

овердрафт на один день на купівлю іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку);

- формування обсягу кредиту та відсоткової ставки виходячи із загального обсягу прибутку за інвестиційним проектом;

- послуг по управлінню кредитним портфелем виходячи з фінансового ризику суб'єкта господарювання;

- пропозицій по форфейтинговим операціям зі зниженими комісійними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України. Статистичний збірник / Державна служба статистики. –

Київ, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/.

3. Маказан Є. Аналіз технологічної багатокладності зовнішньоторговельного обороту Запорізької області у відносинах із країнами ЄС / Є. Маказан // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2014. – Вип. 25. – С. 253–257.

4. Горячева К. Особливості формування кредитного механізму забезпечення сталого розвитку промисловості України / К. Горячева // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 4(43). – С. 103–114.

5. Мулякова-Бочі А.К. Теоретичне визначення основних методів оптимізації платіжного балансу країни / А.К. Мулякова-Бочі // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5(131). – С. 115–123.

УДК 338.48(477)

Шикіна О.В.

кандидат економічних наук,

*старший викладач кафедри економіки та управління туризмом
Одеського національного економічного університету*

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАВАНТАЖЕННЯ ЕСКЕЙП-РУМІВ М. ОДЕСА

У статті досліджено діяльність ескейп-румів м. Одеса, проаналізовано шляхи підвищення ефективності їх функціонування. Надано пропозиції системи лояльності до клієнтів та запропоновано корегування режиму експлуатації. Приведено ранжування окремих ескейп-румів за показниками завантаження та рівня доходу.

Ключові слова: ескейп-рум, квести, ескейп-туризм, атракція, індустрія розваг.

Шикіна О.В. ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАГРУЗКИ ЭСКЕЙП-РУМОВ Г. ОДЕССА

В статье исследована деятельность эскейп-румов г. Одесса, проанализированы пути повышения эффективности их функционирования. Даны предложения системы лояльности к клиентам и предложено корректирование режима эксплуатации. Приведено ранжирование отдельных эскейп-румов по показателям загрузки и уровня дохода.

Ключевые слова: эскейп-рум, квест, эскейп-туризм, аттракция, индустрия развлечения.

Shykina O.V. RESEARCH OF ESCAPE-ROOM OCCUPANCY RATE IN ODESSA

The article deals with the activity of escapes-rooms in Odessa. The ways to improve their functioning are analyzed, loyalty system offers to clients are made. The corrections of operation mode are suggested. Ranking of individual escape-rooms in terms of occupancy and income is given.

Keywords: escape-room, quest, escape-tourism, attraction, entertainment industry.

Постановка проблеми. Роль та місце альтернативних атракцій у структурі мети відвідування туристами зростає з кожним днем. Було відмічено перерозподіл туристичних потоків, визначено необхідність застосування нових методів організації дозвілля та виявлено розповсюдження підприємства розваг – ескейп-румів, які набувають великої популярності як за кордоном, так і в нашій країні. Задля відвідування високоякісних румів бажаючі починають мандрувати, тобто залучаються до ескейп-туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема ескейп-румів України на сьогоднішній день майже не висвітлена у науковій періодиці. Дослідженню питання туристичної сфери, у тому числі індустрії розваг України, присвячено наукові роботи Н.А. Алешугіної, Г.П. Андрєєвої, В.Г. Герасименка, П.Ф. Коваля [1; 2]. Окремі положення про існування даного напрямку розважального туризму приводяться в роботі Н.А. Задорожнюка, К.В. Ковтуна [3]. Збільшення частки вільного часу у структурі загального бюджету часу індивіда проявляється в необхідності розвитку спеціалізованих напрямів

використання цього часу [4, с. 34–35], що розглядається у роботі І.О. Гродзинської, С.Г. Нездоймінова, О.В. Гусєвої, А.В. Замкової.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Діяльність ескейп-румів ще не досить досліджена як аспект туристичної інфраструктури та потребує глибшого розгляду як у науковому, так і в практичному аспектах. Особливу увагу потрібно приділити їхнім показникам функціонування, завантаження, рівня доходу, розподілу попиту на ескейп-руми в залежності від дня тижня, часу проведення гри, причинам успішного функціонування лідерів на ринці даних послуг та потребам у корегуванні дій менш удалих об'єктів.

