

О. С. Терещук,
к. геогр. н., доцент кафедри туризму та готельного господарства,
Волинський національний університет ім. Лесі Українки
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8131-1270>
П. П. Мицик,
магістр
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4294-1039>
Д. І. Кошеля,
магістр
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2706-4031>
Є. В. Новак,
магістр, молодший аналітик НКЦ "Nauka Janter"
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8104-1864>

DOI: 10.32702/2306-6806.2022.9.99

МЕТОДИКА КЛАСИФІКАЦІЇ УЧАСНИКІВ КЛАСТЕРА ТУРИЗМУ І ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ ЗА ПОТЕНЦІЙНОЮ ПРИБУТКОВІСТЮ

O. Tereshchuk,
PhD in Geography, Associate Professor of the Department of Tourism
and Hotel Services, Lesya Ukrainka Volyn National University
P. Mytsyk,
Master's degree
D. Koshelia,
Master's degree
Ye. Novak,
Master's degree, younger analyst educational and advisory center "Nauka Janter"

METHOD OF CLASSIFICATION OF THE PARTICIPANTS OF THE TOURISM AND HOTEL
AND RESTAURANT BUSINESS BY POTENTIAL PROFITABILITY

Основою створення кластера є обов'язкова прибутковість, яка формується за рівнем отриманого загального або валового прибутку від узагальненого результату виробничої діяльності, підсумок від якої розподіляється пропорційно до вкладень його учасників. Основою для подальшого існування кластерів є потенційна прибутковість. Відтак стаття орієнтована на системний опис методики класифікації учасників кластерів туризму та готельно-ресторанної справи за потенційною прибутковістю. У межах дослідження доведено, що основою класифікації потенційної прибутковості учасників кластера є їх валовий прибуток, адже він визначає ефективність виробничої діяльності. Саме така ефективність зумовлює здатність учасників спільно виробляти туристичний та готельно-ресторанний продукт; можливість розширювати або згортати спільне виробництво продукту. За результатами дослідження звернено увагу на той факт, що можливості для розширення спільного виробництва туристичного та готельно-ресторанного продукту визначають за наявним надлишком вартості над витратами виробництва. Чим більший такий надлишок, відповідно, тим більшим може бути обсяг спільного виробництва. Автори проілюстрували, що потенційна прибутковість учасників кластера формується залежно від 4-х базових факторів, серед яких: обсяг реалізації продукту учасника кластера; очікувана структура продуктів, що виробляються; планова собівартість виробництва; плановий рівень середньореалізаційних цін на продукцію. Для цього можливе застосування 4-ох факторної моделі аналізу прибутку. Перспективи подальших розвідок у даному напрямі полягають у трансформації запропонованої методики класифікації учасників кластера потенційної прибутковості виходячи зі змісту детермінованих факторних моделей.

The basis of cluster creation is mandatory profitability, which is formed by the level of the total or gross profit received from the overall result of the production activity, the result of which is distributed in proportion to the contribution of its participants. The basis for the further existence of clusters is potential profitability (namely potential of economic efficiency, which can be used under certain conditions). Thus, the article is oriented on a systematic description of the method of classification of participants of tourist and hotel-restaurant business clusters by potential profitability. Within the framework of the research, it is proved that the basis of the classification of the potential profitability of the cluster participants is their gross profit because it determines the efficiency of production activity. This is the efficiency that determines the ability of the participants to jointly produce tourist and hotel-restaurant products; the ability to expand or expand the joint production of the product. According to study results, attention is paid to the fact that the opportunities for expansion of the joint production of tourist and hotel-restaurant products are determined by the excess cost over the production costs. The larger the surplus, the larger the amount of joint production can be. The authors illustrated that the potential profitability of the cluster members is formed depending on the 4 basic factors, among which are: The volume of the product realization of the cluster member; expected structure of the products being produced; planned production cost; the planned level of the market prices for the products. For this purpose, it is possible to apply the 4-factor profit analysis model, which can become the basis of the classification of cluster members by potential profitability. The prospects of further developments in this direction lie in the transformation of the methods proposed by us to classify the participants of the cluster of potential profitability based on the content of determinative factor models (additive, multiplicative, multiple, combined).

