

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ

Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра туристичного та готельного бізнесу

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

«Ціноутворення в туристичному бізнесі»

на 2024-2025 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	3 курс
Освітня програма/спеціалізація	«Туризм»
Спеціальність	242 Туризм
Галузь знань	24 Сфера обслуговування
Ступінь вищої освіти	бакалавр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну,
науковий ступінь і вчене звання,
посада

Карпенко Юрій Вікторович

к.е.н., доцент

доцент кафедри туристичного та готельного бізнесу

Контактний телефон	+38-050-941-00-20
Електронна адреса	9410020@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна http://www.tourism.puet.edu.ua/stud.php он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	Вивчення особливостей процесу ціноутворення в туристичному бізнесі, а саме основних факторів, що впливають на ціну туристичного продукту, на процес ціноутворення, вплив каналів просування на ціну, а також залежність ціни від рівня та специфіки туристичної компанії.
Тривалість	5 кредитів ЄКТС/150 годин (лекції 20 год., практичні заняття 40 год., самостійна робота 90 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття в аудиторії, самостійна робота поза розкладом
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; доповіді з рефератами та їх обговорення; тестування; поточна модульна робота Підсумковий контроль: залік (ПМК)
Базові знання	Наявність широких знань з організації, менеджменту та економіки туризму
Мова викладання	Українська

**Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна,
програмні результати навчання**

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<ul style="list-style-type: none"> знати і розуміти основні форми і види туризму, їх поділ (ПР03); ідентифікувати туристичну документацію та вміти правильно нею користуватися (ПР08); розуміти принципи, процеси і технології організації роботи суб'єкта туристичного бізнесу та окремих його підсистем (адміністративно-управлінська, соціально-психологічна, економічна, техніко-технологічна) (ПР10). 	<ul style="list-style-type: none"> здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу (K04); здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел (K06); здатність визначати, формулювати і вирішувати проблеми (K09); знання та розуміння предметної області та розуміння специфіки професійної діяльності (K15); здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях (K16); розуміння сучасних тенденцій і регіональних пріоритетів розвитку туризму в цілому та окремих його форм і видів (K19); розуміння процесів організації туристичних подорожей і комплексного туристичного обслуговування (готельного, ресторанного, транспортного,

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<ul style="list-style-type: none"> володіти інструментарієм економічного аналізу ефективності використання ресурсного потенціалу туристичних підприємств та приймати обґрунтовані рішення щодо вирішення проблемних ситуацій (ПР24). 	<p>екскурсійного, рекреаційного) (К20);</p> <ul style="list-style-type: none"> здатність розробляти, просувати, реалізовувати та організовувати споживання туристичного продукту (К21); розуміння принципів, процесів і технологій організації роботи суб'єкта туристичної індустрії та її підсистем (К22); здатність здійснювати моніторинг, інтерпретувати, аналізувати та систематизувати туристичну інформацію, уміння презентувати туристичний інформаційний матеріал (К24); здатність працювати з документацією та здійснювати розрахункові операції суб'єктом туристичного бізнесу (К30).

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Особливості ціноутворення у туристичному бізнесі		
Тема 1. Формування собівартості туристичного продукту.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Турист бажає займатися гірськолижним спортом в Українських Карпатах. Він отримав інформацію, що дану послугу надає туристичний оператор «Марабу». Туристичний оператор розробляючи для даного туриста тур, включив до туристичного пакету вартість: страховки, перельотів до м. Львів та у зворотному напрямі, трансферні витрати, вартість екскурсій по визначних місцях регіону; вартість послуг розміщення, абонентну плату за катання на лижах на 5 днів. Окрім того, турист відвідав каток. Турист заздалегідь забронював туристичний пакет. Визначте туристичні послуги, які формують ядро туристичного продукту, реальний та розширений туристичний продукт.
Тема 2. Ціна туристичного продукту.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	<ol style="list-style-type: none"> За місяць екскурсійне бюро реалізує 100 групових екскурсій за ціною 200 у.о., витрати на створення продукту 100 у.о; 200 одноосібних екскурсій за ціною 150 у.о., комісійна винагорода становить 30 % від вартості туру. Визначте маржинальний дохід та рівень маржинального доходу туристичного підприємства. Готельне підприємство надає послуги розміщення. За місяць воно реалізує 400 одиниць туристичного продукту вартістю 200 у. о. (комісійна винагорода турагентам 10 %; собівартість продукту – 120 грн.); 200 одиниць продукту – вартістю 300 у.о. (комісійна винагорода турагентам – 15 %; собівартість – 150 у.о.). Визначте маржинальний дохід та рівень маржинального доходу туристичного підприємства.
Тема 3. Попит і пропозиція туристичного продукту та їх вплив на визначення ціни.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	<ol style="list-style-type: none"> Визначте еластичність попиту на транспортні послуги, якщо відомі такі показники: кількість рейсів на 1.01.2021 р. становила 200 у.о., ціна одного замовлення 5000 у.о., на 1.06.2111 р. кількість рейсів зросла до 300 у.о; ціна одного замовлення склала 6000 у.о. Визначте еластичність попиту на послуги розміщення, якщо відомі такі показники: кількість поселених туристів на 1.01.2020 р. становила 250 у.о., ціна одного замовлення 120 у.о., на 1.01.2021 р. кількість туристів становила – 240 у.о., а ціна одного замовлення зросла до 150 у.о.
Тема 4. Конкуренція та її вплив на формування ціни.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	<ol style="list-style-type: none"> Бюро екскурсійних послуг працює на ринку чистої конкуренції. Воно пропонує нову екскурсію «Визначні пам'ятки архітектури міста». Пересічні ціни на ринку екскурсійних послуг становлять 10 у.о. для одного туриста. Визначте особливості формування ціни на даний вид послуг. Ринок агротуризму регіону можна охарактеризувати як ринок вільної конкуренції. В даному регіоні туристична фірма відкриває міні-готель. Обґрунтуйте заходи щодо формування ціни, якщо відомо, що вартість послуг розміщення в агросадибах становить 25-50 у.о.
Модуль 2. Маркетинг ціноутворення у туристичному бізнесі		
Тема 5. Методи визначення ціни.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять;	1. Туристична фірма вперше входить на ринок екскурсійних послуг регіону. Витрати туристичної фірми на створення продукту 100 грн. Раніше подібний вид послуг в регіоні надавався за ціною 200 грн для одного туриста. Виберіть один із методів встановлення цін на продукт, та обґрунтуйте ціну.

