

Босых Анна Викторовна

студентка

ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

Анистратенко Татьяна Ивановна

студентка

Институт управления в экономических,

экологических и социальных системах СП

ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»

г. Таганрог, Ростовская область

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ТУРИСТИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА «КАКАДУ»

Аннотация: в данной обобщены результаты стратегического анализа туристического агентства «Какаду», функционирующего в г. Таганроге. Рассмотрена внутренняя и внешняя среда компании. Составлена SWOT-матрица компании, на основе которой были сделаны выводы по оптимизации деятельности исследуемого предприятия.

Ключевые слова: туристическое агентство, стратегический анализ, SWOT-матрица.

События, произошедшие на геополитической арене за последние два года, а именно введение европейских санкций, разрыв отношений с Украиной, прекращение сотрудничества с Турцией, повлекли за собой изменения в туристической отрасли. Поэтому возникает необходимость анализа текущего состояния туристических компаний и поиска возможностей их дальнейшего развития[2].

На основе анализа внешней и внутренней среды были выявлены сильные, слабые стороны, возможности и угрозы предприятия. Для оценки нынешнего состояния туристического агентства «Какаду», проблем и перспектив её развития была составлена SWOT-матрица [1].

Таблица 1

SWOT-матрица туристического агентства «Какаду»

	<i>Сильные стороны</i>	<i>Слабые стороны</i>
<i>Возможности</i>	<p>1. В условиях роста спроса на внутренние туры важно систематическое обучение и развитие сотрудников.</p> <p>2. Использование современных информационных порталов позволит своевременно реагировать на увеличение спроса на внутренние туры.</p> <p>3. Реализовать возможность внедрения технологических инноваций позволит активное использование интернет-порталов.</p>	<p>1. Увеличение спроса на внутренние туры поспособствует росту доходов фирмы.</p> <p>2. Преодолеть нехватку денежных средств позволит возможность проведения крупномасштабных мероприятий на территории Российской Федерации.</p> <p>3. Возможность внедрения технологических инноваций позволит расширить применение маркетинговых инструментов компании.</p> <p>4. Широкий выбор поставщиков туров по всем направлениям позволит выбрать правильное направление в разработке стратегии развития предприятия.</p>
<i>Угрозы</i>	<p>1. Систематическое обучение персонала позволит противостоять конкурентному давлению</p> <p>2. Трансферт до авто, ж/д, вокзала и аэропорта позволит привлечь потенциальных потребителей туристов.</p>	<p>1. В условиях усиления конкуренции отсутствует отдел маркетинга и маркетинговой стратегии.</p> <p>2. Колебания в обменных курсах валют может ухудшить финансовое положение фирмы.</p> <p>3. Изменение предпочтений потребителей в условиях высокой конкуренции и отсутствия стратегии.</p>

По результатам SWOT-анализа можно сделать выводы о необходимости использования возможностей, таких как рост спроса на внутренние туры, возможность внедрения технологических инноваций и проведении крупномасштабных мероприятий на территории Ростовской области, за счет сильных сторон компаний: систематическое обучение и развитие персонала; использование современных информационных порталов.

Использование сильных сторон, то есть систематического обучения персонала позволит минимизировать влияние угроз внешней среды, а, именно усиления конкурентного давления.

Список литературы

1. Алесинская Т.В. Методическое пособие №5113 / Т.В. Алесинская // Основы менеджмента. – 2013. – С. 49.
2. БИБОСС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.be-boss.ru/journal/franchise/articles/2829-tourism_in_russia_2016_statistics