Мета статті полягає у дослідженні завантаження ескейп-румів Одеси, виявленні основних тенденцій та шляхів підвищення ефективності функціонування досліджуваних ескейп-румів задля підвищення привабливості регіону з туристичної точки зору.

Виклад основного матеріалу дослідження. У попередніх роботах нами було досліджено шляхи підвищення привабливості регіону за рахунок розвитку квест-атракцій [5], феномен квест-атракцій як

нового покоління туристичних послуг [6] та приділено особливу увагу ескейп-румам із застосуванням франчайзингу як методу управління підприємствами сфери розваг [7].

У структурі туристичних потоків Одеської області більша питома вага припадає на мету поїздки «дозвілля та відпочинок», у той час як службовий, лікувальний, спортивний та спеціалізований туризм залишається потенційним для розвитку за рахунок проведення певних заходів [8, с. 544]. На нашу думку, ескейп-руми можуть розглядатись із точки зору спеціалізованого туризму.

В Одесі нараховується 31 діючий ескейп-рум, що входить до складу 18 компаній, та більше 22 ескейп-румів, що знаходяться у стадії розробки. До найбільш відвідуваних ескейп-румів Одеси відносять мережі «Мишоловка», «Вихід», «Клаустрофобія», «Паніка». Майже всі розважальні об'єкти знаходяться в центрі міста або його центральних районах (виключення – «Тайник» і «Загадочник») [5].

Ціна на вхідний квиток коливається від 300 до 600 грн. залежно від дня тижня та часу (вихідні та вечірній час коштують дорожче). Основні тематики розподілились таким чином: детектив – 14 кімнат, історія жахів – 7 кімнат, одеська тематика – 5 кімнат, злочини – 3 кімнати, тематика фентезі – 2 кімнати.

Нами було обрано для дослідження 10 ескейп-румів, що входять до мереж, які надають свої послуги з допомогою організації бізнесу під наданим брендом (табл. 1). Ескейп-руми мереж «Вихід», «Мишоловка» та «Паніка», як було зазначено раніше, є найбільш відвідуваними кімнатами міста, крім того, усі три компанії мають у своєму складі декілька ескейп-румів («Клаустрофобія» була виключена з дослідження за цим показником). Протягом шести тижнів нами було досліджено рівень завантаження ескейп-румів, дані було розраховано виходячи з бронювань приведених на офіційних сайтах компаній [9–11].

Усі компанії мають свою цінову політику, що відрізняється одна від одної, різний підхід до системи лояльності, кількість максимально можливих проведених ігор кожного дня, тобто найбільше завантаження не буде означати найбільший рівень отриманого доходу.

Варіація розрахованого отриманого доходу від функціонування румів за шість тижнів склала від 126 400 грн. (ескейп-рум «Цирк-хорор») до 41 500 грн. (ескейп-рум «Тюрма»). Таким чином, за рівнем доходу ми можемо розподілити ескейп-руми по місцях, що вони займають: «Цирк-хорор», «Пограбування по-японськи», «Аліса в Країні чудес», «Детективне бюро», «Одеська контрабанда», «Заручники гри», «Сталкер: таємниця Прип'яті», «Квартира антиквара», «Пограбування банку», «Тюрма». Ескейп-руми компанії «Мишоловка» за цим показником займають майже одностайно лідерську позицію, у той час як ескейп-руми компанії «Паніка» знаходяться на останніх 8–10-му місцях.

Варіація середнього доходу, отриманого за день від ескейп-руму, склала від 3009,52 грн. (ескейп-рум «Цирк-хорор») до 988,10 грн. (ескейп-рум «Тюрма») (рис. 1).

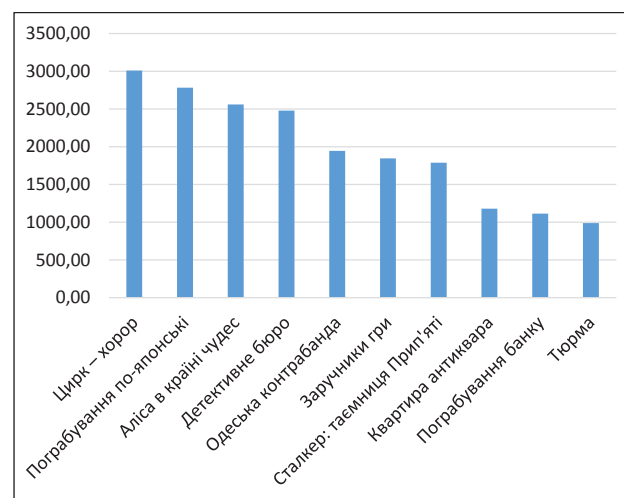


Рис. 1. Середній дохід за день ескейп-румів у м. Одеса, грн.