*Ключові слова: кластер, фактор; валовий прибуток; прибутковість; обсяг реалізації продукту.
Key words: cluster, factor; gross profit; profitability; volume of product sales.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

У межах кластерів туризму та готельно-ресторанної справи важливою є класифікація їх учасників за потенційною прибутковістю (тобто, з погляду їх здатності приносити прибуток та забезпечувати відтворення використаних ресурсів). Така важливість зумовлена тим, що кластер є "живим організмом", який формують належні до нього групи суб'єктів підприємництва, що спільно виробляють комплекс туристичних послуг, харчових продуктів власного виробництва або покупних товарів у системі закладів харчування. Відтак, якщо діяльність більшості учасників кластера не здатна забезпечити прибуток у майбутньому, вони не здатні спільно створювати туристичний та готельно-ресторанний продукт (адже стає неможливе спільне використання туристичних ресурсів, інфраструктури, локальних ринків праці з однаковим рівнем ефективності).

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Серед базових науковців, праці яких можуть бути використані для формування та опису методики класифікації учасників кластерів туризму та готельно-ресторанної справи за напрямками потенційної прибутковості, виокремлені: Іщенко Н.А. та Пудичева Г.О. (праці, що присвячені факторному аналізу формування прибутку підприємства) [2; 5], Корінева В.А. (праця якої торкається питань дослідження впливу ціни на прибутковість діяльності підприємства) [3], Рязанцева В. В., Янковий О. Г., Кошельок Г. В. (праці яких присвячені дослідженню факторів, що забезпечують формування валового та чистого прибутку підприємства) [6; 7]. Не зважаючи на значну кількість наукових робіт, у їх більшості привчені дослідження факторів, що забезпечують формування валового та чистого прибутку окремого підприємства. Водночас у сфері туризму та готельно-ресторанної справи досить активні процеси кластероутворення, для яких важлива потенційна, а не фактична прибутковість його учасників.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою статті є системний опис методики класифікації учасників кластерів туризму та готельно-ресторанної справи за потенційною прибутковістю.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Основою створення кластера є обов'язкова прибутковість, яка формується за рівнем отриманого загального або валового прибутку від узагальненого результату виробничої діяльності, підсумок від якої розподіляється пропорційно до вкладень його учасників. Основою для подальшого існування кластерів є потенційна прибутковість (тобто потенціал економічної ефективності, що може бути використаний за певних умов). Вважаємо, що при визначенні потенційності найбільш доцільно орієнтуватися саме на валовий прибуток суб'єктів підприємницької діяльності, адже він визначає ефективність виробничої діяльності (утворювану різницю між сумою виторгу від реалізації продукції у чинних цінах і величиною витрат на її виробництво). Саме така ефективність зумовлює:

— здатність учасників спільно виробляти туристичний та готельно-ресторанний продукт (який є сумою продуктів, що вироблені у кластері);

— можливість учасників розширювати або згортати спільне виробництво продукту. Мірою таких можливостей є надлишок вартості над витратами виробництва.

Водночас потенційна прибутковість учасників кластера формується залежно від 4-х базових факторів, серед яких [1; 6; 7]:

- 1) очікуваний обсяг реалізації продукту учасника кластера (V);
- 2) очікувана структура продуктів, що виробляються учасником (Уд.в.);
- 3) планова собівартість виробництва продукту учасника (С/с);

4) плановий рівень середньореалізаційних цін на продукцію учасника (Ц).

Відтак, для класифікації учасників кластерів туризму та готельно-ресторанної справи за потенційною прибутковістю доцільно зіставити їх вартісні дані за різні проміжки часу (за умови, що ці дані приведені до поточних цін у порівнянні за базисом).

Для такого зіставлення мають застосовувати дані, щодо:

— індексів цін на продукти, що виробляються за відповідні проміжки часу.

— індексів витрат, що враховують зростання цін на сировину та матеріали (в умовах, коли такі дані відсутні використовують лише індекси цін).

Отримані результати, узагальнені у межах 4-ох факторної моделі аналізу прибутку, можуть стати основою класифікації учасників кластера за потенційною прибутковістю. Основної такої класифікації може бути результат застосування процедур аналізу, що систематизовані у табл. 1.

