

Риски в сфере туризма и способы их минимизации



**Подготовила: Хлюпта
А.К.
Группа: 2410**

Определение рисков в туристическом бизнесе - главная составляющая стратегического планирования работы турфирмы с момента ее открытия и на протяжении всей ее деятельности.



Сезонность

Эта проблема обычно затрагивает даже крупные компании, работающие на рынке не один год, а новичкам и вовсе первое время стоит планировать убытки. Вне сезона отпусков новая компания может даже не выйти на самоокупаемость.



Персонал



Очень важен
подбор персонала.
Принятие решения
туристом о покупке
путевки на 50%
может зависеть от
менеджера
компании.

Партнеры и конкуренты

С точки зрения стратегического планирования существуют такие риски, как усиление конкурентной борьбы, несоблюдение договорных условий партнерами, монополизация рынка и т.п.



Имущественные риски связаны с вероятностью потери имущества по причине кражи, халатности, нанесения ущерба помещению, сбоя технологической системы и т.д.



Существует четыре способа снижения риска:

- 1. диверсификация - это метод, направленный на снижение риска путем распределения его между несколькими рисковыми товарами таким образом, что повышение риска от покупки (или продажи) одного означает снижение риска от покупки (или продажи) другого.
- 2. объединение риска или страхование - это метод, направленный на снижение риска путем превращения случайных убытков в относительно небольшие постоянные издержки. Он лежит в основе страхования.
- 3. распределение риска - это метод, при котором риск вероятного ущерба делится между участниками таким образом, что возможные потери каждого относительно не велики.
- 4. поиск информации - большинство ошибочных решений связано с недостатком информации. Получение ее может значительно снизить величину риска.

Прежде всего, с целью уменьшения степени, уровня вероятного риска следует :

1. Стремиться снизить фактор риска до возможно более низкого уровня.
2. Оценить, продумать, какие виды потерь наиболее возможны, вероятны в данном виде предпринимательства.
3. В случае превышения расчетной доли расходов, считать это допустимым, но они не должны быть слишком частыми.
4. Образовать специальный резервный фонд самострахования и четко представлять, из каких источников будут компенсироваться потери в случае ощутимого превышения потерь.
5. Страховать проводимые операции.
6. При наличии критического риска желательно разделить его между всеми участниками операции согласно договору.

Не рискуя, предприниматель
ничего не добьется. Перед тем
как начинать какое-нибудь дело,
заключать сделку
предприниматель должен все
просчитать, продумать. Он
должен рассчитать прибыль от
данной затеи, вероятность
успеха, или другими словами
рассчитать риск сделки, дела.



**Спасибо за
внимание!**