Середнє завантаження у досліджуваних ескейп-румах склало 43,73%, цю відмітку перевищують кімнати «Цирк-хорор», «Аліса в Країні чудес»,

Таблиця 1 Основні показники функціонування ескейп-румів м. Одеса за шість досліджуваних тижнів у 2016 р.

Назва компанії	Назва ескейп-руму	Дохід*, грн.	Місце за доходом	Середній дохід за день, грн.	Завантаження, %	Місце за завантаженням	Середня ціна однієї гри, грн.	Дохід, отриманий від гри, за день, грн.
Вихід	Одеська контрабанда	81700	5	1945,24	46,03	5	469,54	216,14
	Заручники гри	77500	6	1845,24	43,12	6	475,46	205,03
	Аліса в Країні чудес	107500	3	2559,52	61,64	2	461,37	284,39
	Сталкер: таємниця Прип'яті	75100	7	1788,10	41,53	7	478,34	198,68
Мишоловка	Детективне бюро	104100	4	2478,57	49,13	4	458,59	225,32
	Цирк – хорор	126400	1	3009,52	63,75	1	495,69	300,95
	Пограбування по-японськи	116900	2	2783,33	56,19	3	495,34	278,33
Паніка	Квартира антиквара	49500	8	1178,57	27,25	8	480,58	130,95
	Пограбування банку	46800	9	1114,29	25,66	9	482,47	123,81
	Тюрма	41500	10	988,10	23,02	10	477,01	109,79

* Дохід розраховано автором за даними, наведеними на сайтах компаній протягом шести тижнів [9; 11]

«Пограбування по-японськи», «Детективне бюро», «Одеська контрабанда» (рис. 2).

Середня ціна однієї гри в залежності від дня та часу коливається в обраних ескейп-румах від 495,69 грн. до 477,01 грн., тобто незважаючи на широкий діапазон у завантаженні та середньому доходу, отриманому на день, ескейп-руми-аутсайтери ставлять ціни, наближені до цін лідерів, що, на нашу думку, є необґрунтованим, отже, доцільно рекомендувати звернути увагу на цінову політику.

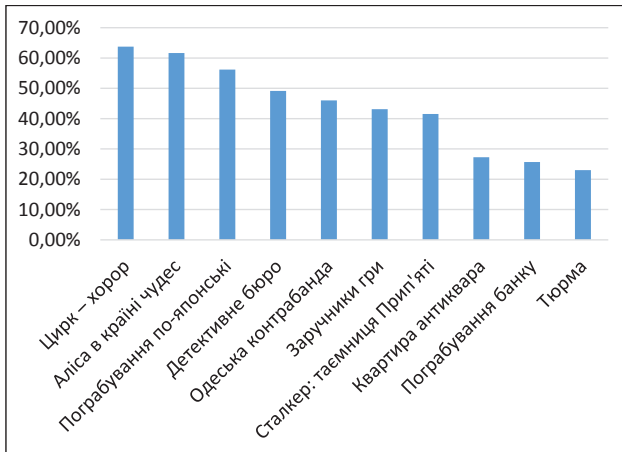


Рис. 2. Завантаження ескейп-румів у м. Одеса, %

Дохід, отриманий від гри за день, коливається від 300,95 грн. (ескейп-рум «Цирк-хорор») до 109,79 грн. (ескейп-рум «Тюрма»), що пояснюється наявністю невикористаних сеансів. При такій ефективності ескейп-румів мережі «Паніка» необхідно знизити ціни на гру з 400 та 500 грн. у будні, та 500 грн. у вихідні до 300 та 400 грн. у будні, та 500 грн. у вихідні або запропонувати диференційовану ціну по будням (табл. 2). Інший шлях для підвищення доходу, отриманого від однієї гри, – застосування програм лояльності, які зовсім відсутні у цій мережі, чи пошук корпоративних клієнтів.