Зокрема, за змістом процедур має бути визначена загальна зміна прибутку від впливу факторів, що виділені у таблиці, та підсумовування отриманих результатів. Аналогічне сумування можна реалізувати за процедурами детермінованих факторних моделей (тобто шляхом ланцюгової заміни базисної величини кожного факторного показника обсягом результативного на фактичну у звітному періоді). За будь-якого процедурного підходу результат такого сумування має бути використаний для побудови системи розподілення учасників кластера по групах потенційної прибутковості. Зокрема, рекомендуємо виділяти 4-и групи потенційної прибутковості учасників кластера:

1) група учасників із найбільшою потенційною прибутковістю. В цю групу слід відносити учасників, що мають максимально високий валовий прибуток, який характеризується високою ймовірністю зростання;

Таблиця 1. Процедури формування факторної моделі факторного аналізу прибутку учасників кластера туризму та готельно-ресторанної справи

Процедура	Зміст процедури	Результат застосування процедури
Визначення впливу на прибуток обсягу та структури продукції $\Delta\P(P)$	Порівняння прибутку на початок періоду та розрахованого виходячи з фактичного обсягу та асортименту (при цінах та собівартості продукції на початок періоду).	визначає зміну прибутку за рахунок обсягу та структури продукції звітного періоду
Визначення впливу на прибуток обсягу продажів $\Delta\P(V)$	Прибуток початку періоду слід помножити на % зростання обсягу виробництва (визначається розподілом виторгів від, розрахованої, з базисної ціни й фактичного обсягу реалізованої продукції, на прибуток від початку періоду.	визначає зміну прибутку за рахунок обсягу реалізованої продукції
Визначення впливу структурного чинника $\Delta\P(\text{пт.в})$	Визначимо вплив структурного чинника	визначає зміну прибутку за рахунок зміни структури виробництва
Визначення впливу повної собівартості $\Delta\P(\text{с.с})$	Встановлюється порівнянням витрат, отриманих при фактичному обсязі реалізації та собівартості одиниці виробленої продукції початку періоду і повної фактичної собівартості наприкінці періоду.	визначає зміну прибутку за рахунок змін у собівартості одиниці виробленої продукції
Визначення впливу відпускних цін на продукцію $\Delta\P(\text{ц})$	Визначається зіставленням фактичного виторгу від реалізації на кінець звітного періоду з виторгом від реалізації при фактичних обсягах продажу та цінах на початок періоду	визначає зміну прибутку за рахунок змін відпускних цін на продукцію

Джерело: сформовано на основі [1; 2; 5].

2) група учасників з достатньою потенційною прибутковістю. До цієї групи можуть входити учасники, що мають високий валовий прибуток із високою ймовірністю зниження або прибуток, що постійно зростає;

3) групи учасників із низькою потенційною прибутковістю. До цієї групи повинні входити учасники, що ма-

Таблиця 2. Вхідні дані для класифікації учасників кластера "Кам'янецький дивокрай" за потенційною прибутковістю, тис. грн

Показники	Учасник	На початок 2022 р. (за базисом)**	За базисом на фактично реалізовану продукцію**	На кінець 2022 р. (фактичні дані)*	4-ох факторна модель аналізу прибутку
Виторг від реалізації (В)	Шинок «Чумацький Шлях»	120000	112890	109000	$\Delta\P(P)$: -11510; $\Delta\P(V)$: -3617.3; $\Delta\P(\text{пт.в})$: -7892.7; $\Delta\P(\text{с.с})$: -15500; $\Delta\P(\text{ц})$: -3890
Собівартість реалізованої продукції (С.с)		59000	63400	78900	
Прибуток від (П) (п.1-п.2)		61000	49490	30100	
Виторг від реалізації (В)	Ресторація національної кухні «Мрія Козака»	90789	88760	84230	$\Delta\P(P)$: - 3949; $\Delta\P(V)$: - 1036.705; $\Delta\P(\text{пт.в})$: - 2912.295; $\Delta\P(\text{с.с})$: - 2866; $\Delta\P(\text{ц})$: -4530;
Собівартість реалізованої продукції (С.с)		44300	46220	49086	
Прибуток від (П) (п.1-п.2)		46489	42540	35144	
Виторг від реалізації (В)	Корчма «Три ставки»	56700	50722	49567	$\Delta\P(P)$: -2657; $\Delta\P(V)$: - 3504.023; $\Delta\P(\text{пт.в})$: +847.023; $\Delta\P(\text{с.с})$: -2166; $\Delta\P(\text{ц})$: -1155
Собівартість реалізованої продукції (С.с)		23455	20134	22300	
Прибуток від (П) (п.1-п.2)		33245	30588	27267	

Примітка

* по базису на фактично реалізовану продукції означає фактичний обсяг продукції (q1).

