

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы – **«РАЗВИТИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ».**

Слайд 2

В ходе исследования по данной теме в качестве **объекта** исследования мною выбрана Компания «Тез Тур» - туроператор, которая создана профессионалами туристического бизнеса и определившая своей основной задачей предоставление высококачественного сервиса в сфере туризма и продажи авиабилетов для корпоративных клиентов и индивидуальных заказчиков. Офис турфирмы расположен в Москве, оборудован современной офисной техникой, компьютерами, с выделенной линией Интернета, оформлен рекламными материалами. Турфирма «Тез Тур» имеет сайт в интернете, где по запросу посетители сайта могут узнать всю информацию о компании.

Слайд 3

Таким образом, на туристическом рынке оператор «Тез Тур» считается одной из наиболее технологичных и профессиональных компаний. Основные показатели деятельности представлены в таблице. Как видно из данных таблицы, происходит рост цен на путёвки и другие услуги, предоставляемые турфирмой. Наблюдается снижение темпов роста прибыли ООО «Тез Тур» и падение эффективности деятельности.

Слайд 4

Далее в целях выявления слабых и сильных сторон в деятельности ООО «Тез Тур» нами проведен сравнительный анализ конкурентоспособности ряда туристских фирм. Данные отражены в таблице, из которой видно, что наиболее сильными являются «Спутник» и фирма ООО «Тез Тур». При проведении сравнительного анализа по данным таблицы можно установить, что ООО «Тез Тур» уступает главному конкуренту в безопасности и доступности туристских услуг, но у нее есть преимущества в качестве предоставляемых услуг и уровне сервиса. К тому же имеется преимущество в цене, что оказывает значительное влияние на спрос покупателей.

Слайд 5

Таким образом, причинами относительно высокого уровня конкурентоспособности ООО «Тез Тур» является: наименьший уровень текучести кадров; наивысший уровень качества услуг и контроля качества услуг; наличие разработанной стратегии маркетинга. При этом по сравнению

с конкурентами прослеживается и отставание в ассортиментном перечне предлагаемых услуг. Таким образом, мы можем провести анализ сильных и слабых сторон ООО «Тез Тур» в таблице.

Как видно из SWOT- анализа, ООО «Тез-Тур» – это конкурентоспособная и развивающаяся турфирма. Благодаря своим сильным сторонам, фирма удерживает одно из лидирующих положений на рынке города. Так же у ООО «Тез-Тур» есть и ряд слабых сторон, которые необходимо решить для повышения эффективности её работы.

Слайд 6

Далее рисунок иллюстрирует примерный перечень важнейших компонентов туристского потенциала, совокупность которых необходимо охарактеризовать в целях его выявления и оценки.

Слайд 7

Однако, для каждого из видов туризма существуют проблемы (негативные факторы), влияющие на общую туристскую привлекательность Свердловской области. Мероприятия по устранению вышеуказанных рисков должны сопровождаться, в том числе путем комплексного взаимодействия органов власти, туристских организаций и бизнеса.

Также очевидно, что сегодня экологические туристские предприятия в России самостоятельно не могут решить проблему накопления достаточных инвестиционных ресурсов для полноценного выполнения и развития туристского потенциала территорий. Поэтому ведущая роль в развитии этого процесса должна принадлежать инструментам многостороннего партнерства.

Слайд 8

Далее представим разработку экологического тура для компании «Тез Тур» на особо охраняемой природной территории Свердловской области Ландшафтном заказнике «Ивдельский». Предлагаемый маршрут разрабатывается на территории особо охраняемой природной территории областного значения «Ландшафтный заказник «Ивдельский». Маршрут представляет собой семидневный поход с проживанием в палаточном лагере. В данное предложение входит питание, трансфер, групповое снаряжение, работа инструкторского состава, страховка.

Данный пешеходный тур «На перевал Дятлова», ориентирован на людей старше 18 лет, с активной жизненной позицией и жаждой приключений. Продолжительность 7 дней и 6 ночей. Тур сезонный (летний), т.к. на Северном Урале только с июня начинается сезон для пеших маршрутов. Питание на маршруте – коллективное костровое. Размещение в палаточном лагере.

Основными показателями, характеризующими эффективность производства услуги, являются: рентабельность производства единицы услуги, прибыль с продажи одной услуги, доля налогов в единице услуги. Все общие показатели, включая доходы, расходы и налоги удобно разместились в одной таблице расчета экономической эффективности тура.

Таким образом, из расчетов, приведенных в дипломном проекте, можно сделать вывод, что разрабатываемый тур является прибыльным с любым из двух типов тура и конкурентоспособным за счет своей продажной стоимости.

Слайд 9

Таким образом, для эффективного развития экотуризма в России, по нашему мнению, необходима реализация стратегии, включающей в себя следующие направления:

- Инвентаризация ландшафтов особо охраняемых природных территорий (ООПТ), создание интерактивных электронных баз данных в сети Интернет на официальных сайтах ООПТ и Администрации Свердловской области.
- Подготовка и трудоустройство профессиональных экологов-экскурсоводов и гидов.
- Преобразование сети ООПТ России в систему с централизованным управлением.
- Создание «Агентства по экотуризму», координирующего и контролирующего работу экотур-операторов, разрабатывающего маршруты, программы и регламенты посещения ООПТ и других природных объектов России, осуществляющего мониторинг рекреационной деятельности.
- Реальное привлечение местных жителей к экотуризму на ООПТ и за их пределами, повышение их занятости и заинтересованности в этой сфере.
- Внедрение биологических и экологических знаний, этики в систему образования детских садов, школ и вузов России в целом, пропаганда экотуризма.

Слайд 10

На этом у меня все. Позвольте ответить на ваши вопросы.