У табл. 2 наведено завантаження ескейп-румів за днями тижня для виокремлення днів із найнижчим завантаженням. Стосовно загальної тенденції, то в усіх ескейп-румах субота та неділя показують найвищі результати, завантаження від 90,74% в суботу в кімнаті «Аліса в Країні чудес», до 31,48% – у неділю в кімнаті «Тюрма». Завантаження ескейп-румів у суботу більше, ніж у неділю.

Найнижчі результати в різних ескейп-румах варіюються. Так, середа є невдалим днем для таких ескейп-румів, як «Одеська контрабанда», «Заруч-

ники гри», «Аліса в Країні чудес», «Сталкер: таємниця Прип'яті», «Детективне бюро». Це пояснюється тим, що в ескейп-румах мережі «Вихід» особлива система лояльності до клієнтів. У вівторок – 50% знижки за розповсюдження інформації у соціальних мережах про ескейп-руми «Вихід», у середу – знижка 100 грн. для студентів, у неділю знижка 50% для парної гри, тобто необхідно замовити одну й ту ж саму кімнату на різний час, одна команда не буде платити за гру. Усі ці знижки розповсюджуються тільки на денні сеанси. Робимо висновок, що знижка для студентів по середах не має аналогічного ефекту, як знижка 50% по вівторках. Можливо, це пояснюється середнім віком користувачів ескейп-румів, що вищий, ніж у студента.

Для мережі «Мишоловка» найбільш невдалим днями є понеділок та вівторок. Але, роблячи акцент на рівень доходу цих ескейп-румів і той факт, що ця мережа відкрила нову кімнату «Таємна кімната» за мотивами дитячої книги «Гаррі Поттер», що за дуже короткий строк експлуатації привернула увагу навіть українських телевізійних ведучих, робимо висновок про відсутність необхідності запровадження програми лояльності в найближчий час.

Депресивними для мережі «Паніка» є четверта п'ятниця, можливо, було б доречним запропонувати два різновиди знижок. У п'ятницю 50% за бронювання двох кімнат із кримінальною тематикою (ескейп-рум «Тюрма» займає останнє місце за рівнем доходу та завантаженням), у четвер надавати знижку, що дорівнює 1/100 від кількості друзів в одній із соціальних мереж гравців команди (після гри завжди робиться фото, що найчастіше розміщується на сторінках гравців, це фото стає доступним для всіх друзів у соціальних мережах). Відзначимо, що «Паніка» офіційно надає додаткові сеанси у нічний час по вихідним, а «Вихід» може запропонувати таку послугу в будь-який день за замовленням по телефону (функція на сайті недоступна).

У табл. 3 наведено розподіл завантаження ескейп-румів у залежності від часу проведення гри. Виходячи з даних таблиці, можна зазначити підвищення попиту на послуги ескейп-румів з 14:00 до 18:00. У даний prime time рівень середнього завантаження коливається від 75,40% (ескейп-рум «Аліса в Країні чудес») до 32,54% (ескейп-рум «Тюрма»). Загальним для всіх кімнат є зниження попиту на ігри після 20:00 та низьке завантаження (біля 10,00%) на перші ігри (тільки в ескейп-румі «Пограбування по-японськи» сеанс на 10:15 завантажено на 80,95%).

Для підвищення попиту на ранні сеанси можливо зробити більш дешевий тариф для «жайворон-

Завантаження ескейп-румів м. Одеса за днями тижня, %

Таблиця 2

Назва ескейп-руму	День тижня, %						
	Понеділок	Вівторок	Середа	Четвер	П'ятниця	Субота	Неділя
Одеська контрабанда	35,19	57,41	20,37	24,07	35,19	75,93	74,07
Заручники гри	24,07	53,70	24,07	33,33	29,63	66,67	70,37
Аліса в Країні чудес	53,70	70,37	35,19	55,56	48,15	90,74	77,78
Сталкер: таємниця Прип'яті	31,48	46,30	12,96	29,63	24,07	74,07	72,22
Детективне бюро	46,97	37,88	30,30	42,42	42,42	72,73	71,21
Цирк - хорор	45,00	60,00	53,33	48,33	58,33	83,33	76,67
Пограбування по-японськи	46,67	33,33	50,00	48,33	68,33	76,67	70,00
Квартира антиквара	18,52	11,11	24,07	18,52	22,22	51,85	44,44
Пограбування банку	14,81	18,52	25,93	11,11	11,11	51,85	46,30
Тюрма	18,52	18,52	25,93	11,11	9,26	46,30	31,48