** за старими цінами (p0).

Джерело: сформовано за даними учасників кластеру.

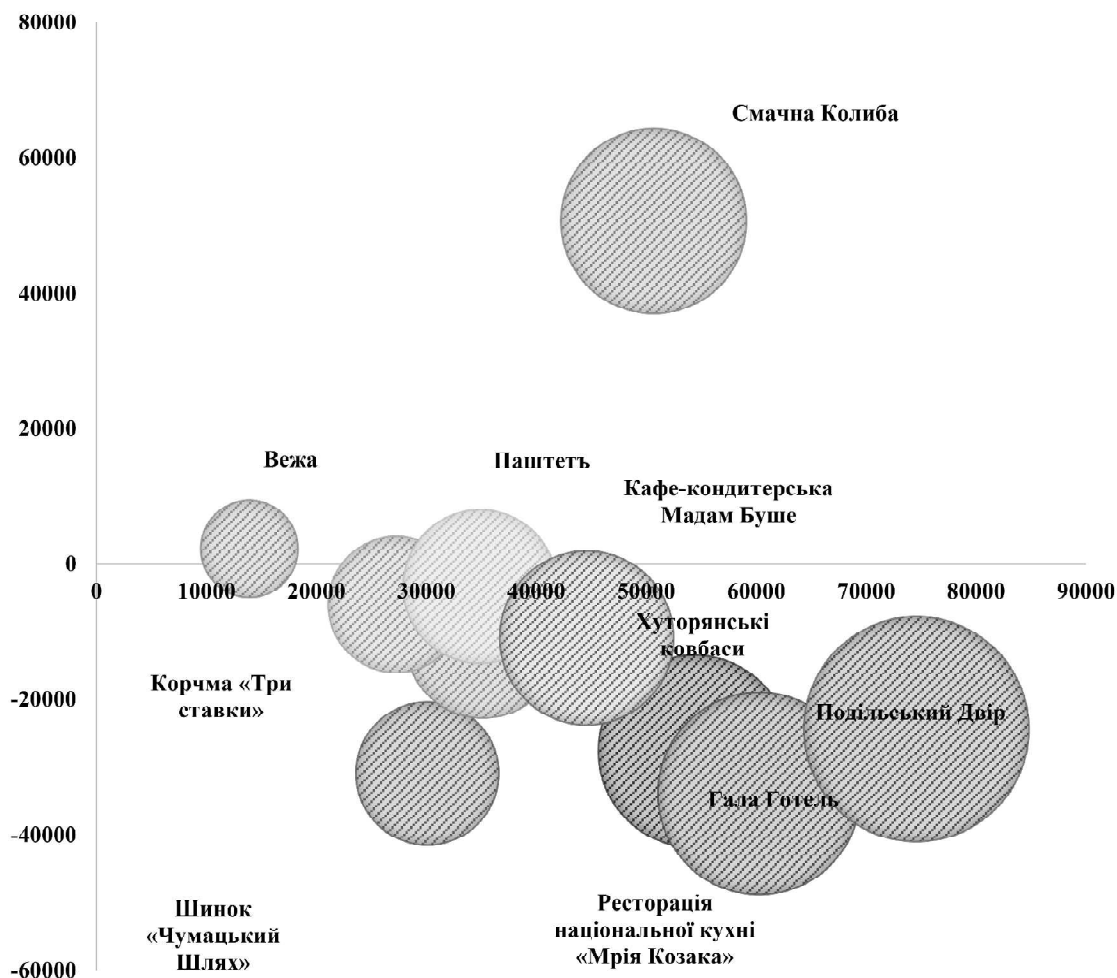


Рис. 1. Класифікація учасників кластера "Кам'янецький дивокрай" за потенційною прибутковістю на кінець 2023 р.

Джерело: сформовано авторами за даними учасників кластеру.

ють достатній валовий прибуток, однак він характеризується високою ймовірністю значного зниження;

4) група учасників, для яких потенційна прибутковість відсутня. Для учасників кластера, що належать до цієї групи, джерело розвитку виробництва відсутнє.