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
	виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	2. Туристична фірма «Глобал тур» вперше входить на ринок авіаперевезень регіону. Витрати туристичної фірми на створення продукту 100 у.о., з особи. Раніше подібний вид послуг у регіоні надавався за ціною 200 грн. для одного туриста. Виберіть один із методів встановлення цін на продукт, обґрунтуйте ціну.
Тема 6. Маркетингові стратегія ціноутворення в туризмі.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	1. На ринку послуг розміщення сформувалася ціна на рівні 250 у.о. за 1 добу проживання в номері «стандарт». Готельне підприємство пропонує проживання в номері «напівлюкс» – 300 у.о., «люкс» – 350 у.о., за одну добу. Визначте види цінової стратегії туристичної фірми та охарактеризуйте основні аспекти цінової політики при даній цінової стратегії. 2. Туристичне підприємство пропонує круїзи по Середземному морю. Ринкова ціна такого продукту становить 600 у.о. Даний вид послуг на туристичному ринку регіону ексклюзивний. Тип ринку – олігополія. Оберіть стратегію ціноутворення та обґрунтуйте основні заходи формування ціни.
Тема 7. Цінові ризики та їх вплив на формування ціни.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Автоперевізник ПП «АТП» володіє 5 автобусами (вартістю 200 тис. у.о.), пропонує на ринку автопослуги. Їх ціна за місяць становить 100 тис. у.о. (собівартість 40 тис. у.о.) Перевізник отримав у банку кредит і щомісячно за ним сплачує 190 тис. у.о. Орендує ще 2 автобуси (орендна плата 45 тис. у.о.). Існує імовірність підвищення цін на паливо на 10 %. Визначте ціновий ризик використовуючи метод аналізу доцільності витрат. Обґрунтуйте заходи щодо зменшення цінового ризику.

Інформаційні джерела

1. Березін О. В. Управління ціноутворенням : навчальний посібник / О. В. Березін, Ю. В. Карпенко. – Суми : Університетська книга, 2012. – 176 с.
2. Березін О. В. Ціноутворення в туристичному бізнесі: навчальний посібник / О. В. Березін, Ю. В. Карпенко. – Суми : Університетська книга, 2014. – 169 с.
3. Бучнев М. М. Маркетингове ціноутворення : навчальний посібник / М. М. Бучнев. – Київ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2023. – 134 с.
4. Дайновська С. М. Ціноутворення: підручник / С. М. Дайновська. – Київ : КНТЕУ, 2009. – 320 с.
5. Карпенко Ю. В. Ціноутворення в туристичному бізнесі: навч.-метод. посібник / Ю. В. Карпенко. – Полтава : ПУЕТ, 2017. – 183 с.
6. Ковальчук С. В. Маркетингова цінова політика: навч. посібник / С. В. Ковальчук, І. В. Гвоздецька, С. М. Синиця. – Львів: Новий світ 2000, 2011. – 352 с.
7. Колесников О. В. Ціноутворення: навчальний посібник. 4-е видання / О. В. Колесніков. – К.: Центр навчальної літератури, 2019. – 156 с.
8. Круш П. В. Ціноутворення: підручник / П. В. Круш, О. І. Андрусь: відп. Редактор В. М. Марченко. К.: КПІ ім. Ігоря Сікорського: Політехніка, 2019. – 291 с.
9. Мазур О. Є. Ринкове ціноутворення: навчальний посібник / О. Є. Мазур. – Київ : Центр учбової літератури, 2012. – 480 с.
10. Макаренко Н. О. Маркетингове ціноутворення. Теоретичні основи: навч. посіб. / Н. О. Макаренко, М. О. Лищенко, Н. О. Макаренко, М. О. Лищенко. – Буринь: ПП «Буринська районна друкарня», 2020. – 129 с.
11. Окландер М. А. Маркетингова цінова політика: навчальний посібник / М. А. Окландер, О. П. Чукурна.– Київ : Центр учбової літератури, 2020. – 284 с.

