

**«ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ  
ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ  
ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ: НА  
ПРИМЕРЕ ТУРФИРМЫ  
«ВОЯЖТУР»**

- ◎ **Цель дипломной работы состоит в выявлении путей обеспечения и повышения конкурентоспособности предприятий на рынке туристских услуг.**
- ◎ **Объектом исследования дипломной работы является предприятие «Вояжтур», осуществляющее свою деятельность на туристском рынке Республики Беларусь.**
- ◎ **Предмет исследования дипломной работы – деятельность туристских предприятий, направленная на обеспечение, сохранение и повышение своей конкурентоспособности на рынке туристских услуг.**

- ◎ В данной дипломной работе были поставлены следующие задачи:
- ◎ 1. Провести статистический анализ деятельности туристских предприятий Республики Беларусь за период 2008–2012 гг.;
- ◎ 2. Выявить сущность понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность» и провести анализ определений, даваемых различными авторами словарей, учебников и учебных пособий;
- ◎ 3. Рассмотреть на примере конкретного туристского предприятия «Вояжтур» методы определения своей конкурентоспособности, а также способы повышения своих конкурентных преимуществ и предложить некоторые пути по увеличению конкурентоспособности туристского предприятия «Вояжтур».

\* конкуренция - соперничество, борьба за достижение больших выгод, преимуществ

\* «конкурентоспособность - это характеристика товара-конкурента по степени соответствия конкурентной общественной потребности и по затратам на ее удовлетворение»

# \* Краткая характеристика туристского предприятия

## «Вояжтур»

- организация обслуживания иностранных туристов в РБ, и продажа поездок иностранным туристам на коммерческой основе, разработка и внедрение новых маршрутов туризма, организация и продажа гражданам Республики Беларусь поездок за границу и в третьи страны;
- осуществление на договорной основе бронирования транспортных, гостиничных и иных услуг и обеспечение предоставления на территории Республики Беларусь согласованного и оплаченного туристами обслуживания
- оформление виз;

- Одним из основных направлений деятельности фирмы «Вояжтур» является организация отдыха белорусов и иностранных граждан в санаториях и пансионатах Беларуси, а также организация экскурсионного обслуживания по Беларуси. В результате маркетинговых исследований было выяснено, что основных фирм-конкурентов на рынке Беларуси довольно много, большое количество туристских предприятий предлагает аналогичные услуги. Что касается экскурсионного обслуживания, в основном все фирмы предлагают одинаковый выбор экскурсий и разницу здесь можно найти только в цене и в компетентности экскурсоводов (но это можно оценить только после потребления услуги).
- Так как фирма «Вояжтур» предлагает отдых в санаториях «Полесье», «Буг», «Магистральный», «Приднепровский», в ТК «Нарочь», а также в пансионате с лечением «Лесные озера», то круг фирм-конкурентов был сужен, рассматривались те фирмы, которые предлагают такие же услуги. К ним относятся фирмы «Дортурсервис» («Магистральный»), «Вислатур» («Полесье», «Лесные озера»), «Мультитрэвел» (ТК «Нарочь», «Магистральный»), «Остком-плюс» («Лесные озера»), фонд развития туризма («Лесные озера»), «Минсктурист» («Буг», «Полесье», ТК «Нарочь»), «Белинтурист» («Буг», «Полесье»), «Сантарен» («Лесные озера», «Буг»).

**\* Удельный вес туристских продуктов фирмы  
«Вояжтур» в общем объеме продаж и их  
конкурентоспособность**

| <b>Наименование туристского продукта</b> | <b>Сумма</b> | <b>Удельный вес в общем объеме продаж (%)</b> | <b>Конкурентоспособность (по 5-балльной шкале)</b> |
|--|--------------|---|--|
| Путевки в пансионат «Лесные озера»       | 27496190     | 76,4  | 4,5  |
| Путевки в санаторий «Буг»                | 583920       | 1,6   | 2  |
| Путевки в санаторий «Полесье»            | 7533020      | 20,9  | 4  |
| Путевки в ТК «Нарочь»                    | 364000       | 1,1   | 1  |
| Путевки в санаторий «Приднепровский»     | 0            | 0   | 0  |
| Путевки в санаторий «Магистральный»      | 0            | 0   | 0  |
| Итого                                    | 35977130     | 100   | -  |

- На основе данных таблицы можно рассчитать конкурентоспособность туристского предприятия «Вояжтур»:

$$K = 0,764 * 4,5 * 0,5 + 0,016 * 2 * 0,5 + 0,209 * 4 * 0,5 + 0,011 * 1 * 0,5 \\ = 2,16$$

Полученный показатель является очень высоким, согласно ему туристское предприятие на 116 процентов опережает своих конкурентов. Это связано с тем, что туристский продукт, составляющий почти 77% объема продаж, имеет высокую конкурентоспособность.



# 🎯 Рекомендации по повышению конкурентоспособности туристского предприятия «Вояжтур»

- 🎯 Несмотря на то, что туристское предприятие «Вояжтур» занимает довольно сильную конкурентную позицию на туристском рынке Республики Беларусь» и осуществляет определенные меры по повышению своей конкурентной позиции, можно предложить еще некоторые пути укрепления ее позиций на туристском рынке.
- 🎯 Это может быть организация дополнительной услуги к уже существующему туристскому продукту, но по меньшей стоимости, чем у конкурентов. Также было бы рациональным наладить деловые связи с другими санаториями и пансионатами, на которые существует высокий туристский спрос. Для расширения рынка потенциальных клиентов можно использовать почтовую и электронную рассылку по предприятиям и организациям г. Минска.



- ⊙ Так как важными факторами, оказывающими влияние на конкурентоспособность любого предприятия, являются рабочий график и состояние коммуникационной сети, можно порекомендовать руководству фирмы реорганизовать график работы фирмы, сделав его более удобным для клиентов, а также расширить свою телефонную сеть.
- ⊙ Поскольку фирма в основном работает только на рынке Республики Беларусь, можно предложить руководству осуществить выход на международный рынок. Наиболее приемлемый вариант – внедрение компьютерной программы бронирования горящих туров. Такая программа характеризуется высокой окупаемостью и возможностью значительного увеличения объема продаж туристского предприятия.
- ⊙



\* Туристы из Санкт-Петербурга

\* Спасибо за внимание.