Отже, наприклад, для класифікації потенційної прибутковості учасників кластера "Кам'янецький дивокрай" (с. Колибаївка, Кам'янець-Подільський район), серед яких: "Шинок "Чумацький Шлях", "Ресторація національної кухні "Мрія Козака" та "Корчма "Три ставки" мають бути систематизовані дані щодо виторгу від реалізації (В), собівартості реалізованої продукції (С.с) та валового прибутку (ВП) (п.1-п.2) із переведенням вартісних значень до поточних цін у порівнянні за базисом на фактично реалізовану продукцію. Так, вхідні дані для класифікації учасників кластера за потенційною прибутковістю на кінець 2022 р. виділені у табл. 2.

За отриманими даними очевидно, що для учасника: — "Шинок "Чумацький Шлях", за яким валовий прибуток до початку 2023 р. знизиться на 30900 тис. грн Зміна відбулася внаслідок впливу обсягу та структури продукції (що оцінюється у -11510 тис. грн), обсягу продажів (що оцінюється у -3617.3 тис. грн), структурного чинника (що оцінюється у -7892.7 тис. грн), повної собівартості (що оцінюється у -15500 тис. грн), відпускних цін на продукцію (що оцінюється у -3890 тис. грн);

— "Ресторація національної кухні "Мрія Козака", за яким валовий прибуток до початку 2023 р. знизиться на -11345 тис. грн Зміна відбулася внаслідок впливу обсягу та структури продукції (що оцінюється у -3949 тис. грн),

обсягу продажів (що оцінюється у -1036.705 тис. грн), структурного чинника (що оцінюється у 2912.295 тис. грн), повної собівартості (що оцінюється у — 2866 тис. грн); відпускних цін на продукцію (що оцінюється у 4530 тис. грн);

— "Корчма "Три ставки", за яким валовий прибуток до початку 2023 р. знизиться на -5978 тис. грн Зміна відбулася внаслідок впливу обсягу та структури продукції (що оцінюється у -2657 тис. грн), обсягу продажів (що оцінюється у 3504.023 тис. грн), структурного чинника (що оцінюється у 847.023 тис. грн), повної собівартості (що оцінюється у -2166 тис. грн); відпускних цін на продукцію (що оцінюється у -1155 тис. грн).

Отже, серед учасників кластера "Кам'янецький дивокрай", що виробляють спільний продукт (гастрономічний тур) можна виділити: "Шинок "Чумацький Шлях", "Ресторація національної кухні "Мрія Козака", "Корчма "Три ставки", "Паштет", "Смачна Колиба", "Вежа", "Хуторянські ковбаси", "Гала Готель", "Подільський Двір", "Кафе-кондитерська "Мадам Буше". При цьому, якщо наявні дані щодо виторгу від реалізації (В) та собівартості реалізованої продукції (С.с) за всіма учасниками кластера, можна реалізувати їх класифікацію за потенційною прибутковістю на кінець 2022 р., використовуючи діаграму ХУ (яка відбиватиме взаємозв'язок між числовими величинами щодо прогнозного прибутку (Х) і його можливого зниження (У) в кількох рядах, із поданням низки точок у координатах ХУ). Отримана класифікація потенційної прибутковості узагальнена на рис. 1. За результатом класифікації очевидно,

що на кінець 2022 р. діяльність всіх учасників кластера "Кам'янецький дивокрай" залишиться прибутковою, відтак вони мають джерело розвитку виробництва та значний потенціал для подальшого виробництва спільного гастрономічного туру. При цьому, щодо груп потенційної прибутковості, є очевидним, що:

1) до групи учасників із найбільшою потенційною прибутковістю (за значенням валового прибутку і його загальною зміною) повинна входити "Смачна Колиба";

2) до групи із достатньою потенційною прибутковістю повинні входити "Вежа", "Корчма "Три ставки", "Паштет", "Кафе-кондитерська "Мадам Буше";

3) до групи учасників із низькою потенційною прибутковістю повинні входити "Хуторянські ковбаси", "Гала Готель", "Подільський Двір", "Шинок "Чумацький Шлях".

