще все­го им является штатный работник объекта показа (музея, дворца, собора, [парка](http://www.pandia.ru/180347/) и т. д.).

Стоимость экскурсии в расчете на одного туриста определяется по формуле:

Rэкс. = Rэкс. ÷ Nтур.

где *Rэкс.*— стоимость экскурсии (полная); *Nтур.*— количество туристов в группе.

Если в туре имеется трансфер, его стоимость также будет входить в стоимость турпродукта, как и стоимость организации принимающей стороной встречи и проводов

группы. В этом случае стоимость трансфера (организации встреч/проводов) в расчете на одного туриста находится по общей формуле:

Rтр(в/п). = Rтр(в/п) ÷ Nтур.

где *Rтр(в/п).* – полная стоимость трансфера (органи­зации встреч/проводов), *Nтур.*– количество туристов в группе.

В полную стоимость тура входят комиссионные тур-агентам в виде процента к общей стоимости тура, а также затраты на руководителя тургруппы. В разных стра­нах приняты различные подходы к оплате гостиничных расходов и питания руководителя тургруппы: размещает­[ся](http://www.pandia.ru/282190/) и питается бесплатно, по льготным тарифам или по тем же тарифам, что и туристы. Для выполнения экономической оценки турпродукта обычно берутся наиболее жесткие условия, т. е. когда руководитель группы никакими льготами не пользуется. В этом случае затраты на руководителя группы будут со­стоять из стоимости размещения, стоимости питания, стоимости командировочных, стоимости страховки. Расходы на руководителя группы в расчете на одного туриста определяются по формуле:

Rр. гр. = (Rпр.р. г. + Rпит.р. г. + Rком.р. г. + Rстр. р. г. ) ÷ Nтур.

где *Rпр.р. г.*— затраты на проживание руководителя группы; *Rпит.р. г.*— затраты на питание руководителя группы; *Rком.р. г.*— затраты на оплату командировочных руко­водителя группы; *Rстр.р. г.*— затраты на оплату его страховки; *Nтур.*— количество туристов в группе.

Себестоимость тура (рассчитывается без учета наклад­ных расходов) в расчете на одного туриста определяется как сумма всех стоимостей, отнесенных на одного туриста:

Sт. = Rпр.+Rпит.+Rпер.+Rэкс.+Rтр.(в./п.)+Rр. г.

ОПРЕ**Д**ЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ ТУРПРОДУКТА

И ДОХОДОВ ОТ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

В условиях рыночных отношений сильным регулято­ром цен является сам рынок, где цена определяется в ре­зультате сочетания спроса и предложения. Для упроще­ния расчета цены разрабатываемого туристского маршру­та пользуются методом «затраты плюс прибыль». Окон­чательное решение по установлению цены на конкретный тур принимает руководство фирмы. В этом случае цена туристской путевки для конкретного покупателя данного тура будет определяться по формуле:

Ц = Sогр. х Крент.

где *Ц* — цена турпутевки для конкретного покупателя; *Sогр.* — себестоимость (ограниченная) данной турпу­тевки для фирмы; *Крент.* — установленный коэффициент рентабельности.

По данной формуле рассчитывается цена турпутевок для различных условий размещения с учетом сезонной скидки. Зная цену тура и его себестоимость, можно рассчитать маржинальный доход туристской фирмы. (Слово «мар­жинальный» произошло от слова «маржа» (англ. — margin), т. е. величина, выражающая разницу между дву­мя определенными показателями.)

Маржинальный доход от продажи одной путевки нахо­дится по формуле:

M = Цпр. – Sогр.

Для расчета совокупного маржинального дохода, по­лучаемого фирмой за весь тур, необходимо определиться с расчетной численностью группы. Обычно при планиро­вании (разработке тура) турфирма устанавливает для се­бя минимальную численность группы, которую прини­мает за основу во всех плановых экономических расче­тах, а также при обосновании эффективности разрабаты­ваемого тура. Обычно эта численность составляет 20-30 человек.

Маржинальный доход рассчитывается для каждого ви­да размещения, при этом, если тур является новым и по нему нет статистики, то считается, что тот или иной вид размещения выберут одинаковое количество туристов.

Маржинальный доход фирмы от продажи всего тура опре­деляется как сумма маржинальных доходов проданных турпутевок по данному туру.

Для расчета годового маржинального дохода фирмы от данного тура необходимо спрогнозировать общее количе­ство туров, которое может организовать турфирма в тече­ние года. Такими прогнозами занимается маркетинговая служба туристской фирмы.

Годовой маржинальный доход определяется по формуле:

М год. = М тур. х Nтур.

где *Мтур.*– маржинальный доход одного тура; *Nтур*.— общее количество туров за год.

В случае если маржинальный доход тура различается по сезонам, то рассчитывается доход по сезонам, а затем определяется общий доход за год:

М год. = М сез. + Мвнесез.

Кроме учтенных в себестоимости тура прямых и пере­менных косвенных затрат, фирма несет также и постоян­ные издержки по организации и реализации данного и других туров. Эти издержки формируются в целом по фирме, а затем распределяются на отдельные виды туров. Распределение постоянных расходов может производить­ся разными способами:

-  при наличии у фирмы нескольких видов туров на­кладные расходы могут быть разделены между ними рав­ными долями;

-  пропорционально доле себестоимости данного тура вобщей себестоимости всех видов туров данной фирмы;

-  пропорционально годовой стоимости туров данного вида;

-  как заданный процент от себестоимости тура;

-  пропорционально доле годового маржинального дохода данного вида тура в общем маржинальном доходе фир­мы (наиболее правильный).

Для упрощения расчетов принимают, что фирма часть маржинального дохода от каждого тура направляет на оп­лату своих постоянных издержек и что эта часть составляет 30% . Величина постоянных издержек, приходя­щихся на данный тур, и валовая прибыль тура в этом слу­чае определяется по формуле:

­

Rп. тур. = ( Мтур. х 30% ) ÷100%

где *Rп. тур.* — постоянные издержки, приходящиеся на данный тур; *Мтур*.— маржинальный доход тура.

Пв. тур. = Мтур. – R п. тур.

где *Пв. тур.* – валовая прибыль данного тура, *Мтур. –* маржинальный доход данного тура, *R* *п. тур.* – постоянные издержки фирмы, приходящиеся на данный тур.