Таблиця 3

Завантаження ескейп-румів м. Одеса за часом проведення гри

Одеська контрабанда	Час	11:00	12:20	13:40	15:00	16:20	17:40	19:00	20:20	21:40		
	Завантаження, %	50,00	47,62	50,00	59,52	52,38	54,76	45,24	38,10	16,67		
Заручники гри	Час	11:20	12:40	14:00	15:20	16:40	18:00	19:20	20:40	22:00		
	Завантаження, %	50,00	42,86	54,76	50,00	50,00	42,86	47,62	33,33	16,67		
Аліса в Країні чудес	Час	11:00	12:20	13:40	15:00	16:20	17:40	19:00	20:20	21:40		
	Завантаження, %	54,76	69,05	69,05	76,19	78,57	71,43	52,38	47,62	35,71		
Сталкер: таємниця Прип'яті	Час	11:00	12:20	13:40	15:00	16:20	17:40	19:00	20:20	21:40		
	Завантаження, %	42,86	42,86	42,86	42,86	47,62	57,14	45,24	38,10	14,29		
Детективне бюро	Час	10:00	11:15	12:30	13:45	15:00	16:15	17:30	18:45	20:00	21:15	22:30
	Завантаження, %	19,05	38,10	57,14	50,00	66,67	59,52	59,52	59,52	57,14	33,33	40,48
Цирк – хорор	Час	10:30	11:45	13:00	14:15	15:30	16:45	18:00	19:15	20:30	21:45	
	Завантаження, %	26,19	47,62	59,52	76,19	66,67	71,43	73,81	71,43	61,90	52,38	
Пограбування по-японські	Час	10:15	11:30	12:45	14:15	15:30	17:15	18:30	20:15	21:45	23:00	
	Завантаження, %	80,95	40,48	54,76	50,00	57,14	59,52	66,67	71,43	54,76	26,19	
Квартира антиквара	Час	11:00	12:30	14:00	15:30	17:00	18:30	20:00	21:30	23:00		
	Завантаження, %	9,52	23,81	38,10	40,48	26,19	47,62	26,19	21,43	11,90		
Пограбування банку	Час	11:00	12:30	14:00	15:30	17:00	18:30	20:00	21:30	23:00		
	Завантаження, %	11,90	26,19	26,19	33,33	26,19	40,48	30,95	16,67	19,05		
Тюрма	Час	11:00	12:30	14:00	15:30	17:00	18:30	20:00	21:30	23:00		
	Завантаження, %	14,29	19,05	16,67	33,33	26,19	33,33	30,95	23,81	9,52		

ків», що дасть змогу студентам, які навчаються у другу зміну, відвідати ескейп-рум за низьким тарифом та розвантажити prime time для більш якісного надання послуг (за умовами гри гравці повинні пройти кімнату за 60 хвилин, але не всі можуть упоратись із цим завданням, окрім того, розповсюджено запізнення на сеанс, для підготовки кімнати службовцю потрібно від 5 до 10 хвилин).

Розподілу завантаження по сеансам в ескейп-румах мережі «Паніка» характерні різкі зміни (більше 20,00%). На нашу думку, це пояснюється негнучкою ціновою політикою та відсутністю просування мережі у засобах масової інформації.

Виходячи з вищенаведеного, можна охарактеризувати мережу «Мишоловка» як лідера у конкретній вибірці, її ескейп-руми показують високі розраховані фінансові результати, рівень завантаження вищий за середній по вибірці, не існує значної проблеми розподілу за часом проведення сеансів. У даній мережі було відкрито нову кімнату і до відкриття готується ще одна, тобто є запас потенціалу розвитку. Рекомендаціями для лідера є зберігати конкурентні позиції та формувати прихильність клієнтів.

За проведеним дослідженням можна віднести мережу «Вихід» до послідовника лідера. Один із ескейп-румів – «Аліса в Країні чудес» – показує високі результати за завантаженням та рівнем доходу, але результати трьох інших ескейп-румів дещо відстають. Оскільки мережа «Вихід» уже практикує розроблену систему лояльності до клієнтів і готує до відкриття 13 нових ескейп-румів в Одесі, доцільним було розробити клубну систему знижок та привілеїв, що буде мотивувати клієнтів відвідати нові проекти мережі «Вихід».

Аналізуючи рівень завантаження, просування у соціальних мережах, цінову політику мережі «Паніка» доцільно віднести її в даній вибірці до позиції аутсайдерів. Рекомендаціями може бути корегування цінової політики, надання знижок у проблемні дні – четвер та п'ятницю. За відгуками у www.tripadvisor.ru та <http://today.od.ua/> є необхідність оновити ескейп-рум «Тюрма».

Висновки. У цілому можна відзначити формування певних тенденцій функціонування ескейп-румів Одеси, зокрема:

- рівень доходу від функціонування ескейп-румів за цість досліджуваних тижнів 2016 р. дуже варіюється, що дає змогу констатувати різний попит на послуги конкурентів;

- середнє завантаження у досліджуваних ескейп-румах склало 43,73%, що підкреслює актуальність даного напрямку індустрії розваг;

- простежується циклічний характер попиту на ігри – повністю зайняті вихідні, вечори після шостої години та денні години зайняті частково, ранкові сеанси заповнюються на 10,00%;

- вік гравців варіюється від дітей до пенсіонерів, але основна аудиторія – це молодь від 20 до 35 років та сім'ї з дітьми;

- специфіка цього бізнесу така, що всі проекти не тільки конкурують, але й допомагають один одному. Пройшовши кімнату, гравці бажають відвідати інші, але ніколи не повертаються до минулих кімнат, так як вже розв'язали загадки;

- є необхідність відкривати нові кімнати чи раз на півтора-два роки робити повну заміну оформлення і тематики кімнати;

- формується значний рівень пропозиції розважальних послуг у сфері ескейп-румів м. Одеса, що, своєю чергою, привертає увагу внутрішніх туристів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасименко В.Г. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку : [монографія] / В.Г. Герасименко, С.С. Галасюк, С.Г. Нездойминов [та ін.]. – Одеса : Астропринт, 2013. – 304 с.
2. Коваль П.Ф. Розвиток розважального сектору туризму України / П.Ф. Коваль, Н.О. Алешугіна, Г.П. Андрєєва // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6(108). – С. 78–82.
3. Задорожнюк Н.А. Проблеми і перспективи розвитку індустрії розважальних послуг в Україні / Н.А. Задорожнюк, К.В. Ковтун // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв, 2015. – Вип. 7. – С. 350–353.
4. Основи рекреації (економіко-екологічний та маркетинговий аспект) : [навч. посіб.] / І.О. Гродзинська, С.Г. Нездойминов,

- О.В. Гусева, А.В. Замкова. – Київ : Центр учбової літератури, 2014. – 264 с.
5. Шикіна О.В. Шляхи підвищення привабливості регіону за рахунок розвитку квест-атракцій / О.В. Шикіна // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв, 2016. – Вип. 9. – С. 316–327.
 6. Шикіна О.В. Квест-атракції як нове покоління туристичних послуг / О.В. Шикіна // Матеріали VII міжнародної науково-практичної конференції «Туристичний та готельно-ресторанний бізнес в Україні: Проблеми розвитку та регулювання». – Черкаси, 2016. – С. 137–139.
 7. Шикіна О.В. Застосування франчайзингу як методу управління підприємствами сфери розваг / О.В. Шикіна // Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції «Управлінські науки в сучасному світі» (Київ, 10–11 грудня 2015 р.). – Київ, 2015. – С. 140–144.
 8. Шикіна О.В. Аналіз структури туристичних потоків Одеської області / О.В. Шикіна, І.Л. Ліптуга // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв, 2015. – Вип. 7. – С. 539–544.
 9. Офіційний сайт «Ескейп-рум «Мишоловка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mousetrap.com.ua/>.
 10. Офіційний сайт «Ескейп-рум «Вихід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://x-escape.com/>.
 11. Офіційний сайт «Ескейп-рум «Паніка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vpanike.com.ua/>.