При цьому очевидно, що основою наведеної вище класифікації потенційної прибутковості учасників кластеру є їх валовий прибуток.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

У межах дослідження доведено, що основою класифікації потенційної прибутковості учасників кластеру є їх валовий прибуток, адже він визначає ефективність виробничої діяльності. Саме така ефективність зумовлює здатність учасників спільно виробляти туристичний та готельно-ресторанний продукт; можливість розширювати або згортати спільне виробництво продукту. З результатів дослідження випливають такі висновки:

1. Можливості для розширення спільного виробництва туристичного та готельно-ресторанного продукту визначають за наявним надлишком вартості над витратами виробництва. Чим такий надлишок більший, тим більшим може бути обсяг спільного виробництва;

2. Потенційна прибутковість учасників кластеру формується залежно від 4-х базових факторів, серед яких: 1) очікуваний обсяг реалізації продукту учасника кластера; очікувана структура продуктів, що виробляються учасником; 3) планова собівартість виробництва продукту учасника; 4) плановий рівень середньореалізаційних цін на продукцію учасника. Для цього можливе застосування 4-ох факторної моделі аналізу прибутку, яка може стати основою класифікації учасників кластеру за потенційною прибутковістю.

3. Для класифікації учасників кластерів туризму та готельно-ресторанної справи за напрямками потенційної прибутковості доцільно зіставити їх вартісні дані за різні періоди часу (за умови, що ці дані приведені до поточних цін у порівнянні за базисом).

Перспективи подальших розвідок у даному напрямі полягають у трансформації запропонованої нами методики класифікації учасників кластера потенційної прибутковості, зважаючи на зміст детермінованих факторних моделей (адитивних, мультиплікативних, кратних, комбінованих).

Література:

1. Ганжа Ю.В. Міжнародна практика факторного аналізу прибутку підприємства. Економіка та держава. 2007. № 4. С. 35—36.

2. Іщенко Н.А. Факторний аналіз формування прибутку підприємства. Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2010, Вип. 17. URL.: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/33.pdf (Accessed 19.19.2021).

3. Корінев В.А. Дослідження впливу ціни на прибутковість діяльності підприємства. Актуальні проблеми економіки, 2005, Вип. 2. С. 92—98.

4. Поддерегин А.Н., Скочий С.В. Факторний аналіз формування прибутку виробничого підприємства. Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України, № 2, 2018. С. 304—318.

5. Пудичева Г. О. Факторний аналіз прибутку підприємства. Science and innovation. Collection of scientific articles. Montreal, Canada: Publishing house "BREEZE", 2018. С. 97—102.

6. Рязанцева В. В. Аналіз формування та використання прибутку підприємства. Статистика України. 2007. № 1. С. 40—43.

7. Янковий О. Г., Кошельок, Г. В. Фактори формування прибутку підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень, 2011. — Вип. 43 (3). С. 298—305.

References:

1. Hanzha, YU.V. (2007), "International practice of factor analysis of enterprise profit", *Ekonomika ta derzhava*, Vol. 4, pp. 35—36.

2. Ishchenko, N.A. (2010), "Factor analysis of enterprise profit formation", *Naukovi pratsi KNTU*, Vol. 17, available at.: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/33.pdf (дата звернення: 19.10. 2021).

3. Korinev, V.L. (2005), "Research on the impact of price on the profitability of the enterprise", *Aktual'ni problemy ekonomiky*, Vol. № 2, pp. 92—98.

4. Podderegin, A.N. and Skochy, S.V. (2018), "Factor analysis of profit formation of a manufacturing enterprise", *Zbirnyk naukovykh prats' Universytetu derzhavnoyi fiskal'noyi sluzhby Ukrainy*, Vol. 2, pp. 304—318.

5. Pudychева, G.O. (2018), "Factor analysis of the company's profit. Collection of scientific articles". Montreal, Publishing house "BREEZE", pp. 97—102. [Canada].

6. Ryazantseva, V.V. (2007), Analysis of the formation and use of the company's profit, *Statystyka Ukrainy*, Vol. 1, pp. 40—43.

7. Yankovy, O.G., Koshelok, G.V. (2011), "Factors of enterprise profit formation", *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen'*, Vol. 43 (3), pp. 298—305.

Стаття надійшла до редакції 03.09.2022 р.

www.economy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

Ефективна
ЕКОНОМІКА

Виходить 12 разів на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)

Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73