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

- Політика оцінювання здобувачів вищої освіти.
Оцінювання знань здобувачів з навчальної дисципліни здійснюється під час поточного (під час проведення практичних занять, виконання завдань) та модульного контролю (тестування). Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання сформованості компетентностей та досягнення програмних результатів. Передбачено нарахування додаткових балів (не більше 30) за навчальну та науково дослідну роботу. Політика заохочення здобувачів вищої освіти до отримання додаткових балів окреслена у робочих програмах навчальних дисциплін. Критерії оцінювання видів навчальної діяльності (робіт) доводяться до відома здобувачів на

початку вивчення освітньої компоненти та не можуть змінюватися упродовж вивчення даної освітньої компоненти. Положення про організацію освітнього процесу <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/06/polozhennya-pro-organizaciyu-osvitnogo-proczesu.pdf>

Положення про порядок та критерії оцінювання знань, вмінь та навичок здобувачів вищої освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_kryt_ocinyvannya.pdf

Порядок ліквідації здобувачами вищої освіти академічної заборгованості <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/poryadok-likvidaciyi-zdobuvachamy-vyshhoyi-osvity-akademichnoyi-zaborgovanosti.pdf>

Положення про повторне навчання https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_pro-povt-navch.pdf

- **Політика щодо відвідування.** Відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування, індивідуальний графік) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем.

- **Політика щодо академічної доброчесності,** списування під час виконання поточних модульних робіт та тестування заборонено (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття.

Кодекс честі студента https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/kodeks_chesti_studenta.pdf

Положення про академічну доброчесність https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_akadem_dobrocheshnist.pdf

Положення про запобігання випадків академічного плагіату <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-zapobigannya-vypadkam-akademichnogo-plagiatu.pdf>

- **Політика визнання результатів навчання** визначена такими документами:
Положення про порядок перезарахування результатів навчання, здобутих в іноземних та вітчизняних закладах освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_perezarah_rez_zvo.pdf

Положення про академічну мобільність здобувачів вищої освіти

https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozha_pro_akademichnu_mobilnist.pdf

Положення про порядок визнання результатів навчання здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти

<https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-poryadok-vyznannya-rezultativ-navchannya-zdobutyh-hlyahom-neformalnoyi-ta-abo-informalnoyi-osvity.pdf>

Інфографіка (розділ Освіта/Організація освітнього процесу/Неформальна освіта) <https://puet.edu.ua/neformalna-osvita/>

- **Політика вирішення конфліктних ситуацій:**

Положення про правила вирішення конфліктних ситуацій <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-pravyla-vyrishennya-konfliktnyh-sytuacij-u-puet.pdf>

Положення про апеляцію результатів підсумкового контролю у формі екзамену https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_pro-apel_pidcontr.pdf

Уповноважена особа з питань запобігання та виявлення корупції <https://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupcii/>.

- **Політика підтримки учасників освітнього процесу:**

Психологічна служба: <http://puet.edu.ua/psychologichna-pidtrymka-v-puet/>.

Студентський омбудсмен (Уповноважений з прав студентів) ПУЕТ <http://puet.edu.ua/other-divisions/studentskyj-ombudsmen-upovnovazhenyj-z-prav-studentiv-puet/>

Уповноважений з прав корупції <https://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupcii/>

- **Безпека освітнього середовища:**

Інформація про безпечність освітнього середовища ПУЕТ наведена у вкладці «Безпека життєдіяльності» <http://puet.edu.ua/pro-puet/bezpeka-zhyttyediyalnosti/>

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-4): відвідування занять (8 балів); захист домашнього завдання (8 балів); обговорення матеріалу занять (4 бали); виконання навчальних завдань (8 балів); завдання самостійної роботи (8 балів); тестування (4 бали); поточна модульна робота (15 балів)	55
Модуль 2 (теми 5-7): відвідування занять (6 балів); захист домашнього завдання (6 балів); обговорення матеріалу занять (3 бали); виконання навчальних завдань (6 балів); завдання самостійної роботи (6 балів); тестування (3 бали); поточна модульна робота (15 балів)	45
Разом	100

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни