

СОБЫТИЙНЫЙ ТУРИЗМ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Артюх Д. – студент, Колупанова И.А. – к.и.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Все большую популярность в настоящее время приобретает такой вид туризма как событийный, хотя многие туристы не достаточно проинформированы о существовании данного. Поверхностный анализ спроса туристического рынка показывает, что в настоящее время наблюдается рост интереса к событийным, фестивальным мероприятиям, в ходе которых турист получает больше положительных эмоций от путешествия нежели от простого пляжного тура, даже с богатой экскурсионной программой. Так что же такое событийный туризм? Какие в мире происходят события, которые могли бы быть интересны туристу при формировании своего тура, высока ли цена на данный продукт и как его организовать?

Событийный туризм – это вид туризма ориентированный на посещение местности в определенное время, связанный с каким – либо событием. В мире множество стран, и в каждой из них происходят события из области культуры, спорта, искусства – нечто, представляющее собой историческую, культурную, спортивную ценность и важность.

В случае событийного туризма под событием следует понимать совокупность явлений, выделяющихся своей неоднозначностью, значимостью для данного общества или человечества в целом, для малых групп или индивидуумов. Оно может иметь вид разового неповторимого явления или периодического наблюдаемого, наблюдаемого ежегодно или в определенные периоды времени. Туристский бизнес всегда активно использует события для формирования туристского продукта и привлечения туристов именно на событие. Самым важным при формировании туров подобного рода, как правило, является заблаговременное планирование.

Если в жизни туристского объекта нет события сложившегося исторически как традиции, его придумывают специально. Следовательно, имеет место проведение кампании по продвижению туристского продукта, ориентированного на событие, привлечение массы посетителей, следовательно получение дохода от туристов желающих посетить местность не только с целью осмотра достопримечательностей, но и с целью поучаствовать в праздновании вместе с местными жителями и разделить их радость.

В период планового события резко активизируется туристская деятельность объектов туристской индустрии. Лидирующие позиции в отдыхе такого плана занимают заграничные страны, но и Россия - не исключение, имеется большое желание и ведется работа в целях войти в число стран с высоким «событийным» потенциалом и получить права на проведение массовых мероприятий, а соответственно и привлечь многие тысячи состоятельных туристов.

Какие же события может предложить рынок туризма для посещения в текущем 2008 году? Ответ на данный вопрос формулируется индивидуально для каждого желающего посетить событие в зависимости от его предпочтений (спорт, искусство, карнавал, кинопремьера, концерт и т.д.) и располагаемых для данного тура средств. Также большую важность имеет желаемое место посещения, будет ли это поездка исключительно с целью посещения выбранного события, либо это будет многодневный тур, событие в котором будет являться лишь поводом поездки.

Интересы клиентов, по содержания событийного тура, можно поделить на категории: спортивные соревнования и историко-культурные мероприятия, тематические фестивали.

К интересующим событиям заграничного рынка, разделив на вышеприведенные категории, можно отнести:

- историко-культурные мероприятия и тематические фестивали: праздник Святого Иоанна (Португалия – о. Терсейра), Международный фестиваль камерной музыки (Италия - Черво), Фестиваль танца и невербального театра (Хорватия - Светвинченат), Фестиваль пива в Белграде (Сербия - Белград), Карнавал в Ноттинг-Хилле (Великобритания - Лондон),

Брюссельский летний фестиваль (Бельгия - Брюссель) и т.д.

- спортивные соревнования: Тур на WIMBLEDON 2008 от "Гольфстрим" (Великобритания - Лондон), Открытый чемпионат Англии по теннису WIMBLEDON (Великобритания - Лондон), Регата TALL SHIPS RACES (Нидерланды – Ден Хелдер), Гран При Парижа (Франция – Париж), ну и конечно, Олимпиада – 2008 (Китай - Пекин) и т.д.

Событиями привлекающими интерес туристов к России, при разделении на категории, можно выделить:

- историко-культурные мероприятия и тематические фестивали: театральные фестивали «Золотая маска» (Москва), Международный фестиваль русской классической музыки им. С.В. Рахманинова (Великий Новгород), Международный фестиваль искусств «Русская музыка на Балтике» (Калининград), День Победы на Бородино (Бородино), Московский Международный фестиваль горных и приключенческих фильмов (Москва), FishFest в Санкт-Петербурге (Санкт-Петербург), Кинотавр (Сочи), Максидром 2008 (Санкт-Петербург) и т.д.

- спортивные соревнования: Лига Чемпионов УЕФА (Москва), XVII Чемпионат России по волейболу. Суперлига. (Казань, Новосибирск, Одинцово, Новый Уренгой, Екатеринбург, Нижневартовск и т.д.), Кубок России по футболу (Пермь), Чемпионаты России по футболу (Москва, Санкт-Петербург, Владивосток), Боксерское шоу в Верхней Пышме и многое-многое другое.

На первый взгляд рассматривая малую часть событий 2008 года, можно предположить, что российский рынок не уступает заграничному, но данное мнение будет ошибочным. Хотя российский рынок предлагает в своем ассортименте событийные туры, они по своему содержанию, масштабности и величине финансирования значительно уступают событиям стран - конкурентов. Да, Россия может привести ряд положительно повлиявших на экономику туризма городов цифр въездного туризма для посещения событий (в Якутии в последнее воскресенье июня отмечается праздник лета Ысыхак, на который съезжается более 100 тыс. человек со всей республики, в 2007 году в Тобольске проведено 28 основных массовых событийных мероприятий (всего их было 41, включая мероприятия с пребыванием иногородних туристов от 50 человек как, к примеру, "Кубок кремля"), данные мероприятия посетили 13 тыс. 700 иногородних туристов благодаря чему в экономику города поступило свыше 60 млн руб.), но по сравнению с зарубежными конкурентами эти данные не достаточно высоки. К причинам тормозящим развитие рынка событийного туризма в России можно отнести неразвитую инфраструктуру, слабую гостиничная база, отсутствие активности чиновников, не желающих рисковать развивая данный вид туризма, тем самым поднимая туристский потенциал страны.

Также нельзя не отметить, что большое влияние на реализацию данных туров оказывает высокая цена. Стоимость событийных поездок достаточно высока, следствием чего является доступность данных туров людям примерно одного круга со схожими требованиями и высоким достатком. «Событийные» туристы готовы заплатить весьма солидные суммы за возможность посетить за границей желаемое спортивное соревнование или побывать на интересующем его фестивале. Но как же в данной ситуации поступать с другими желающими? Как и в любом бизнесе для потребителя существуют альтернативные варианты, таков и процесс продажи событийных туров. Для оставшейся категории туристов, со средним достатком, существует возможность поучаствовать в событийном туре «с отсутствием входного билета», это туры с участием в карнавалах, народных гуляниях, городских крупномасштабных празднованиях и т.д. не требующих платы за их посещение, но дающее, аналогично дорогому, массу положительных эмоций.

Анализ специфики выделенного бизнеса, подбор индивидуальных туров удовлетворяющих требованиям и пожеланиям заказчиков, обширное использование рекламных средств для продвижения туризма данного вида содержание которых ориентировало бы потребителя на покупку данного продукта и заблаговременное формирование тура на желаемое событие – залог успеха туристического рынка с заложенным в него продаваемым событием.

КУЛЬТОВАЯ АРХИТЕКТУРА КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Афанасьев Д. – студент
Новокузнецкий филиал РМАТ

Православие было и остается корневой основой российской культуры, духовности и нравственности. Церковь испокон веков выполняет важную гуманистическую миссию. Она дает людям надежду, помогает в горе, зарождает веру в добро.

За последние годы в Кузбассе восстановлены, реконструированы и построены десятки православных храмов, церквей и часовен, которые привлекают не только паломников, но и туристов.

На территории Кемеровской области находится 18 округов, из которых 3 расположены в окрестностях Новокузнецка. Изучение истории православия на территории Кузбасса позволяет нам говорить о параллельном распространении православия с процессом заселения этих земель русским населением и о том, что строительство храмов изначально во многом основывалось на желании самого населения построить храм и совершать таинства и обряды православия.

Этап в распространении православия начался с момента образования самостоятельной Сибирской епархии Русской Православной Церкви в 1620 г. с центром в Тобольске. А упоминание о храмах Русской Православной Церкви на Кузнецкой земле мы находим уже в первой половине XVII в. В 1621-22 гг. при Кузнецком остроге, основанном в 1618 г., был выстроен деревянный Преображенский собор, первым его священником стал бывший ключарь московского Архангельского собора Ивашка Иванов. К концу XVII

в. по Томи были выстроены храмы в Верхотомском и Сосновском острогах, Одигитриевская церковь в Кузнецке.

Долгое время Преображенский собор с его сорокаметровой колокольной был самым высоким сооружением Кузнецкого уезда и одним из самых высоких в Сибири. Впечатляла и двухметровая толщина стен. Церковь строилась двумя поколениями мастеров, потому особенно интересна ее архитектура, в целом тяготеющая к раннему классицизму. Своеобразие храма подчеркивалось обилием барочных главок. В архитектурном облике, внутреннем благолепии Преображенского собора выявилось его значение как главного храма Кузнецкого благочиния. Спасо-Преображенский храм стал значительным архитектурным сооружением и средоточием духовно-культурной жизни всего Кузнецкого округа. Спасо-Преображенский собор дореволюционного времени знаменит тем, что здесь неоднократно бывал известный русский писатель Ф. Достоевский с женой.

В наш XXI в. есть храм, в котором священник Василий (Лихван) служит молебны-отчитки, читает закликательные молитвы, изгоняющие падших ангелов-бесов из одержимых людей. Много приезжих собирается на эти необычные службы. Православный деревянный храм, удивительной красоты, носит имя мученика Иоанна Война. Примечателен этот храм ещё и тем, что на одном из окон, в конце 2000 г., был различен в голубой глубине, как бы сотканный из радужных пятен узор, который сложился в образ Пресвятой Богородицы и Богомладенца Христа и существует по сей день, как икона Пресвятой Богородицы «Чаша Терпения».

Ведущей отраслью нашего региона является угледобывающая промышленность, которая унесла немало жизней. В память о всех работниках погибших на шахтах Кемеровской области в г. Кемерово в 1994 г. была построена часовня иконы Божьей Матери «Всех скорбящих Радость». В праздник Успения Пресвятой Богородицы, совпавший в 1994 г. с днем шахтера, часовня была освящена епископом Кемеровским и Новокузнецким Софронием в сослужении клириков епархии и при большом стечении жителей Кузбасса.

Подводя итог можно сказать, что на сегодняшний день церковь – не только символ веры, но и памятник культовой архитектуры, привлекающий взгляды многочисленных туристов как Кемеровской, так и прилегающих областей.

Список литературы:

1. Кемеровская и Новокузнецкая епархия Русской Православной Церкви под ред. Шалакина Г.Т. – М.: АНО «МАСС-Медиа-Центр», 2003. – 304 с.

САНАТОРНО-КУРОРТНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ АЛТАЯ В ПЕРИОД 1950-1980-Х ГГ.

Бартновская А. – студент, Исаев В.В. – к.и.н., доцент
Алтайский технический университет (г. Барнаул).

Охрана здоровья населения в России – одна из важнейших функций государства. В общем, комплексе профилактических и лечебно-профилактических мер, направленных на укрепление здоровья человека, велика роль санаторно-курортного лечения и организованного отдыха.

Алтайский край располагает богатыми грязевыми и минеральными ресурсами (минеральные воды: сульфатно-хлоридно-натриевые, хлоридно-сульфатные, магниевонатриевые, кальциево-натриевые воды с минерализацией от 2 до 10г/л, хлоридно-натриевые воды с минерализацией от 2 до 15 г/л и рассолы). Основные курортные ресурсы – мягкий климат, обилие солнечной радиации, повышенная прозрачность воздуха и его ионизация. По этим климатическим условиям и лечебным ресурсам, территория Алтайского края по рекреационной ценности отнесена к первой категории [1,2].

Часть из этих курортных ресурсов использовалась в рассматриваемый временной период, остальная часть составляла тот резерв, который должен быть учтен при планировании и строительстве новых санаториев и домов отдыха в настоящее время.

Санаторно-курортные учреждения Алтая специализированы для лечения сердечно-сосудистых заболеваний, болезней нервной системы, органов опоры и движения, заболеваний органов дыхания (как туберкулезного, так и нетуберкулезного характера), болезней обмена и гинекологических. Ряд здравниц предназначен для лечения подростков и детей, страдающих ревматизмом, болезнями сердца и верхних дыхательных путей, заболеванием нервной системы и различными формами туберкулеза.

В 1950–1980-е гг. экономическая, научная и культурная жизнь санаторно-курортных учреждений Алтая отражала общие тенденции исторического развития СССР в указанный период.

Так после принятия 20 марта 1956 г. постановления «Об улучшении работы санаториев и домов отдыха» была проведена реорганизация управления санаторно-курортным делом. Важным для улучшения санаторно-курортной помощи и организации отдыха трудящихся стало принятие 10 марта 1960 г. постановления «О передаче профсоюзам санаториев и домов отдыха». Переход под руководство ВЦСПС санаториев и курортов Алтая обеспечил быстрое развитие материально-технической базы [3,4].

На территории курорта Белокурихи вводятся в строй новые объекты: столовая на 600 мест, санаторий «Металлург» на 70 мест, 14 летних павильонов, детский ревматологический санаторий Алтайкрайздравотдела на 100 мест, санаторий «Алтай» Минсредмаша на 250 мест, санаторий Центросоюза на 250 мест, Дом культуры и другие объекты [5].

В санатории «Барнаульский» проведены работы по улучшению инфраструктуры: построен лечебно-диагностический корпус, проведены водопровод и канализация, переоборудовано отопление, расширены помещения столовой и клуба. Проводилась работа по благоустройству территории санатория, улучшению ее микроклимата, были построены: искусственное озеро с 32 фонтанами, семиступенчатый водный каскад, проложено большое количество пешеходных дорожек [6].

Быстрое развитие материально-технической базы совпало с прогрессом курортологии. На курорте Белокуриха в 1966 г. впервые была создана научно-исследовательская лаборатория курортологии, изучались биофизические свойства термальных источников, их действия на организм человека и животных, эффективность лечения ряда заболеваний. На

курорте Лебяжье была разработана методика для лечения водой оз. Горькое желудочных заболеваний туберкулезных больных [1,5].

Таким образом, в 1950-60-е гг. в санаторно-курортных учреждениях Алтая был осуществлен важнейший переходный этап – создана многоотраслевая материально-техническая база, которая послужила фундаментом для дальнейшего развития, были заложены основные направления научно-исследовательской деятельности

В 1970-80-е гг. в основу развития курортного дела на Алтае были положены бережное отношение к природным лечебным факторам окружающей среде в целом, рациональное использование курортных территорий, проведение работ по реконструкции и расширению действующих курортов, освоению новых районов, пригодных для организации лечения и отдыха трудящихся.

На территории СССР были проведены гидрогеологические исследования и выявлены: новые источники минеральных вод различного химического и газового состава; озера и лиманы богатые лечебными глинами, установлены закономерности распространения минеральных вод и различных типов лечебных грязей и составлены карты их расположения. Были разработаны аналогичные карты структуры климата курортов и курортных местностей, выявлено около 450 климатических районов, наиболее ценных для санаторного лечения и отдыха.

В связи с возникновением хаоса при организации курортных территорий, приведшего к загрязнению окружающей среды, ухудшению качества природных ресурсов, вышло постановление от 28 августа 1970 г. «О мерах по упорядочению застройки территорий курортов и зон отдыха и строительства санаторно-курортных учреждений и учреждений отдыха». В соответствии с этим постановлением такие вопросы, как утверждение проектов районной планировки и генеральных планов курортов, расположение здравниц решались по согласованию с профсоюзными органами.

Основные вопросы организации и деятельности курортов были регламентированы Постановлением Совета Министров СССР «Об утверждении Положения о курортах» (1973) установило порядок признания определенной местности курортом общесоюзного, республиканского или местного значения, установления границ курорта, утверждения проектов районной планировки и генеральных планов курортов, условий организации и специализации санаторно-курортных учреждений и др. Были регламентированы и основные требования к охране природных лечебных факторов и санитарному состоянию курортов.

Согласно постановлению Совета Министров РСФСР от 6 января 1971 г. «Об утверждении перечня курортов РСФСР, имеющих республиканское значение» курорты Лебяжье и Чемал Алтайского края объявлялись курортами РСФСР, имеющими республиканское значение.

С 1971 г. была начата организация совершенно нового типа детских оздоровительных учреждений – специализированных санаторных пионерлагерей круглогодичного действия, строительство которых велось крупными комплексами. Они были предназначены для ослабленных или страдающих начальными формами заболеваний, главным образом органов дыхания (нетуберкулезного характера), детей, которые проходили здесь курс комплексного курортного лечения и одновременно учились по программе общеобразовательной школы.

В период 1970-80-х гг. на курортах и санаториях Алтая осуществлялась большая работа по улучшению материально-технической базы. Так на курорте Белокуриха введены в эксплуатацию санаторные комплексы на 3100 мест, построены жилые дома, радоновая водолечебница с поликлиникой на 1250 посещений, введены инженерные сооружения (водозабор, котельные, канализационные очистные сооружения, головная понизительная подстанция, десятки километров инженерных коммуникаций, высоковольтная линия).

Продолжалась научно-исследовательская работа на курорте Белокуриха – совместные научные исследования практических врачей курорта с учеными Сибирского отделения Академии медицинских наук. В санатории «Барнаульский» продолжалась работа по усовершенствованию уже существующих методик лечения и разработке новых [7].

В период 70-80-х гг. XX в. окончательно сформировался основной тип лечебных учреждений на курортах – санаторий, где в лечебно-профилактических целях применяют природные лечебные факторы в сочетании с диетотерапией, лечебной физкультурой, физиотерапией и другими методами лечения.

Список литературы:

1. Курорты, санатории и дома отдыха Сибири / сост. А.С. Шмиткова. Новосибирск: книжное изд-во, 1961.
2. Прошунин, Б.П. Здравницы Алтая. Барнаул: Алт. кн. изд-во, 1977.
3. Ветитнев, А.М. Курортное дело. М.: Кнорусс, 2006.
4. Курорты // Большая советская энциклопедия. 2-е изд. Т. 24: кукуруза - лесничество. М., 1953.
5. Бенгард, А.А. Курорт Белокуриха / А.А. Бенгард, А.Д. Остапов. – Барнаул, 2000.
6. Курортные ресурсы и санаторное лечение в Сибири. Томск, 1982.
7. Профсоюзы Алтая. Прошлое и настоящее / Алтайский краевой Совет профсоюзов. Барнаул, 2005.

ПРАВОСЛАВНЫЕ ХРАМЫ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ – ОБЪЕКТЫ ТУРИСТСКОГО ИНТЕРЕСА

Бебекина С. – студент
Новокузнецкий филиал РМАТ

Храм – священное место, где совершается Богослужение [4, 490 – 494]. Попадая сюда, люди словно переносятся из «мира жестокой реальности» в «мир добра и духовной красоты». Именно поэтому религиозные туры пользуются спросом на туристском рынке.

Религиозный (культовый) туризм, «подразделяющийся на посещение культовых сооружений» и «посещение святых мест с целью отпущения грехов» [5, 30], в основе имеет «мотивационный позыв индивидуума или группы индивидуумов к потреблению туристского продукта и, соответственно совершению туристской поездки [1, 177]. В основе этого «мотивационного позыва» – туристский интерес, т.е. «перспектива получения туристом объективной информации, положительных эмоций и/или потенциальная возможность удовлетворения планируемой потребности туриста в конкретной, априори частично известной, туристской услуге (работе), туристском товаре и туристском продукте, основанных на определенном комплексе туристских ресурсов, выступающих в виде объектов туристского интереса [1, 177].

Мотивами к путешествию, связанному с посещением, в частности, православных храмов, «являются духовное стремление посетить религиозные центры и святые места, особо чтимые в конкретной религии» [2, 210].

Кузбасс кажется многим духовной пустыней. Но это не так. Доказательством этому могут послужить следующие примеры.

Одним из самых знаменитых святых мест Кемеровской области является Знаменский кафедральный собор, расположенный в областном центре – городе Кемерово [3]. Это самый большой православный храм в Азии. Заложен храм 8 декабря 1989 г. в центре города, на высоком холме. Построен собор по проекту Геннадия Некрашевича, оформил его Александр Работнов, мозаики работы Н. Емельянова из Москвы. Иконостас нижнего храма из белого известняка и 50 икон для двух иконостасов изготовлены московскими мастерами и иконописцами, облицовку цветным мрамором сделали местные строители под руководством А.Л. Рядковского. Строительство собора проводилось только в летнее время бригадой каменщиков Николая Марадь. Высота собора с восьмиметровым крестом – 70 м, вмещает (без учета алтарей) две тысячи человек и дополнительно полторы тысячи прихожан в нижнем Владимирском приделе. Знаменский кафедральный собор отличается самым большим среди храмов Кузбасса куполом: его внутренний диаметр равен 12 м.

Строительство Знаменского храма, его жизнедеятельность осуществляются за счет пожертвований прихожан, государственных предприятий, банков, коммерческих структур. Собору преподнесены драгоценные подарки от бизнесменов: старинные иконы, серебряный потир.

Святынями собора являются мощи двенадцати апостолов, хоругви бывшей Знаменской церкви, иконы Божьей Матери Донская, Собор Архистратига Михаила и Покров Пресвятой Богородицы, подаренные губернатором Кемеровской области А.Г. Тулеевым. По просьбе Владыки Софрония со святой горы Афон (Греция) была привезена копия Вратарницы – икона Божьей Матери Иверская. В храме имеются также иконы с частицами мощей святителя Иоанна Тобольского, святителя Филарета Московского, святителя исповедника Луки, архиепископа Симферопольского и Крымского.

Объект туристского интереса представляет собой Никольский собор [3]. Первая деревянная однопрестольная Никольская церковь была построена в селе Усть - Искитимском (ныне г. Кемерово) в 1846 г., вторая – в 1890-95 гг., в 1913 г. была расширена. Никольский собор имеет святыни: источник вмч. целителя Пантелеймона в д. Красной г. Кемерово, икону «Знамение Божьей Матери» в киоте у правого клироса собора, частицы мощей св. Иоанна Тобольского, митрополита Киевского и Галицкого, св. Филарета Московского, блгв. Иулианы, княжны Ольшанской, св. Григория Богослова, Тихона Московского, архиепископа Луки Войно-Ясинецкого.

В Кемерово находится еще один объект туристского интереса. Это замечательный православный храм – Церковь иконы Божьей Матери «Всех скорбящих Радость» [3]. Приход открыт в 1994 г. Основными строителями храма были осужденные ИУ-5. Храм выполнен в двух уровнях: нижний каменный, где разместились просфорная, трапезная, кабинет настоятеля, складские помещения и воскресная школа, организованная совместно с педагогом Т.Н. Королевой. Достопримечательностью крестильного храма является иконописная классическая роспись художника А. Работнова (плафон, в котором помещена композиция Седмицы с собором архангелов, люнета с образами русских митрополитов и патриархов в верхней части северной и южной стен). Святынями храма также является икона Божьей Матери «Владимирская» – дар Святейшего Патриарха Московского и Всея Руси Алексия II; икона со святыми мощами св. Филарета Московского и Коломенского работы иконописца А. Работнова; икона со святыми мощами св. Федора Саноксарского; Федора, адмирала Ушакова; иконы со святыми мощами святых сестер Дивеевских Марфы, Александры и Елены.

Хочется отметить наличие единственного в Кузбассе монастыря – Серафимо – Покровского женского монастыря (г. Ленинск – Кузнецкий) [3], а также второго в Кузбассе по размеру Троицкого храма (г. Кемерово), высота которого достигает сорока метров [3]. Их можно отнести к объектам повышенного туристского интереса.

Все это и многое другое позволяет развивать в Кемеровской области религиозный туризм, где основным объектом показа и рассказа будут являться православные храмы. И все же существует ряд проблем, решение которых позволит осуществить идею организации религиозных туров в Кемеровской области и поспособствует привлечению сюда не только российских туристов, но и иностранных.

Список литературы:

1. Биржаков М.Б. Введение в туризм: Учебник. – СПб.: «Невский фонд» - «Издательский дом Герда», 2004. – 448 с.
2. Квартальнов, В.А. Теория и практика туризма: Учебник. – М., 2003. – 672 с.
3. Кемеровская и Новокузнецкая епархия Русской Православной Церкви под ред. Шалакина Г.Т. – М.: АНО «МАСС-Медиа-Центр», 2003. – 304 с.
4. Священник Сергей Молотков. Практическая энциклопедия. Православие от А до Я. – СПб., 2005. – 510 с.

5. Черных Н.Б. Технология путешествий и организация обслуживания клиентов: Учебное пособие. – М.: Советский спорт, 2002. – 320 с.

ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В

АЛТАЙСКОЙ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННОЙ МЕСТНОСТИ

Безмельницина С.В.– студент, Дунец А.Н.– к.г.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Концептуальные основы проекта «Алтайская курортно-рекреационная местность» (АКРМ) были представлены Алтайским краем на крупнейшем международном экспозиционном форуме «МIPIM-2007» в Европе. АКРМ охватывает четыре района Алтайского края - Алтайский, Солонешенский, Смоленский, Чарышский, а также город-курорт федерального значения Белокуриха. На этой территории формируется особая экономическая зона туристско-рекреационного типа «Бирюзовая Катунь» и игорная зона.

Процедура территориального планирования туристско-рекреационной сферы подразумевает наложение композиционных элементов образующих туристско-рекреационный комплекс (ТРК) на структуру *опорного каркаса* района. Опорный каркас представляет собой сеть крупных центров (населенных пунктов) соединенных транспортными магистралями и совместно образующих разветвленную линейно-узловую структуру. В основе формирования опорного каркаса лежат важнейшие процессы социально-экономического развития влияющие, в том числе на туристско-рекреационное хозяйство. Из-за отсутствия собственного правового статуса туристско-рекреационных земель планирование сопровождается предложениями по рекреационному использованию объектов районной сети ООПТ и других земель. В основе процедуры территориального планирования для развития туристско-рекреационной сферы лежит операция соотнесения ландшафтной структуры территории с композиционными элементами складывающегося ТРК. И существующим правовым режимом земле – и природопользования.

Изучение опорного каркаса АКРМ позволили выделить основные его структурные элементы и выявить особенности территориального распределения туристско-рекреационного хозяйства. К элементам опорного каркаса относятся: ареалы, ядра, оси, локусы. Ареалы этой территории, имеющие характерную рекреационную специализацию, включающая в себя одну или несколько близко расположенных рекреационных зон и учреждений отдыха. Примером является: рекреационная местность озеро Ая, экономическая зона «Бирюзовая Катунь». Ядра (центры туризма) - функционально-экономические и градостроительные центры ареалов, (областей районов, местностей и зон) (Белокуриха, с. Алтайское, с. Катунь и др.). Оси - ландшафтно-маршрутные коридоры, связывающие между собой ареалы и ядра в единый территориальный каркас. Транзитные оси (автодороги: «Чуйский тракт» и др.), крупные реки – Катунь. Региональные туристские оси – Горно-Алтайск – с. Ая – с. Алтайское – Белокуриха – с. Солонешное – с. Усть-Кан. Местные оси: водные, конные и пешие маршруты. Локусы - точечные элементы, связанные с отдельными памятниками, турбазами, домами отдыха, поселениями. Локальное распределение туристско-рекреационных комплексов в основном наблюдается в Солонешенском и Чарышском районах.

К настоящему моменту на проектируемой территории АКРМ сложилась планировочная структура, которая недостаточно развита. Поэтому нами сделана попытка выявить перспективные элементы опорного каркаса. Благодаря этим элементам туристско-рекреационное хозяйство этой местности будет иметь большие перспективы развития.

Проведенный анализ показал, что сложившиеся на сегодня центры Смоленское, Алтайское, Солонешное, Чарышское и город-курорт Белокуриха плохо взаимосвязаны между собой. Поэтому существуют проблемы формирования целостной АКРМ. Для

интеграции АКРМ необходимо, прежде всего, создание мощных ареалов и осей туристско-рекреационного освоения.

На сегодняшний день состояние автодорог позволяют говорить только о возможности функционирования осей рекреационного развития из Барнаула до с. Чарышское, с. Смоленское, г. Белокуриха, с. Солонешенское, с. Алтайское. Далее развитие туризма ограничивается в связи с труднодоступностью территории. Лучше всего доступна восточная часть АКРМ в связи с наличием федеральной автодороги «Чуйский тракт». В связи с этим считаем целесообразным развитие рекреационных осей: от сел Алтайское, Солонешное, Чарышское на юг, в сторону республики Алтай; с. Ая - с. Алтайское - Белокуриха - с. Солонешное - с. Петропаловское; с. Алтайское - с. Куяган - с. Карпово - с. Солонешное - с. Бол. Башчелак - с. Чарышское; соседнюю с АКРМ ось - Черга - Ильинка - Черный Ануй.

Наличие рекреационных ресурсов и социально-экономические предпосылки позволяют говорить о перспективах создания туристско-рекреационных ареалов. В Смоленском районе: 1) крупный ареал лечебно-оздоровительной направленности Белокуриха – Черновая – Солонешное;. В Алтайском районе: 1) рекреационная местность оз. Ая; 2) «Бирюзовая Катунь»; 3) Игровая зона 3) окрестности с. Алтайского. В Солонешенском районе - крупный ареал формируется вдоль р. Ануй, от с. Сибирячиха до Денисовой пещеры. В Чарышском районе - ареал по р. Чарыш, от с. Сентелек до с. Чарышское.

Таким образом, формирование опорного каркаса туристско-рекреационного хозяйства будет способствовать более динамичному развитию туризма Алтайской курортно-рекреационной местности.

В АКРМ перспективно развитие следующих видов туризма: оздоровительного, лыжного, горнолыжного, лечебно-оздоровительного, экскурсионно-познавательный (историко-культурный), научно-познавательный, охотничье-рыболовного, водного, экотуризма, сельского, этнотуризма, дачной рекреации.

Пешие и конные маршруты перспективны в районе Белокурихинского массива (г. Синюха), верховьях рек Каменка и Сосновка, Черный хребет и гора Плешивая (расположенные в пределах Ануйского хребта), г. Бабырган, район природного парка Ая, Семинских хребет; маршруты могут соприкасаться, они также предполагаются в пределах Башчелакского хребта (г. Строчица, г. Ключ Кривой), Ануйского, Тигирекского, Коргонского хребет (г. Королевский белок) хребтов. Они могут сочетаться или дополнять друг друга. Несложные маршруты целесообразно проводить в районах туркомплексов.

Водная рекреация. На территории АКРМ перспективна как пассивная рекреация (отдых у воды), так и активная (водный туризм (сплав), рыбная ловля и т. д.). Прежде всего, это реки Песчаная, Ануй, Каменка, Катунь, Обь. Также водный туризм перспективен при использовании рек Чарыш, Коргон и Кумир. Помимо рек несомненную рекреационную ценность представляют небольшие озера. Многие пруды (у сел Алтайское, Старобелокуриха, Сычевка, Солонешное, Лютаево, Барсуково и др.) пригодны для купания, здесь следует оборудовать пляжи. На водных объектах можно удачно сочетать отдых у воды с любительской и спортивной рыбной ловли, что выгодно дополняет рекреационный потенциал территории.

Спелеотуры определяются географическим расположением пещер. Например, на территории АКРМ находятся крупнейшие пещеры Экологическая, Алтайская, Алтайских спелеологов и др., где возможна организация крупнейшего спелеоцентра Сибири.

Спортивный туризм возможен на всей территории района. Максимальная сложность маршрутов: пеших не выше 3 категории сложности; лыжных – до 4 категории сложности, водных - 3 категории сложности. Категория сложности спелеомаршрутов - до 4А-4Б. Возможны полеты на дельтапланах (Солонешное, Карпово и др.) и др.

Горнолыжный туризм целесообразно развивать в окрестностях сел Ая, Нижняя Каянча, Пролетарка, Даниловка, Таурак; Тележиха, Солонешное, Елиново, Топольное, Тог-

Алтай и на отрогах горы Бутачиха и др. *Лыжный туризм* целесообразно развивать в зимнее время для обеспечения дополнительными услугами отдыхающих круглогодичных баз отдыха.

Лечебно-оздоровительный туризм перспективен на базе мараловодческих хозяйств или небольших пансионатов. На базе месторождений термальных радоновых вод у с. возможно строительство санаториев. Можно организовывать климатолечение. В долине Ануя имеется несколько мест со специфическим микроклиматом (с. Топольное). Лечебная рекреация перспективна благодаря санаторно-курортной базе г. Белокуриха. Освоение разведанных Искровского и Черновского месторождений радоновых вод позволит расширить курортный комплекс и увеличить объемы предоставления рекреационных услуг курортно-бальнеологического профиля.

Познавательный туризм связан с изучением ландшафтного разнообразия, природных и археологических памятников, перспективен на всей территории АКРМ. Например, Денисова пещера - единственный памятник Алтая, своеобразный «слоеный пирог», содержащий более 20 культурных слоев и представляющий, таким образом, разные эпохи развития человечества. Дорога Рериха, существовавшая ранее Колывано-Кузнецкая оборонительная линия, села, где проживают потомки казаков, и другие объекты могут стать основой познавательного туризма.

Этнографический туризм в АКРМ целесообразно развивать в связи с тем, что здесь есть места компактного проживания старообрядцев. Это села Топольное, Туманово, Черемшанка, Искра, Карпово. Старообрядцы развивают русские ремесла: плотницкое, ткацкое, шубное и др.

Охотничье-рыболовный туризм можно организовывать в охотничьих угодьях АКРМ. Объектами охоты могут являться животные лесостепной и таежной зоны. На реках Песчаная, Каменка, Ануе, его притоках и прудах возможна организация рыболовных туров.

Экологический туризм. В АКРМ множество мест, имеющих экологическую ценность. К ним особо охраняемые природные территории (Бацелакский государственный природный комплексный заказник, заказник «Каскад водопадов на р. Шинок» природный парк Ая и др.). В АКРМ множество озер, водопадов, минеральных источников, здесь имеются охраняемые земли государственного лесного фонда, заказник, смешанные леса, где достаточно много зверей, птиц и редких видов растений. Многообразные природные ландшафты, пригодные для рекреационного использования. Все это обуславливает перспективы развития здесь экологического туризма.

Размещение туркомплексов. Наряду с левобережьем р. Катунь в окрестности оз. Ая, где сейчас находится основная часть туристских объектов, предполагается появление новых туристских местностей. Прежде всего, это территории ОЭЗ «Бирюзовая Катунь» и игорная зона. Перспективными туристскими местностями являются долина реки Песчаная, верховья реки Каменка, долины рек Ануй и Чарыш. Перспективно создание санаториев и пансионатов в низкогорной зоне.

Таким образом, проведенная работа позволила выявить наиболее ценные рекреационные ресурсы территории АКРМ и определить перспективные районы развития разных видов туризма.

ЛИЧНОСТНЫЙ УСПЕХ НАЧИНАЕТСЯ С САМОПРОГРАММИРОВАНИЯ.

Белкина Д. А. – студент, Татаркина Ю. Н. – к.с.н., доцент.

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Во все времена и эпохи человек стремился к успеху, всегда хотел признания и уважения, мечтал о счастье и богатстве. Каждый человек вкладывает свой смысл в эти понятия, но я думаю, что все согласятся с одним: счастье, здоровье, деньги, карьера и любовь – все это атрибуты успешного человека.

В наше время эта тема не только не теряет своей остроты, но еще больше усиливает ее. Потому что сейчас, в век прогресса человеческой мысли, перед людьми открывается море возможностей, океан самых различных видов деятельности, где человек может стать не одним из гребцов на корабле своей жизни, а занять место на капитанском мостике. И для этого нужно программировать себя на успех.

Прежде чем уяснить методику успеха, разведем два понятия: удача и успех. Удача и успех – достаточно разные вещи. Удача – это не ваша заслуга, как и не ваша заслуга выигрыш в лотерее. Она сваливается на вас просто потому, что вам повезло. Успех приходит к тем, кто его заработал. Вы знали, что вы хотели; вы сделали то, что нужно для этого; вы запрограммировали себя на успех – и получили его, это ваш результат, теперь он всегда с вами. Удачливым быть приятно, успешным быть престижно.

Программировать себя на успех не так уж просто, требуется колоссальное терпение и непоколебимая уверенность в своих силах. Не все получится сразу, но упорство и вера в себя дадут положительный результат.

Для начала необходимо сформировать позитивный настрой. Жизненный настрой человека – это его бесценная собственность. Человек сам хозяин собственного настроения. Ни семья, ни родные и близкие, ни начальники на работе не вправе владеть нашей собственностью – нашим настроением и отношением к жизни:

- Ожидайте от жизни лучшего, и вы обязательно получите его!
- Избегайте сомнений, поскольку они расширяют негативную область поля восприятия. Сомнения обычно приводят к тому, что человек мысленно возводит вокруг себя защитные стены и тем самым ограничивает себя в личностном росте и самосовершенствовании.
- Помните, что нерешенные проблемы тянут за собой отрицательный настрой.
- Помните о том, что человек склонен испытывать страдания настолько, насколько он поддается им!
- Старайтесь быть самим собой, но в лучшем виде. Согласно теории индивидуальности, в человеке должно быть все. Как хорошее, так и плохое. Но предпочтительнее такое поведение, которое отражало бы лучшую сущность человека.

Если вы справились с первой ступенькой на пути к успеху, то переходим ко второй. Никакой позитивный настрой не поможет, если вы не любите себя и занимаетесь постоянным самобичеванием, а не благотворной самокритикой. Здесь уместно привести слова Ф. Добриджа: «Если вас никто не любит, будьте уверены – это ваша вина». Невозможно хорошо относиться к человеку и уважать его, когда он себя ни во что не ставит.

- Разрешите себе хоть иногда ошибаться. Самая большая ошибка состоит в боязни совершить ошибку.
- Будьте оптимистом, помните: все, что доступно человечеству, может быть доступно и вам.
- Проникнетесь здоровым чувством самоуважения – это значительно придаст вам силы и уверенности.
- Научитесь смотреть на свои ошибки как на бесценное достояние.
- Не формируйте образ собственного «я» только на основании мнения окружающих.
- Анализируйте свои слабые стороны, ибо это помогает выявить вашу скрытую силу.
- Полюбите себя – примите себя и признайте все отторгаемые ранее части собственного «я».

Следующая задача состоит в формировании активной целеустремленности.

- Определите свои жизненные цели – это придаст вашей жизни особый смысл и содержание. Когда человек умеет определить свои жизненные ориентиры, он становится уравновешенным и устойчивым в своем движении.
- Научитесь определять свои цели исключительно позитивными утверждениями.

- Сформулировав цель, закрепите ее в подсознании самовнушением.
- Будьте терпеливы к тому, что объективно пока нельзя увидеть. Важно не забывать, что трудно увидеть впереди больше того, что вы можете увидеть. Если что-то пока не понятно, не следует расстраиваться, и непонятное – еще не значит неправильное.
- Узнайте о неотразимой формуле, которая формирует отношение «обреченности на успех».

УСПЕХ = ПРЕДСТАВИТЬ * ЖЕЛАТЬ * ВЕРИТЬ * ДЕЙСТВОВАТЬ
(ясно) (пылко) (искренне) (с энтузиазмом)

И, наконец, помните, - мысли как гости: мы не ответственны за их первое посещение. Однако, как часто они будут нас посещать вновь, зависит от того, как мы их принимаем.

Будете видеть и ждать только плохое, вы непременно это получите. Запрограммируете себя на успех – и он к вам придет!

В дополнение к работе мною было проведено тестирование среди студентов 2 курса на тему: «В какой степени вы уверены в себе»? Я разделила опрашиваемую аудиторию (50 человек) на две группы: молодые люди и девушки, чтобы выяснить, кто отличается большей уверенностью в себе. Результаты тестирования следующие:

Девушки – 70% - уверен в себе, 20% - среднее значение уверенности, 10% - скорее неуверен, чем уверен.

Парни – 60% - уверен в себе, 40% - среднее значение уверенности.

Таким образом, итоги тестирования показали, что девушки отличаются большей уверенностью в себе.

ХОСТЕЛЫ КАК СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫЕ ОБЪЕКТЫ РАЗМЕЩЕНИЯ

Белозерова Ю.В. – студент, Белая И.А. – доцент.

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В современном мире индустрия туризма является одной из наиболее доходных и динамично развивающихся отраслей мировой экономики. Подчеркивая значимость туризма как экономической категории, нельзя недооценивать его социальную составляющую, возрастающую роль в развитии человека, формировании уровня и качества его жизни.

Рынок туристских услуг должен быть социально ориентированным, то есть организация путешествий должна производиться не только для лиц, состоявших в социальном плане, но и для социально незащищенного населения, например, молодежи, путешествующей преимущественно за счет средств родителей и имеющей своей целью туризм познавательного характера. Возможность организации молодежного туризма обусловлена созданием специальных средств размещения, рассчитанных на людей с невысокими доходами, - хостелов.

Хостел - это современная недорогая молодежная гостиница с минимальными дополнительными услугами, предлагающая услуги размещения на короткий срок — как правило, спальное место в общем номере без удобств.

Прообраз современных хостелов появился еще в начале прошлого века, когда немецкому учителю Ричарду Ширманну, выезжавшему на загородные экскурсии с учениками, пришла в голову мысль организовывать ночлег для школьников в пустующих в выходные дни и на каникулах школах.

С течением времени школьное гостеприимство несколько изменилось - сейчас во многих странах университетские общежития превращаются в хостелы на время каникул. Как правило, экономичные гостиницы имеют номера различной вместимости (от 2-х до 7-ми мест) с удобствами в номере или в блоке на несколько комнат, и так называемые общие

комнаты, рассчитанные на 10-20 человек (с удобствами в коридоре). Завтрак может быть включен в стоимость проживания, или же в хостеле будет кухня, где постояльцы смогут приготовить еду самостоятельно.

Хостельная система возникла и активно развивается в настоящее время за рубежом и в России в крупных туристских центрах.

Почти все хостелы объединены в несколько хостельных сетей (международных хостельных ассоциаций), из них наиболее известны IYHF - (International Youth Hostel Federation) и их партнер - сеть европейских хостелов - European Youth Hostel Federation.

Самая большая в мире и известная сеть хостелов – Международная Федерация Хостелов (IYHF). Она имеет статус неправительственной некоммерческой организации и находится под покровительством ЮНЕСКО. Организация устанавливает стандарты для средств размещения этого класса, разрабатывает учебные программы. Ежегодно IYHF выпускает два каталога – “Америка, Азия и Африка” и “Страны Тихоокеанского региона и Европа”. Данная структура является старейшим объединением национальных хостельных ассоциаций, она же является самой требовательной и консервативной.

Любой хостел, аккредитованный IYHF, обязан соблюдать базовые минимальные стандарты, касающиеся оборудования спален, общих и санитарных помещений, и организации проживания туристов. Все хостелы прошли и ежегодно проходят жесточайшую и длительную проверку с неоднократными приемными комиссиями и анонимными проверяющими шпионами, так что туристы гарантировано могут не опасаться увидеть тараканов или отсутствие мыла в туалете.

На данный момент IYHF включает в себя 60 хостельных Ассоциаций и 37 ассоциированных членов. В мире работает больше 4500 хостелов в почти 60 странах мира. При этом органы статистики, которые занимаются сбором информации о такого рода общежитиях, отмечают, что даже они не в состоянии ответить, сколько конкретно существует хостелов в мире - поскольку постоянно появляются новые и учесть всех практически невозможно. Более того, сети хостелов существуют даже в таких отдаленных странах, как Бахрейн, Кения, Марокко, Пакистан, Саудовская Аравия и Уругвай. В молодежных хостелах в Европе, Азии, Африке, Америке и на побережье Тихого океана Федерация ставит своей целью предоставление туристам высокого качества обслуживания.

Позиции Международной Федерации Хостелов (IYHF) очень просты:

- несмотря на своё название, молодежные хостелы открыты для людей любого возраста и благосостояния;
- IYHF - это некоммерческая организация;
- основная цель Федерации - развитие молодежного туризма;
- IYHF оказывает содействие своим членам в получении образования, путём поощрения осознания важности культурных ценностей, находящихся во всех частях мира;
- IYHF - ставит своей целью способствовать улучшению взаимопонимания между туристами разных стран;
- IYHF - поощряет любовь и заботу к окружающей среде.

В России хостелы находятся исключительно в крупных туристских центрах (таких как Москва и Санкт-Петербург), являющихся основными пунктами назначения молодежного и детского туризма, и ориентированы как на размещение массовых групп, так и на индивидуальных клиентов. Количество молодежных гостиниц очень невелико, и их нехватка особенно остро ощущается в высокий туристский сезон.

Что касается городов второго плана, в том числе и Алтайского края, то необходимость в создании хостелов возникла уже давно. Региональный туризм в значительной степени представлен массовыми экскурсионными группами, но возможность организации путешествий на небольшие расстояния, маршрутов «выходного дня» сильно ограничивается отсутствием недорогих гостиниц. Эта проблема сказывается также и на организации 2-3-дневных путешествий сельских школьников в крупные краевые и региональные центры, и

на поездках к исторически важным объектам туристского показа, находящимся в отдалении (Колывань, Змеиногорск – для Западно-Сибирского региона).

Барнаул является транзитным пунктом для многих туристов, следующих в Белокуриху или Горный Алтай, и наличие специализированных недорогих гостиниц, возможно, послужило бы причиной остаться на несколько дней и осмотреть достопримечательности города.

С развитием социального туризма, которому в настоящее время государство уделяет все большее внимания, проблема создания недорогих объектов размещения станет еще более острой, и организация хостелов послужит решению этой проблемы.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ДЕТСКОГО ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА В АЛТАЙСКОМ РЕГИОНЕ.

Биттер Н.В. – к.п.н., доцент, Южакова Н.С. – студент
Алтайский технический университет (г. Барнаул)

Туризм играет немаловажную роль в развитии и воспитании подрастающего поколения, с его помощью решаются такие социальные проблемы молодежи как обеспечение занятости подростков, организация досуга и оздоровление, социальная реабилитация детей с ограниченными возможностями и подростков группы риска.

Согласно концепции детско-юношеского туризма в Алтайском крае детско-юношеский туризм - это движение подрастающего поколения, направленное на познание окружающего мира через туристско-краеведческую, экскурсионную, музейную деятельность учащихся в системе непрерывного образования [1,55].

Основной целью детско-юношеского туризма в Алтайском регионе является развитие мотивации детей к познанию и творчеству, содействие личностному и профессиональному самоопределению обучающихся, их адаптация к жизни в динамичном обществе, приобщение к здоровому образу жизни.

С середины 1960-х до конца 1980-х годов алтайский туризм находился в состоянии длительной стагнации. Средства на развитие материально-технической базы туризма в Сибири и, в частности, на Алтае, государство практически не выделяло. Видимость развития достигалась за счет грубых экстенсивных методов, основанных на постоянном увеличении планов обслуживания

В 1957-1961 гг. создаются детские туристские базы «Рассвет», «Юность» и «Медвежонок», начинают действовать детские туристские маршруты. С начала 1970-х гг. до конца 1980-х гг. на турбазе «Медвежонок» существовало два маршрута: 738 – «Бийский радиальный» и 739 – «По таежным озерам».

Все детские маршруты Алтая начинались в Бийске с головной детской турбазы «Рассвет». Отсюда детей вези на Телецкое озеро и на турбазу «Юность». «Рассвет» занимала территорию бывшей Бийской турбазы, а до 1970 г. турбаза арендовала на лето школьные здания. Теперь на месте бывшего палаточного городка на берегу Бии в центре Бийска построены типовые двухэтажные деревянные корпуса, территория хорошо благоустроена. В системе ТЭПО «Алтайтурист» турбаза «Рассвет» заметно выделялась более высоким уровнем организации туризма. Детская турбаза «Юность» построена на 109-м километре Чуйского тракта на берегу Катунь в сосновом бору. Через турбазу «Юность» проходили также маршруты № 741 и 742, которые начинались на турбазе «Рассвет». Участники обоих маршрутов проводят на турбазе «Юность» по 14 дней. Программы маршрутов во многом схожи, только по одному из них (№741) запланирован восьмидневный поход, а по другому (№742) организуются походы продолжительностью от одного до трех дней в зависимости от физических возможностей юных туристов. Все необходимое снаряжение принадлежало турбазам [2,1].

Туристская база «Золотое озеро» вместе с приютами одновременно принимала 1,5 тыс. человек. Рядом с базой располагалось ее детское отделение – «Медвежонок». Материальную основу базы составляли деревянные корпуса, в которых были кровати, тумбочки, выдавались матрацы, на территории базы также находилась столовая.

В 1970-1980-е гг. в Алтайском крае существовала обширная сеть детских оздоровительных лагерей, находящихся на балансе предприятий или комитетов по образованию. В большинстве районов края имелись такие лагеря. Деятельность в них осуществлялась в летний сезон в три смены с 1 июня по 30 августа. Проводились и профильные смены: спортивные, актива пионерской организации, и другие. Отдых в пионерском лагере был доступен каждому школьнику.

В настоящее время изменилась и система материально-технического обеспечения городских, районных и сельских туристских клубов и секций. В советское время стандартные комплекты снаряжения, оборудования, картографические и другие материалы поступали по запросам комитетов по образованию. Все массовые мероприятия, в т.ч. краевые слеты юных туристов проводились на судейском снаряжении, таким образом, осуществлялось равенство участников. В настоящее время необходимо привозить все необходимое снаряжение с собой. Далекое не все команды, участвующие в слетах и соревнованиях имеют необходимое снаряжение, т.е. нарушается принцип равенства. Снижается мотивация детей и подростков к участию, их стремление к победе. Здания многих секций и клубов требуют капитального ремонта, а государственные структуры управления даже не закладывают в бюджет средств на ремонт и обновление оборудования.

Основными объектами проживания и размещения в настоящее время является гостиница на 35 мест при Алтайском краевом центре детско-юношеского туризма и краеведения, краевая детская туристская база «Уба» в Алтайском районе, где ежегодно проводятся различные массовые мероприятия, как для детей, так и выездные семинары и курсы повышения квалификации руководителей и педагогов дополнительного образования учреждений туристско-краеведческой направленности, а также турбазы «Селена» и «Боровая». Турбаза «Уба» арендуется и Горно-Алтайского ОПХ Алтайским Краевым Центром Детско-юношеского Туризма с 1996 года. База находится на берегу Катуня, в восьми километрах от озера АЯ.

В крае развиваются такие популярные виды туризма, как парусный, дельта- и парапланерный, автотуризм. Эти виды требуют достаточно дорогого снаряжения и оборудования, однако зачастую используется изношенное, списанное оборудование. Алтайские мототуристы пополняют свой мотопарк путем выкупа арестованных ГИБДД мотоциклов, так как их стоимость значительно ниже рыночной, а многие из них в приемлемом состоянии. Некоторые обучающиеся занимаются на своих мотоциклах.

Ежегодно более 90 лагерей различного типа готовы принять алтайских школьников, но большинство из них организуются при школах с дневным пребыванием. Все большую популярность среди учреждений дополнительного образования приобретают палаточные лагеря, они пользуются большим спросом и у школьников, а также позволяют довольно эффективно использовать отпускаемые на оздоровительный сезон финансы. В последние годы большим спросом пользуются услуги, предоставляемые и коммерческими предприятиями, например, база «Детская империя туризма» предлагает довольно широкий комплекс услуг и большой ассортимент экскурсий, включая сплавы и посещение пещер. Услугами базы пользуются не только алтайские путешественники, значительную часть клиентов составляют школьники из соседних регионов: Омской, Томской, Кемеровской, Тюменской и Новосибирской областей. Стоимость путевки полностью приходится оплачивать родителям, поэтому позволить такой отдых могут далеко не все школьники.

Вторую жизнь получил лагерь «Крылатых» на базе, которого теперь существует международная летняя детская деревня «Алтай». Путевки, в которую получают наиболее активные школьники в качестве поощрения, на протяжении смены они также не прекращают занятий любимым делом, а также повышают уровень языковой подготовки, расширяют свои

знания о культуре других стран, так как вожатыми в лагере работают иностранцы – студенты ВУЗов г. Барнаула. Финансируется деятельность деревни, в том числе и за счет средств международных программ.

В последние годы наметилась тенденция к сокращению и слиянию учреждений детско-юношеского туризма. Бийский дом детско-юношеского туризма и экскурсий осенью 2005 года планируется объединить с эколого-биологическим детским центром, но сохранить направление туризм. Основной причиной такого решения послужило отсутствие финансирования. Учреждение, находящееся на балансе городского комитета по образованию, нуждается в серьезных финансовых вливаниях. В настоящее время дом туризма работает по двум направлениям: пеший и водный туризм. Основную долю расходов несут на себе родители, что существенно сокращает круг потенциальных обучающихся. Несмотря на это команда бийского дома детско-юношеского туризма и экскурсий ежегодно принимает участие в краевых и всероссийских слетах, средства на участие в данных мероприятиях выделяют родители, либо спонсоры, которых педагоги находят самостоятельно.

В последние годы региональные власти обращают все больше внимания на оздоровление и занятость детей и подростков во внеучебное время, хотя отсутствие средств в бюджетах всех уровней не позволяет реализовать и половины существующих проектов и планов. Все же следует отметить некоторые положительные сдвиги в этом направлении:

- организация зимнего сезона в лагере «Кристалл»;
- организация различных профильных лагерей в городах и районах края: «Юный спасатель» г. Камень-на-Оби, для детей с ДЦП г. Рубцовск;
- приобретение в муниципальную собственность лагеря «Дружных» ОАО ХК «Барнаултрансмаш»;
- разработка и реализация схемы аренды загородных лагерей районными властями и предприятий;
- проведение на территории Алтая всероссийского слета учащихся дальнего Востока и Сибири.

Развитие детского оздоровительного туризма находится в настоящее время в сложном положении, так как государство себя от этих проблем практически отделило, а богатые отечественные и зарубежные фирмы не спешат вкладывать средства в туристское развитие региона.

Список литературы:

1. Арефьев В.Е. Введение в туризм / В. Е. Арефьев. - Барнаул: Наука, 2002 – С. 88.
2. //Концепция детско-юношеского туризма в Алтайском крае. Барнаул, АКЦДЮТур, 1995 г. – С. 1.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЕГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Борисенко М.А.– студент, Донскова Л.И. – к.э.н., доцент.
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В настоящее время туризм представляет динамично развивающуюся сферу российской экономики. Социально-экономический и природно-географический потенциал России позволяют развивать многообразные виды туризма. Наряду с этим совершенствуются инфраструктура туристских зон в регионах РФ, улучшается сервис. Активизация деятельности предприятий туристской индустрии влечет за собой развитие целого комплекса других отраслей: сфера обслуживания, строительство, транспорт, сельское хозяйство. К сожалению, эти процессы происходят медленно и неравномерно.

В последние годы со стороны потребителя возрастают требования, предъявляемые к условиям проживания, качеству сервиса, питания, комфорту и другим услуг.

Статистические данные показывают, что треть населения с наиболее высокими доходами потребляет 68% санаторно-оздоровительных и 96% экскурсионных услуг, тогда как третья часть - с наименьшими доходами - 1,4% и 0,4%, соответственно. Это означает, что особенностью сферы предоставления туристских услуг является, в первую очередь, уровень доходов населения, а также индивидуальный подход, обусловленный многообразием жизненных стилей и ценностей населения. Главная же российская проблема туризма - отставание в уровне развития, тех объектов, которые обеспечивают прием, размещение и развлечения туристов, то есть материально-техническая база.

Для обновления и развития современной материально-технической базы, расширения инфраструктуры, соответствующей международному уровню, необходимы финансовые вложения, то есть инвестиции.

Для привлечения потенциальных инвесторов и создания для них благоприятных условий необходимы эффективные формы и методы вложения инвестиций в развитие сферы туризма в России, и в частности, в регионах. Растущая потребность инвестиций в развитие туризма обусловила актуальность введения в состав рейтинга инвестиционной привлекательности нового вида потенциала — туристического. В состав этого потенциала входят четыре параметра: природно-рекреационный, историко-культурный комплексы, развитость сети размещения туристов и мест развлечения. Если первые два параметра являются поводами для посещения туристами региона, то вторые — условиями для того, чтобы туристы задержались в регионе и потратили отложенные для этого случая деньги.

По источнику инвестирования различают - иностранные, государственные, частные, производственные и т.п. инвестиции. Принимая во внимание ограниченные возможности инвестирования бюджетных средств, необходимо использовать различные формы государственного стимулирования для привлечения частных инвестиций в эту сферу.

Основные источники финансирования региональных программ развития туризма является частное инвестирование и предоставления коммерческих кредитов. Также важны средства местной бюджетной поддержки и муниципальные займы, государственное финансирование инвестиционных проектов, финансовое обеспечение экологической сферы. В случае привлечения частных, в том числе, и иностранных инвестиций в туристскую отрасль особую роль играют: активность местных властей в области рекламно-информационной деятельности. К такой деятельности относятся: освещение туристского потенциала территориально-административного образования; либеральная административная и налоговая политика как местных, так и федеральных властей, поощряющая частную инвестиционную инициативу; эффективная антимонопольная и антикриминальная политика местных властей, направленная на поддержание здоровой конкурентной среды среди туристских предприятий.

В стратегии социально-экономического развития Алтайского края до 2010 г. определены приоритетные направления на среднесрочную перспективу – формирование современного высокоэффективного и конкурентоспособного туристического комплекса, обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения потребностей как российских, так и иностранных граждан в туристских услугах. Сектор туризма должен стать уже в среднесрочной перспективе серьезным источником доходной части бюджета края.

Следует отметить, что рекреационное освоение территории Алтайского края происходит неравномерно. Перспективными с точки зрения туристского освоения являются Чарышский, Краснощековский, Солонешенский, Змеиногорский, Курьинский районы, г. Змеиногорск, но цивилизованный туризм не получил там пока должного развития. Одной из основных причин является недостаточная развитость инфраструктуры: объектов дорожного и коммунального хозяйства, энергетики, связи. В то же время администрация Алтайского края активно проводит политику развития территорий, в частности, подготовлено экологическое обоснование организации туристско-рекреационной деятельности в районе Горной Колывани и левобережья реки Катунь на территории Алтайского района,

разработана схема территориального планирования части территории Чарышского района. Намечено и определено финансирование работ по планированию туристско–рекреационного освоения долины реки Ануй Солонешенского района.

Сегодня в Алтайском крае существует целый ряд факторов, обуславливающих необходимость государственной поддержки и регулирования сферы туризма:

- перспективность сферы туризма для экономики края;
- необходимость вывода деятельности туристических фирм и средств размещения из теневого сектора экономики;
- неравномерность и стихийность туристско-рекреационного освоения территории;
- недостаточная развитость инфраструктуры.

В туристском отношении наиболее перспективным выступает территория Алтайского района, где по статистике действуют 42 объекта туризма и отдыха (3781 место) на левобережье реки Катунь и у озера Ая.

В крае существует масштабный инвестиционный проект – это строительство туристского комплекса «Бирюзовая Катунь» (стоимостью 6,8 млрд. руб.), организатором которого является ООО «Алтай-Известь». Данный проект получил высокую оценку на крупных инвестиционных форумах в г.Москве, г.Санкт-Петербурге, а также в г.Канны во Франции. Концепция, бизнес-план, проект технического задания на разработку проектной документации разработана ГУЭИ края. В этот проект заложено 75% от средств Инвестиционного фонда РФ [5].

В результате реализация проекта будет способствовать совершенствованию современной инфраструктуры для эффективного функционирования и качественного оказания услуг туристских комплексов и баз в Алтайском районе Алтайского края, а также формированию имиджа Алтайского края как центра круглогодичного туризма.

Для улучшения инвестиционной ситуации в Алтайском крае администрация должна поддерживать организации, осуществляющие инвестиционную деятельность:

- субсидирование за счет средств краевого бюджета процентной ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации по банковским кредитам, привлекаемым организациями края;
- субсидии по компенсации на четыре процентных пункта налога на прибыль организации в части сумм, подлежащих зачислению в краевой бюджет;
- размещение на конкурсной основе средств краевого бюджета для финансирования инвестиционных проектов;
- финансирование инвестиционных проектов на долевых началах.

В условиях низкой бюджетной обеспеченности весьма актуальной задачей является привлечение средств федерального бюджета. Для этого необходимо:

- создание туристско-рекреационной особой экономической зоны;
- участие в конкурсе на получение средств Инвестиционного фонда Российской Федерации;
- участие в других действующих и разрабатываемых федеральных целевых программах.

Наряду с участием в федеральных программах большое значение имеют самостоятельные меры по развитию отрасли: во-первых, необходимо продолжать разработку схем функционального зонирования районов, во-вторых, обозначить перспективные с точки зрения развития туризма объекты и мест посещения, и, в-третьих, провести их экологическую экспертизу. Осуществив эти этапы, туристические организации смогут решать земельные вопросы, соблюдать все законодательные ограничения, в том числе, касающиеся их развития в теневом секторе экономики.

Достижение целей улучшения сферы туризма в Алтайском крае требует эффективной работы по следующим направлениям:

1. формирование нормативно-правовой базы туризма Алтайского края и оказание организационно-методической помощи туристическому сектору экономики со стороны администрации края;
2. разработка схем функционального зонирования районов, обозначение перспективных с точки зрения развития туризма объектов и мест посещения, проведение их экологической экспертизы;
2. проведение рекламно-информационных мероприятий в целях формирования имиджа Алтайского края как центра всесезонного туризма и продвижения туристского продукта на российский и международные рынки;
3. стимулирование развития материально-технической базы туризма путем привлечения российских и иностранных инвестиций для реконструкции действующих и создания новых средств размещения;
4. развитие инфраструктуры территорий (транспорт, электроснабжение, связь, коммунальное хозяйство), создание благоприятных условий для развития туристических зон на территории края;
5. сохранение природных ресурсов, экологический мониторинг туристско-рекреационных зон;
6. разработки градостроительной документации на размещение объектов туризма по туристско-рекреационным зонам для предотвращения хаотичной застройки местности.

Таким образом, для развития и поддержания туризма в Алтайском крае, в том числе качественного уровня предоставления туристских услуг, необходимо создание инфраструктуры, разработка и осуществление законодательных программ и проектов по созданию туристских объектов, что обуславливает как привлечение частных инвестиций, так и вмешательство администрации, края и государственного инвестирования. Развитие туристского потенциала экономики позволит увеличить в целом ее конкурентоспособность, что приведет к улучшению баланса денежных потоков Алтайского края и будет способствовать увеличению оборота денежных средств и росту экономики края.

Список литературы:

1. Бланк И.А., Инвестиционный менеджмент, М, 1998
2. Лапыгин Ю.Н. Инвестиционная политика: учебное пособие для вузов под ред. Ю.Н.Лапыгина. – М.: КНОРУС, 2005 – 310 с.
3. Саргина Ю.А. Формирование источников инвестирования развития рынка туристских услуг в России, диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Санкт-Петербург, 2007
4. <http://www.altaregion22.ru>
5. <http://www.allmedia.ru>

КАФЕ ГОРОДА НОВОКУЗНЕЦКА – ОБЪЕКТЫ ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ

Брамук Ю. – студент
Новокузнецкий филиал РМАТ

В Новокузнецке множество мест, которые интересны туристам и экскурсантам. Например, старая Кузнецкая крепость или молодой Парк металлургов. Есть театры и кинотеатры, парки и скверы, музеи и галерейные выставки. А еще есть огромнейшие торгово-развлекательные центры «Глобус», «Континент», «Ника», где можно с пользой провести много часов.

И, конечно же, во время всех этих прогулок и экскурсий по городским достопримечательностям не раз захочется перекусить.

Долго искать кафе не придётся, ведь в Новокузнецке практически на каждой улице есть кафе или закусочный киоск «Подорожник», который очень популярен в Кемеровской области.

В столовой «Ложка Вилка» не нужно будет ждать огромной очереди, чтобы сделать заказ, ведь в «Ложке Вилке» самообслуживание: посетителю нужно будет только взять поднос и переместить с торгового прилавка на него все, что захочется. Широкий выбор разнообразных блюд русской кухни, вежливый персонал, оптимальные цены и приятная атмосфера будет по душе каждому.

Трактир «Жили-Были» трудно не заметить, ведь даже из окна виден интересный дизайн помещения. Посуда, начиная от вилок и ложек и кончая тарелками, мебель, стены – всё изготовлено из тёмного лакового дерева, а на входе расположен огромный дуб, листья, которого раскидываются по всему трактиру, что создаёт атмосферу леса. Официантки в русско-народных костюмах вежливо предложат меню, где можно выбрать любое блюдо русской кухни.

Для любителей «погорячее» подойдёт кафе «Сан», где предложен большой выбор восточной кухни. Помещение выполнено в восточном стиле. Круглые белые китайские фонарики, такие же белые сидения и столы, всё как в настоящих китайских ресторанах.

Для влюбленных романтических пар, которые желают уединиться, можно предложить кофейню «Римские каникулы». Маленькие чайные пирожные в форме сердец, чашечка кофе и приятный собеседник, это ещё не всё, что предлагают «Римские каникулы», кафе окунёт посетителей в атмосферу романтики и «весны любви». А если кто-то ещё не нашел свою вторую половинку, то в «Римских каникулах» возможно встретите.

В кафе «Невада» можно заказать любимую пиццу и кока-колу. Повара настолько искусны и изобретательны, что теперь в пиццу добавляют не только колбасу и сыр, но и бананы, ананасы и яблоки. Настоящий свежесжатый фруктовый / овощной сок, молочный коктейль или другой напиток выбирать посетителю, изобилие любимых напитков и блюд – главное преимущество этого кафе. Но если есть необходимость просто «поболтать» за чашечкой кофе, то можно пройти в кофейню «Арабика», которая находится также в «Неваде».

В последнее время в Новокузнецке стали популярны киоски – своеобразные мини-кафе «Русские блины». Блины готовят прямо при заказе, так что можно наблюдать за процессом приготовления. Блины готовят с различными начинками. Для сладкоежек есть блины с бананами и шоколадом или с яблочной начинкой, а также блины готовят и с ветчиной или мясом. Блины получаются очень аппетитными, вкусными и питательными. Напитки продают в этом же киоске.

КУЗНЕЦКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ КАК ОБЪЕКТ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ

Вершинина А. – студент
Новокузнецкий филиал РМАТ

Старейшее промышленное предприятие города Новокузнецка – Кузнецкий металлургический комбинат (КМК).

Первенец советской индустрии, КМК, надо было построить за 2-3 года. Строительством руководили талантливые инженеры – И. Бардин, Г. Казарновский и др. Начальником Кузнецк-строя был назначен С. Франкфурт. Несмотря на все трудности, Кузнецкий комбинат уже 3 апреля 1932 г. выдал первый чугун, в сентябре этого же года – первую сталь, а в декабре – первый прокат. Столь быстрые темпы были невиданны в мировой практике.

Легендарным было его строительство. Легендарной стала его жизнь. КМК награжден пятью орденами за особые заслуги перед государством во время Великой Отечественной войны. Кузнецкие металлурги в тяжелейшие для страны дни дали новую броневую и

бронепробивные стали. Ни один фашистский танк не мог устоять перед снарядами, сделанными из кузнечной стали.

КМК принадлежит к числу крупнейших в России предприятий черной металлургии. КМК – предприятие полного металлургического цикла, на котором представлены все стадии металлургического производства – от добычи и обогащения руды до изготовления проката. КМК выпускает более 100 видов различной продукции. Основная продукция: товарный чугун, рельсы и рельсовые скрепления, квадратная заготовка различного размера.

КМК является крупнейшим производителем рельсовой продукции в России и единственным предприятием, выпускающим всю номенклатуру рельсовой продукции по существующим государственным стандартам. Особым спросом на рынке пользуются рельсы повышенной прямолинейности, которые отвечают самым строгим требованиям мировых стандартов.

Металл с маркой «КМК» завоевал признание во всем мире. По рельсам, прокатанным в Сибири, ходят поезда Московского метрополитена и трамваи в Буэнос-Айресе. Из кузнечной стали сделана арматура гигантских гидроэлектростанций на Волге, Ангаре и Енисеи. Кузнечный металл – в крупнейшем мосте через реку Янцзы в Китае иobeliske покорителям космоса в Москве.

КМК имеет собственную рудную базу, в структуру которой входят рудники Горной Шории, а также Абагурская и Мундыбашская агломерационно-обогащительные фабрики.

В настоящее время КМК проходит период модернизации – осуществляется программа реконструкции предприятия, рассчитанная на много лет. В её основе – приоритетное развитие электросталеплавильного производства. Основной сортимент продукции – железнодорожные рельсы, профили для монтажа рельсового пути, крупный и средний сорт для машиностроения, сортовой прокат для строительства, мелющие шары, лист – будет производиться из непрерывно литой заготовки.

Многотысячный коллектив и обширная социально-культурная инфраструктура определяет статус КМК как градообразующего предприятия.

КМК является объектом туристского показа. Здесь регулярно проходят производственные экскурсии. С историческим прошлым комбината знакомит экспозиция музея предприятия.

КМК как объект историко-культурного наследия может быть главным объектом показа при проведении индустриальных туров в г. Новокузнецке.

Список литературы:

1. Пивень С.Н. Рекреационный потенциал и перспективы обслуживания туристов в Кемеровской области // Возможности развития туризма Сибирского региона и сопредельных территорий. Материалы научно-учебно-практической конференции 14 – 15 марта 2007 г. – Томск, 2007. – 123 с. – С. 79 – 81.

2. Сборник «Путеводитель по Кемеровской области». Вып. 1. – Новосибирск: «Паритет», 2007. – 160 с.

3. Среднесрочная региональная целевая программа «Развитие туризма в Кемеровской области» на 2007 – 2009 годы. Утверждена Законом Кемеровской области от 17 ноября 2006 г. № 143.

4. Ушаков Д.С. Прикладной туropolерейтинг. – М. – Ростов н/Д, 2006. – 446 с.

КРИЗИСЫ ЛИЧНОСТИ КАК ЭТАПЫ ЕЕ СТАНОВЛЕНИЯ

Гайдукова В. - студент, Татаркина Ю. Н. – к. с. н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Каждый человек проходит сложный путь становления личности на протяжении всей своей жизни, переходя из одной стадии развития на другую, преодолевая кризисы переломных моментов. И только пройдя все эти преграды, человек становится личностью.

Личность есть понятие социальное, она выражает все, что есть в человеке надприродного, исторического. Человек, у которого есть своя позиция в жизни, к которой он пришел в итоге большой сознательной работы, может считать себя личностью. Личностью не рождаются – ею становятся; она развивается в процессе его собственной деятельности, эта деятельность помогает человеку преодолеть трудности, которые определяются как кризисы развития личности.

Существует восемь этапов развития личности, которые определил Э. Эриксон. Согласно его концепции развития человека, каждая стадия жизненного цикла наступает в оптимальное время. Последовательное разворачивание жизненных стадий – результат взаимодействия биологического созревания индивидуума с расширяющимся пространством его социальных связей. Для каждой из восьми психосоциальных стадий характерен определенный тип кризиса, который рассматривается как решающий этап в жизни человека. Индивидуальное своеобразие личности зависит от способа выхода из этих кризисов.

Первая стадия развития человека, младенчество, охватывает первый год жизни. В этот период происходит первый кризис развития личности: у ребенка либо развивается чувство глубокого доверия к окружающему миру, либо недоверие к нему. Степень доверия, которым ребенок проникает к окружающему миру, к другим людям и к самому себе, в значительной степени зависит от проявляемой к нему заботы. Если ребенок не встречает любовной заботы, то в нем вырабатывается недоверие, боязливость и подозрительность по отношению к миру вообще и к людям в частности, и недоверие это он несет с собой в другие стадии своего развития.

Вторая стадия охватывает второй и третий год жизни. В этот период у ребенка развивается самостоятельность на основе его моторных и психических способностей. Если родители понимают ребенка и помогают ему контролировать его естественные отправления, ребенок получает опыт автономии.

Третий кризис соответствует второму детству. В этом возрасте происходит самоутверждение ребенка. Планы, которые он постоянно строит, и которые ему позволяют осуществить, способствуют развитию у него чувства инициативы. Если родители показывают ребенку, что его моторная деятельность вредна и нежелательна, что его вопросы назойливы, а игры бестолковы, он начинает чувствовать себя виноватым и уносит это чувство вины в дальнейшие стадии жизни.

Четвертый кризис происходит в школьном возрасте. В школе ребенок учится работать, готовясь к выполнению будущих задач. В зависимости от царящей в школе атмосферы и принятых методов воспитания у ребенка развивается вкус к работе или же, напротив, чувство неполноценности как в плане использования средств и возможностей, так и в плане собственного статуса среди товарищей.

Пятый кризис переживают подростки обоего пола в поисках идентификации (усвоения образцов поведения значимых для подростка других людей). Этот процесс предлагает объединение прошлого опыта подростка, его потенциальных возможностей и выборов, которые он должен сделать. Неспособность подростка к идентификации или связанные с ней трудности могут привести к ее «распылению» или же путанице социальных ролей в будущем.

Шестой кризис свойственен молодым взрослым людям. Он связан с поиском близости с любимым человеком, вместе с которым ему предстоит совершить цикл «работа - рождение детей - отдых», чтобы обеспечить своим детям надлежащие развитие. Но если ни в браке, ни в дружбе человек не достигает близости, тогда уделом его становится одиночество – состояние человека, которому не с кем разделить свою жизнь.

Седьмой кризис проживается человеком в сорокалетнем возрасте. Он характеризуется развитием чувства сохранения рода выражающегося главным образом в «интересе к

следующему поколению и его воспитанию». Этот период жизни отличается высокой продуктивностью и созидательностью в самых разных областях. Если эволюция супружеской жизни идет иным путем, это обрекает супругов на существование лишь для самих себя с риском оскудения межличностных отношений.

Восьмой кризис переживается во время старения. Он знаменует собой завершение предшествующего жизненного пути, а разрешение зависит от того, как этот путь был пройден. Достижение человеком целостности основывается на подведении им итогов своей уходящей жизни и осознании ее как единого целого, в котором уже ничего нельзя изменить. Если человек не может свести свои прошлые поступки в единое целое, но завершает свою жизнь в страхе перед смертью и в отчаянии от невозможности начать жизнь заново.

Преодолевая каждый из выше перечисленных кризисов, человек накапливает опыт, необходимый ему для жизни в последующих этапах. Благодаря этому опыту, человек находит новые пути решения проблем, которые его ждут, или которые были, но не замечались им. Только пройдя через все кризисы жизни, человек может окончательно сформироваться как личность, так как вся информация закладывается в памяти, становясь какой-то определенной чертой характера, особенностью, той самой, которая определяет человека как личность.

Помимо кризисов развития личности, спровоцированных физиологией, существуют кризисы ситуативные, вызванные какими-либо травмирующими обстоятельствами жизни (войны, смерти, болезни близких, расставания и т. д.). Пережив этап болезненного принятия новой ситуации, человек приходит к пониманию того, что кризис – это не крах, а новый поворот в судьбе, несущий новые возможности. Психотерапия предлагает приемы, помогающие в этих кризисных ситуациях. Хотим предложить некоторые из них.

1. “Если вы смотрите вслед уходящим возможностям, пытаюсь их вернуть, то вы никогда не заметите возможности, идущие вам на встречу”: всмотритесь в то, что вам дарует судьба.

2. “Если вы всегда делаете то, что делаете всегда, то вы всегда и будете получать то, что получаете всегда”: смените свой метод (стиль).

3. “Орел – решка”: найдите плюсы в отрицательном повороте событий – и получите от них удовольствие. Умный человек даже на краю пропасти чувствует аромат новых возможностей.

4. Тоска и переживания не прибавляют жизни – зачем же расточать ее попусту? Моя жизнь одна, приходится брать ресурс из одного жизненного мешка: чем больше положил на чашу весов уныния, тем меньше осталось на чашу весов покоя. Если отдать дань страхам и обидам на судьбу, то что останется на большие дела, ради которых ты пришел на эту землю?

5. Кризис неминуемо обрекает нас на раздумье перед выбором. У нас всегда есть выбор, за который мы несем ответственность.

6. Новые обстоятельства не выше и не ниже нас, они вровень с нами. Это экзамен на измерение силы души.

7. Если мы растеряны, обстоятельства всегда кажутся хуже, чем они есть на самом деле. Не приложив усилий и способностей, чтобы выбраться из кокона, бабочка не сможет взлететь. Грань между страхом и смелостью называется здравым смыслом.

8. Жизнь - не спринтерский забег, а долгий марафон. Распределяйте силы и отдавайтесь ему с упоением.

Жизнь без испытаний приводит к деградации. Кризисы и провалы нужны для того, чтобы мы получили новый импульс для развития и открыли в себе новые ресурсы.

СТАНОВЛЕНИЕ ТОМСКОГО НИИ КУРОРТОЛОГИИ И ФИЗИОТЕРАПИИ. И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ СИБИРИ

Дудкина Я. – студент, Исаев В.В. – к.и.н., доцент

Среди сети курортных институтов России особая роль принадлежит Томскому НИИ курортологии и физиотерапии, который, более чем полвека, вплоть до основания Дальневосточного филиала Центрального НИИ курортологии и физиотерапии, разрабатывал проблемы климатологии (адаптации к климату Сибири и Дальнего Востока), методики грязелечения и физиотерапии для практически всех курортов и санаториев Сибири и Дальнего Востока.

Впервые мысль об организации физиотерапевтического института в г. Томске была высказана в 1920 году на первом Сибирском съезде невропатологов и психиатров. В марте 1922 года, несмотря на послевоенную разруху, приказом по Сибздраву на базе «Госпиталя активного резерва» был создан областной физиотерапевтический институт, который имел, пять физиотерапевтических кабинетов, стационар на 125 коек, амбулаторию (с 1926 года - поликлинику) и налаженное хозяйство. Первым директором института был назначен блестящий врач-организатор Штамов Яков Захарович (с 1922 по 1929 гг.). В 1923 году Наркомом здравоохранения РСФСР Семашко Н.А. утверждается положение о Томском бальнеофизиотерапевтическом институте и основное направление его деятельности, а также состав Ученого совета, в который входили: Я.З. Штамов, профессора М.Г. Курлов, И.А. Валединский, А.А. Боголепов, Н.Д. Либерзон, Н.Г. Гинсберг [1].

Перед институтом были поставлены задачи: изучение методов лечения естественными силами природы (климатобальнеотерапия и кумысолечение); научно-практическое применение электро-рентгено-механотерапии, лечебной гимнастики и трудотерапии; научно-практическая подготовка квалифицированных кадров.

Для оснащения института необходимой аппаратурой, последняя по решению Губисполкома была реквизирована у частнопрактикующих врачей. Организатором и руководителем института в течение многих лет был Я.З. Штамов. Беспредельно преданный своему делу, прекрасный организатор Штамов сумел в короткий срок создать хорошо оборудованное учреждение, вскоре завоевавшее всеобщее признание. Это был первый научно-практический центр курортного дела в Сибири, осуществляющий научно-методическое руководство всеми сибирскими курортами. В 1925 году народный комиссар здравоохранения Н. А. Семашко посетил сибирские курорты Карачи и Боровое и отметил их хорошую работу, обусловленную деятельностью Штамова и проф. М. Г. Курлова [2]. За свой самоотверженный труд Штамов в числе первых врачей в 1926 году был награжден орденом Трудового Красного Знамени.

В 1932 году Штамов переехал в Иркутск, где занялся созданием второго в Сибири Иркутского физиотерапевтического института, функцией которого являлась научно-практическая помощь курортам Восточной Сибири.

Значительна роль института и в научных исследованиях. Характерная особенность в работе института – его теснейшая связь с учеными Томского медицинского института. Совместные выезды, конференции, планы научных исследований позволили изучить климат, состав минеральных вод и грязей, показания и противопоказания к лечению на различных курортах, подвести итоги лечения при отдельных заболеваниях [3].

В 1919 году был подписан исторический декрет «О лечебных местностях общегосударственного значения». Томский институт сразу же после его организации приступил к изучению курортных ресурсов Сибири и Дальнего Востока. Несмотря на крайне тяжелые материальные условия, коллектив института в полном составе ежегодно в летний сезон выезжал на курорты Карачи, Шира, где проводились исследования по разработке методик климато-бальнеотерапии, лечебной физкультуры.

За период с 1922 по 1935 гг. было выполнено 15 научных экспедиций по выявлению и практическому использованию курортных факторов Сибири и прилегающих территорий. За короткий срок была проделана огромная работа по восстановлению и дальнейшему

развитию курортов «Лебяжье», «Чемал», «Озеро Учум», «Тагарское», «Кульдур», «Озеро Шира», «Озеро Карачи», «Белокуриха» и др. [4].

С 1926 года институт становится госбюджетным и называется «Государственным физиотерапевтическим институтом». В этот период количество коек увеличено до 225, открывается первое в Сибири онкологическое отделение на 40 коек, а в 1936 году на его базе был организован филиал центрального онкологического института. Для лечения онкологических больных использовались соли радия и рентгенотерапия. После специализации за границей доктора А.И. Нестерова в 1927 году было закуплено электрокардиографическое и другое оборудование, что позволило развернуть в институте первое в Сибири специализированное лечебно-диагностическое подразделение для больных с сердечно-сосудистой патологией.

В 1931 году по проекту профессора И.А. Валединского была оборудована первая грязелечебница, а по инициативе В.С. Пирусского – основоположника отечественной климатотерапии и лечебной физкультуры, впервые в СССР были открыты пионерские лагеря санаторного типа на курорте «Озеро Шира» в Томской области [1].

Томский научно-исследовательский институт курортологии и физиотерапии подал идею организации Томского областного научного медицинского общества физиотерапевтов и курортологов.

1922 год считается годом основания Томского областного научного медицинского общества физиотерапевтов и курортологов.

Практически незамедлительно появляются первые научные работы, которые докладываются и обсуждаются на научно-практических конференциях.

На I Всесоюзной конференции по планированию здравоохранения и рабочего отдыха отмечалось: «...использование физических методов лечения является наиболее эффективными оздоровительными мероприятиями при большинстве самых разнообразных заболеваний, во всех областях медицины. Исходя из этого, конференция считает, что физические методы должны стать ведущим звеном профилактики и терапии во второй пятилетке» [5].

Совещание физиотерапевтов в 1935 году, проведенное по указанию Сибирского крайздравотдела, показало, как бурно входит физиотерапия в практику больниц, поликлиник, и подтвердило необходимость руководства периферическими учреждениями.

В мае 1936 года приказом Народного Комиссариата здравоохранения эти обязанности были возложены на Томский научно-исследовательский институт курортологии и физиотерапии. Руководство периферийной физиотерапевтической службой, подготовка кадров врачей, и среднего медицинского персонала – таковы краткие функции, возложенные на деятельность физиотерапевтического центра [4].

В 1939 году по инициативе старшего научного сотрудника И.О. Шписмана создается «Новое общество».

Теперь деятельность всех врачей в области физиобальнеолечения объединяли общие задачи: научный подход к разработке вопроса теоретической медицины и практического здравоохранения, повышение квалификации, пропаганда достижений медицинской науки в области физиобальнеолечения, оказание научно-методической и практической помощи органам здравоохранения, внедрение в практику достижений науки [6].

Томский институт курортологии накануне войны являлся крупным лечебным учреждением, в котором широко использовались разнообразные физические методы лечения. Институт располагал хорошо оборудованными электротерапевтическим и гидротерапевтическим отделениями, грязелечебницей, отделением лечебной физкультуры и массажа и др. Здесь успешно лечили больных, страдающих заболеваниями нервной системы, желудочно-кишечного тракта, сердечно-сосудистыми, гинекологическими заболеваниями и др.

Вместе с тем на его базе готовились кадры врачей и средних медицинских работников для сибирских курортов, проводились семинары и совещания. Характеризуя работу

института курортологии, один из старейших его сотрудников Шписман писал, что институт провел большую работу по подготовке врачей физиотерапевтов, бальнеологов, климатологов, техников-физиотерапевтов. В его отделениях получили помощь десятки тысяч больных [7].

В 1937 году в лечебно-профилактических местностях Западной Сибири функционировало 40 физиобальнеотерапевтических учреждений, принадлежащих различным ведомствам и организациям, где служба возглавлялась 37 врачами-физиотерапевтами и бальнеологами. В указанных лечебно-профилактических учреждениях в 38 (95%) кабинетах использовались электролечение, в 37 (92,5%) – светолечение, в 27 (67,5%) – теплотечение, в 16 (40%) водолечение и только в 5 (12,5%) – грязелечение [8].

Несмотря на начало Великой Отечественной войны, научно-исследовательская работа Томского НИИ курортологии и физиотерапии и деятельность общества не прервалась, а приобрела новое качество – институт был реорганизован в тыловой эвакуогоспиталь, а затем в областную больницу восстановительной хирургии для инвалидов Великой Отечественной войны.

Богатейшие лечебно-диагностические кабинеты и отделения использовались для восстановления здоровья раненых и больных.

Благодаря усилению хирургической работы, расширению комплексного лечения и использованию всех возможных видов терапии в Томском научно-исследовательском институте в годы войны сокращались сроки лечения раненых, и увеличивался процент выписки в военную часть.

Во время Великой Отечественной войны многие члены общества сражались на фронтах и работали в тыловых госпиталях.

В конце 1946 года решением правительства институт вновь был открыт, но в начале он значился как хозрасчетное физиотерапевтическое учреждение санаторного типа. В 1947 году он был реорганизован в научно-исследовательский институт физических методов лечения областного подчинения.

После восстановления лабораторий и других подразделений с 1948 года институт под руководством профессора И.В. Воробьева вновь приступил к научным исследованиям [9].

Список литературы:

1. Сутолоков В.П. Курорты СССР. Становление и развитие / В.П. Сутолоков.- М., 1953.
2. Федотов Н.П. Очерки по истории медицины и здравоохранения Сибири / Н.П. Федотов, Г.И. Мендрин. – Томск: Изд-во Томского ун-та, 1975.
3. Яблоков Д.Д. Роль ученых Томского медицинского института в развитии курортов Сибири. Тезисы докладов научной конференции, посвященной истории медицины Сибири / Д.Д. Яблоков.- Томск, 1955. – с.16-18.
4. Комиссарова М.Г. Здравницы профсоюзов СССР. Курорты, санатории / М.Г. Комиссарова.- М., 1973.
5. Сидорова Т.И. Актуальные вопросы реабилитации, лечения, профилактики в санаторно-курортных условиях / Т.И. Сидорова, Ю.И. Коростелев. – Барнаул, 1995.
6. Полторанов В.В. Здравницы профсоюзов СССР / В.В. Полторанов, С.Я. Слуцкий. – М., 1979.
7. Шписман И.И. Материалы к истории медицины и здравоохранения Сибири / И.И. Шписман. – Томск, 1960.
8. Западная Сибирь: природные условия и естественные ресурсы.- М.: Издательство Академии наук СССР, 1983.
9. Здравоохранение в годы Великой Отечественной войны. Сборник документов и материалов / Под редакцией М.И. Барсукова и Д.Д. Кувшинской.- М., 1977.

СПЕЦИФИКА МЕЖДУНАРОДНЫХ СТУДЕНЧЕСКИХ СТАЖИРОВОК

Еряшкин Д. С. – студент, Колупанова И.А. – к.и.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Стажировка — отличный способ получить опыт работы в своей профессиональной сфере, а также возможность прочувствовать традиции и культуру другой страны. В настоящее время можно найти достаточно много программ стажировок за границей, как для студентов, так и для молодых специалистов, которые недавно закончили высшие учебные заведения.

Многие студенты и молодые специалисты, задумываясь о будущем, хотели бы иметь конкурентную биографию. Для серьезных компаний, особенно иностранных, при приеме на работу крайне важно быть уверенным, что специалист, пришедший к ним на работу, имел бы не только багаж знаний, но и конкретный опыт работы в зарубежной компании.

В настоящее время в России стажировки за рубежом - то не совсем распространенное явление. Исследования показывают, что только в последние два-три года российские студенты и молодые специалисты начинают активно интересоваться возможностью стажировки и работы в других странах с целью получения опыта. А вот во всем мире программы студенческого обмена пользуются большим спросом и среди молодежи, и среди тех, кто предоставляет этой молодежи возможность заработка.

Дальние путешествия - это и отличный способ изучить в совершенстве иностранные языки. Обычно единственной проблемой является нехватка денег. Специально для такого случая и придуманы программы студенческих обменов. По ним студент может поехать практически в любую страну почти за символическую плату. Виза, которую выдают участникам программ, позволяет решить важную проблему устройства за границей на работу. В странах Запада право работать предоставляется не каждому приезжему: это привилегия немногих избранных, имеющих специальное разрешение.

Существует множество позитивных моментов международных стажировок. Во-первых, спешное устройство на работу дает шанс хотя бы частично компенсировать потраченные средства. Во-вторых – это возможность полного погружения в языковую среду. Часто в программу обучения входит посещение языковых курсов (обычно два раза в неделю). В третьих - это эмоциональный аспект, то есть ни с чем несравнимые эмоции и переживания, приобретение новых друзей, знакомство с культурными традициями и образом жизни зарубежных стран.

В последние несколько лет спрос на зарубежное образование в России неуклонно растет. Спектр программ образования за рубежом сегодня чрезвычайно разнообразен. Это и обучение в старших классах средней школы в течение года или нескольких лет, и летние курсы (в основном языковые), и образование в колледжах и университетах.

В связи с растущей популярностью западного образования компания Vegin Group провела исследование, в рамках которого было опрошено 55 российских агентств по образованию за рубежом и 120 человек, интересующихся международным образованием. 35% агентств работают на рынке уже в течение 11-15 лет, еще 27% — от 6 до 10 лет. Отдельно стоит отметить 8% агентств, возраст которых превышает 15 лет.

Количество лет работы агентства на рынке

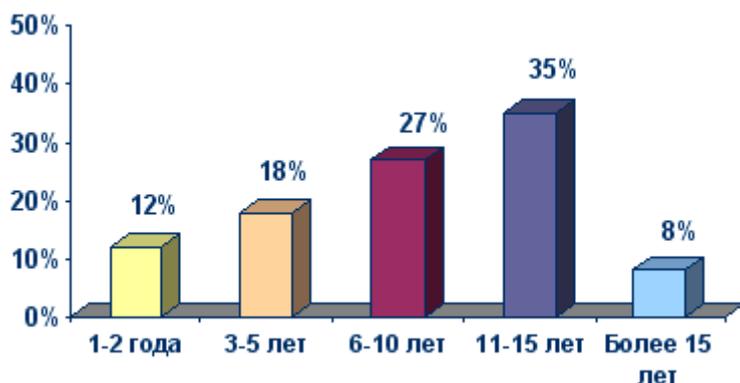


Рис. 1 [1]

В основном агентства отправляют за рубеж от 101 до 200 человек в год — таких показателей в течение прошлого года добились 27% компаний. Чуть меньше (22%) помогли 51-100 студентам и школьникам. 24% опрошенных компаний организовали обучение на Западе менее 50 человек. В то же время существует небольшая прослойка наиболее крупных и известных компаний (5%), которым в прошлом году удалось поработать более чем с 500 клиентами. Традиционно большой интерес вызывают краткосрочные образовательные программы, среди которых постоянно высоким спросом пользуются летние программы по изучению языка. В среднем школьники и студенты едут за границу на срок около месяца. 39% из них проводят за рубежом 2-3 недели и еще 32% — 4-5 недель. Великобритания по-прежнему остается самым распространенным местом образования студентов из России; туда отправляют клиентов 87% агентств. Немного отстает Швейцария — 84%. Кроме того, в первую пятерку входят Испания (75%), Франция и Ирландия (по 73%). Как ни странно, США занимают лишь 7-ю строчку в этом неформальном рейтинге.

Популярность страны обучения (Рис.2) [1]

- | | |
|--------------------------|-----------------------------|
| 1. Великобритания — 87% | 15. Австралия — 42% |
| 2. Швейцария — 84% | 16. Латинская Америка — 27% |
| 3. Испания — 75% | 17. Южная Африка — 25% |
| 4. Франция — 73% | 18. Корея — 18% |
| 5. Ирландия — 73% | 19. Таиланд — 8% |
| 6. Германия — 71% | 20. Австрия — 5% |
| 7. США — 65% | 21. Нидерланды — 4% |
| 8. Италия — 65% | 22. Финляндия — 4% |
| 9. Мальта — 62% | 23. СНГ — 2% |
| 10. Канада — 62% | 24. Португалия — 2% |
| 11. Япония — 55% | 25. Норвегия — 2% |
| 12. Новая Зеландия — 51% | 26. Египет — 2% |
| 13. Бельгия — 45% | 27. Швеция — 2% |
| 14. Китай — 44% | |

В ходе второй части исследования специалисты Begin Group опросили 120 человек для того, чтобы выяснить их отношение к агентствам по обучению за рубежом. Возраст 39% респондентов — от 21 до 25 лет; это связано с тем, что в последнее время большую активность демонстрируют студенты последних курсов российских вузов, желающие получить постдипломное образование за границей. 22% опрошенных немного младше — от 17 до 20 лет, а еще 19%, наоборот, старше — их возраст от 26 до 30 лет. 22% — неработающие студенты вузов, а 25% совмещают учебу с работой. Почти половина (48%) только работают. Процент респондентов, пользующихся услугами агентств, достаточно высок — 26%. Еще 40% склоняются к тому, чтобы работать с агентством, а не организовывать зарубежное обучение самостоятельно. При этом 18% категорически не хотят обращаться в подобные компании, а еще 16% ответили, что они, скорее всего, также не будут прибегать к помощи агентств.

Воспользуетесь ли Вы услугами агентств по организации обучения за рубежом?



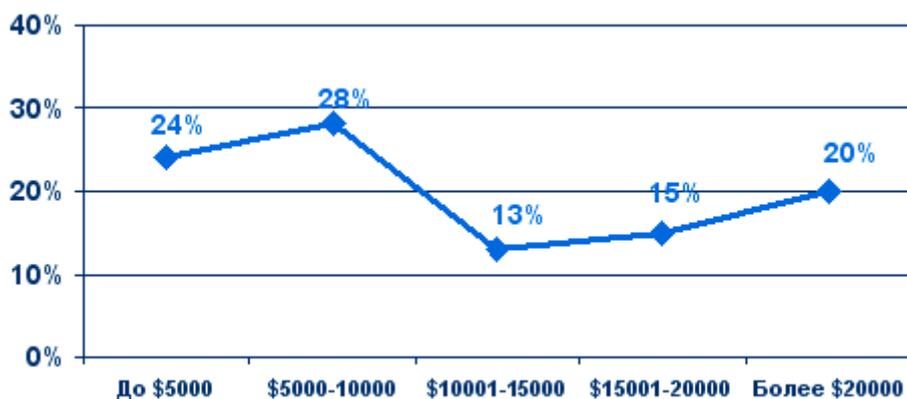
Рис.2 [1]

К сожалению, многие люди, заинтересованные в получении зарубежного образования, не знают о существовании и смысле деятельности агентств по обучению за рубежом. Эти компании предлагают профессиональные консультации по выбору образовательной программы, готовят студента к получению визы, помогают оформлять все документы, а также поддерживают постоянный контакт с обучающимся как в процессе обучения, так и после его завершения. Несмотря на нежелание многих людей обращаться к услугам агентств, как показывает практика, большинство студентов или родителей вынуждены в конце концов сделать это после неудачных попыток самостоятельной связи с предполагаемым местом обучения или сбора необходимых документов. Хотя основания для оптимизма все же есть: если сравнивать результаты исследований за несколько лет, то с каждым годом все большее количество людей узнают о существовании агентств и понимают все преимущества работы с ними.

Из тех, кто не желает обращаться к агентствам, 37% делают это по причине слишком высоких цен на их услуги. 39% уверены, что способны сами все организовать, а еще 22% просто не доверяют подобным компаниям. 24% респондентов планируют потратить на обучение до \$5000, чуть больше людей (28%) готовы заплатить от \$5000 до 10000. 13% опрошенных рассчитывают на сумму от \$10000 до 15000, и еще 15% — от \$15000 до 20000. Любопытно, что пятая часть респондентов (20%) вполне готовы потратить более \$20000.

Средняя сумма, которую респонденты планируют выделить на обучение за рубежом, составляет \$11450.

Планируемые затраты респондентов на образование за рубежом Рис.3 [1]



Таким образом, российская молодежь стремится получить достойной высшее образование не только в России, но и за рубежом, при этом приобрести опыт работы за границей и отличные знания иностранного языка.

Конечно, существует ряд препятствий, с которыми может столкнуться студент. Это, в первую очередь высокая стоимость стажировок. Но следует отметить, что стажировки предполагают оплачиваемую работу, которая может окупить не только первоначальные затраты, но так же принести доход, ведь, как известно, за рубежом заработная плата превышает российскую. Еще одна проблема, с которой могут столкнуться студенты отправляющиеся работать или учиться за рубеж, это плохая информированность о существующих программах. Поэтому высшие учебные заведения должны сотрудничать с такими компаниями, проводить различные презентации для студентов и помогать им осуществить поездку.

Литература:

1. www.work-abroad.ru

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ТУРИЗМЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Зайцев А.Е. – студент, Осипова О.В. – ст. преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Широкое применение Интернет - технологий становится одной из актуальнейших задач в индустрии туризма. Появление новых технологий, упрощающих и ускоряющих коммуникации среди всех основных участников туристского рынка (поставщиков, туроператоров, турагентов и клиентов), позволило выйти на новый уровень и повысить эффективность обслуживания и работы.

Среди основных направлений, которые стали доступны благодаря широкому внедрению Интернет – технологий в туризме, являются:

- Бронирование и резервирование посредством Интернет (так называемое on-line бронирование и резервирование);
- Электронная почта;
- On-line коммуникации посредством Интернет – пейджером;
- Реклама в сети Интернет на собственных сайтах туристских фирм и на специализированных туристских порталах;
- Интернет – приложения (ASP) для туризма, позволяющие максимально облегчить и автоматизировать деятельность туристского предприятия;
- Специализированные системы поиска и бронирования туров (электронные площадки), соединяющие в одном месте покупателей и продавцов всех звеньев.

«Если раньше вопрос Интернет - присутствия рассматривали преимущественно столичные фирмы, то теперь волна интереса докатилась и до других регионов страны. Этот процесс является закономерным следствием неуклонного роста аудитории Интернета в России, в том числе и за счет региональных пользователей». [<http://www.astt.ru/doc/magazine4/4-04-regions.doc>]

На сегодняшний день Алтайский край является одним из перспективных туристских направлений. В городе Барнауле более 80 турфирм, среди которых есть туроператоры по Горному Алтаю, и турагентства, отправляющие туристов по всему миру. Поэтому современные информационные технологии находят применение и в деятельности барнаульских турфирм. Однако нельзя не отметить тот факт, что региональная специфика и здесь накладывает свой отпечаток. С целью выявления особенностей распространения современных сетевых информационных – технологий в нашем регионе, выполняется дипломная работа на тему «Интернет – технологии в туризме (на примере туристских фирм горда Барнаула)», практическая часть которой представляет собой создание общей картины, особенностей использования и развития этого аспекта в деятельности турфирм города.

Для достижения этого результата была поставлена цель провести анкетирование среди максимального количества турфирм столицы Алтайского края. В процессе исследования была опрошена 51 фирма, среди которых было 33 турагентства и 18 туроператоров специализирующихся по Горному Алтаю и филиалы крупных операторов Москвы и Новосибирска, в опросе отказались принимать участие 20 фирм.

При анализе полученных данных было выявлено, что на сегодняшний момент ни одна турфирма не обходится без использования Интернета в своей деятельности. Представители опрошенных фирм отмечают тот факт, что деятельность современного офиса перешла полностью в зависимость от Интернет - среды, где проводятся практически все операции: бронирование, резервирование, комплектование туров, контакт с партнерами и клиентами.

Среди опрошенных сайт в сети Интернет имеют 32 (ТО – 17; ТА – 15) турфирмы; из них собственный сайт имеют 23 фирмы; сайт, который принадлежит центральным офисам имеют 9 фирм. 19 фирм не имеют сайта своей фирмы в сети Интернет: из них 11 планируют его создание в ближайшее время, 8 фирм не видят в нем необходимости. Сайт фирмы является визитной карточкой, на которой размещена вся необходимая информация как для клиентов, так и для партнеров. Необходимо сказать, что сайт является, одновременно, и рекламной площадкой и имеет преимущество по сравнению с другими видами рекламы, в виде возможности оперативно обновлять содержимое и изменять его в соответствии с меняющейся конъюнктурой, что, порой, невозможно для печатных изданий. Необходимо отметить, что это обходится дешевле, чем использование других видов рекламы. При условии массового развития и доступности Интернет, сайт турфирмы в Интернете является уникальным местом сосредоточения заинтересованных лиц и к нему имеют доступ все, в независимости от удаленности. К сожалению, следует отметить важную тенденцию: часть опрошенных не считает Интернет – аудиторию своими потенциальными клиентами, ссылаясь на ограниченность распространения Интернета в Алтайском регионе, и несоответствия целевой аудитории; все это автоматически приводит к снижению ценности Интернет – рекламы. Другие, напротив, видят потенциальную возможность в увеличении охвата больших слоев населения с помощью Интернет, с ориентацией на молодое поколение и тех, кто использует Интернет для ведения бизнеса.

При анализе анкет была также выявлена большая разница в характере использования Интернет - технологий турагентами и туроператорами, а также влияние специфики деятельности турфирмы. Для туроператора, работающего по направлениям Горный Алтай, либо соседние регионы важным аспектом остается реклама в сети Интернет и обязательное наличие сайта с целью привлечения активных клиентов из других регионов, которые могут ознакомиться с предложениями местных туроператоров из любой точки России или даже мира. Такие сайты являются дорогостоящими, с вложением больших денежных средств и постоянным обслуживанием. Тут налицо роль Интернета в глобальной коммуникации,

окупаемость и целесообразность наличия у турфирмы собственного сайта, что, порой, невыгодно небольшим турагенствам. Для последних роль Интернет ограничивается техническими операциями бронирования и резервирования, используется как средство коммуникации, а функции рекламного и информационного ресурса выполняет сайт оператора, с которым турагенствам приходится работать, и который полностью выполняет сервисное обслуживание сайта. Роль турагенства здесь представлена лишь как филиала, на который существует адресное указание.

Отдельные турагенства считают наличие собственного сайта важным условием престижа в деле контакта с иностранными партнерами, но в то же время невыгодным и не окупающим себя с практической точки зрения. В целом, заметна следующая тенденция: более половины опрошенных турагенств имеют собственный сайт в сети Интернет, являющийся их визитной карточкой. Часть филиалов, как уже было сказано выше, представлены на сайте головного офиса и пользуются его преимуществами (обычно такие сайты намного сильнее технически, имеют постоянное обслуживание и обновление, и, соответственно, более дорогостоящи). Такая схема облегчает финансовые затраты филиала и, в то же время, дает представление фирмы в сети.

Туроператоры, напротив, видят в Интернет – позиционировании только плюсы, особенно в период, когда активный туризм находится в области спада (зима). Именно в это время поддерживать информацию о своих услугах оказывается выгодным, т.к. общие затраты остаются достаточно низкими, по сравнению с теми же условиями организации и посещения выставочной деятельности, которые оказываются более дорогостоящим мероприятием.

Касаясь других аспектов использования Интернета, то результаты более оптимистичны: Системами бронирования туров пользуются 45 турпредприятий из 51-го опрошенного; из них 14 ТО используют системы бронирования он-лайн (для бронирования внешних туров), 4 не используют. Для работы по Горному Алтаю такие системы практически не используются. Существует обратная ситуация, при которой такие операторы сами имеют свою систему он-лайн бронирования для агентств (ББП, Охота). ТА напротив стремятся к использованию таких систем и уделяют им самое пристальное внимание. Из опрошенных ТА 31 фирма используют системы бронирования и резервирования, 2 не используют. Специализированными системами бронирования пользуются лишь 9 фирм из 45.

Система он – лайн консультаций (ICQ преимущественно) используется практически повсеместно. Это один из видов быстрой коммуникации, и многие фирмы на сайте имеют указание на возможность быстрой связи со специалистом фирмы по горячим вопросам. Из опрошенных фирм используют в своей деятельности он – лайн консультации – 37, не используют – 14.

Специализированные туристские порталы и сайты являются одной из рекламных площадок, способных привлечь потенциальных клиентов. Среди опрошенных фирм 32 зарегистрированы на подобного рода сайтах. Из них лишь 16 смогли назвать этот ресурс: наиболее популярными оказались: Touristka.ru, и Rusadventures среди ТО.

ASP – технологии вызвали самый большой вопрос у представителей барнаульских турфирм. Утвердительно на него ответили лишь 9 фирм из 51-й опрошенной. Планируют использование ASP 4 фирмы. 38 представителей не смогли ответить утвердительно по вопросу аренды сетевых приложений, либо дали отрицательный ответ.

На вопрос об использовании Интернета был получен следующий результат: 1 место – средство коммуникации и передачи данных, 2 – бронирование и резервирование; 3 – обслуживание сайта.

Вопрос о затратах на Интернет показал следующая тенденция: 21 фирма не смогла или отказалась давать ответ на этот вопрос, остальные 30 фирм смогли назвать приблизительную сумму затрат, причем многие сделали указание на то, что сумма значительно корректируется в зависимости от сезона. В среднем, диапазон составил от 1000 и до 15000, но наибольшее количество респондентов находится в пределах суммы 3000 – 5000. Количество средств,

выделяемых на доступ в Интернет, тоже имеет зависимость от специфики деятельности турфирмы. Практически повсеместно осуществлен переход на скоростные технологии доступа в Интернет (DSL, оптоволоконные линии, беспроводные точки доступа), и расходы на Интернет составляют тоже разную сумму: для агентств, занимающихся бронированием авиабилетов (авиакасс), очень важна надежная платформа, хороший сайт, своевременное обслуживание, стабильный доступ в Интернет. Поэтому их расходы на порядок превышают затраты турагентов, которые занимаются чистым бронированием туров на сайте своего туроператора или на специализированных сайтах. Расходы турфирм состоят, преимущественно, из оплаты реальной работы в сети, поддержание и обновление сайта, оплата хостинга, регистрация на специализированных порталах.

Итак, подводя итог, хочется сказать, что в конце опроса мы попросили респондентов оценить по пятибалльной шкале эффективность Интернета и его роль на современном этапе в их деятельности. Надо сказать, что 30 респондентов поставили 5 баллов, 8 – 4 балла, 10 – 3 балла. 3 фирмы поставили самые низкие оценки. Все это говорит о том, что большая часть использует и довольна эффективностью этих технологий. Но проникновение самых последних достижений не происходит с большой скоростью; технологии, без которых работать невозможно прочно заняли место в туризме. Те же, внедрение которых пока грозит перспективой не окупаемости, ждут своего часа. И причиной в этом замкнутом круге является особенность регионального рынка – от сравнительно небольшого количества клиентов, большая часть которых является постоянными, до особенностей развития Интернета и аудитории, его использующей.

«Сегодня все больше туристских фирм используют в своей повседневной деятельности возможности Интернета. Но в качестве источника привлечения клиентов Интернет пока еще не воспринимается серьезно, что ограничивает его использование лишь определенными операциями». [Туватова В.Е., Использование Интернет – технологий в маркетинге туризма/ Маркетинг в России и за рубежом №2 / 2005]

Разработка путей совершенствования использования Интернет - технологий в сфере туризма представляет несомненный интерес не только для отдельных туристских предприятий, но может в целом повлиять на развитие туристской отрасли в России и в отдельно взятых регионах, таких как Алтайский край.

ПРОСТРАНСТВЕННО-ВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЕКРЕАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В АЛТАЙСКОМ РАЙОНЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Злобина Г. В. – студент, Дунец А.Н.– к.г.н., доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Знание закономерностей поведения туристов в пространстве и во времени исключительно много дает для понимания того, каким образом и почему идет освоение определенных местностей в рекреационных целях, что является основанием для воспроизводства потоков рекреантов, каким именно образом реализуется рекреация недельного, квартального и годового циклов.

Целью работы является выявление пространственно-временных особенностей рекреационной деятельности в Алтайском районе. Это позволит более рационально подойти к организации процесса проектирования и планирования рекреационной деятельности на данной территории, разработать потенциально осуществимые на данной территории и приемлемые для разных групп людей варианты рекреации.

Изучение различий в рекреационных потребностях людей и разнообразие рекреационные возможностей территорий позволяет рационально использовать рекреационные ресурсы, оптимизировать работу обслуживающего персонала и технических систем.

Взаимосвязь и взаимовлияние пространственных и временных особенностей рекреационной деятельности проявляется в том, что использование отдельных участков территории для тех или иных рекреационных занятий (экскурсии, оздоровительный туризм, спортивная рекреация и т.д.) ограничено определенным отрезком времени и набором рекреационных особенностей местности в конкретный отрезок времени. Также пространственно-временную динамику и территориальную организацию рекреационной деятельности определяют потребности людей. Выбирая вид рекреации и географический район, человек или группа людей руководствуются определенными целями, установками, влечениями. Пространственно-временная динамика рекреационных потребностей отражается на территориальных формах организации рекреационной деятельности, а рекреационные потребности реализуются в определенных видах рекреации.

Осуществление той или иной рекреационной деятельности возможно только в том случае, если между характером занятий и свойствами географических ландшафтов существует определенное соответствие. Выбор человеком тех или иных мест отдыха зависит, прежде всего, от самого субъекта, от его возраста, от объемов имеющегося у него свободного времени и информации, от уровня его культуры, воспитания, традиций, здоровья, семейного положения и др.

Большое значение при этом имеют технология туристской деятельности, выработанная в течение всего периода развития и функционирования рекреационной системы, транспортная доступность и развитость транспортных средств, и, наконец, свойства территории – природные и антропогенные, меняющиеся не только от места к месту, но и от одного периода времени к другому. К таким особенностям территории относятся: географическое положение, рельеф, климат, водоемы и водотоки, флора, фауна, туристская инфраструктура, историко-культурные достопримечательности.

Пространственные параметры рекреационной деятельности находятся в прямой зависимости от величины циклов деятельности, а территориальные различия в распределении отдыхающих наблюдаются в различные периоды суток, в различное время года и в разную погоду.

Туристический поток в Алтайском районе ежегодно увеличивается, в 2006 г. он составил около 300 тыс. человек. Основной поток туристов и отдыхающих в Алтайском районе Алтайского края связан с посещением озера Ая и его окрестностей, а также левобережья Катунь, в том числе территории особой экономической зоны туристско-рекреационного типа «Бирюзовая Катунь».

Алтайский район обладает уникальными рекреационными ресурсами, в числе которых сочетание разнообразных ландшафтов. Климат на территории Алтайского района более благоприятен, чем на смежных территориях. Из-за непосредственной близости гор, территория района защищена от сильных ветров, но в то же время, осадков выпадает здесь значительное количество (450 мм в год), что благоприятно влияет на разнообразие флоры и фауны. Это оказывает благоприятное эмоциональное воздействие на человека. А ионизированный воздух, хвойные леса оказывают также оздоровительный эффект.

Все это создает условия для круглогодичного предоставления различных комбинаций туристских и рекреационных услуг, но выраженная сезонность климата Алтайского района во многом определяет профиль рекреационной деятельности на данной территории. Каждому сезону присущ характерный набор видов рекреационной деятельности: летом – купание и сплав, в межсезонье – экскурсии, зимой – катание на лыжах.

В настоящее время широкой популярностью пользуются летние виды отдыха, а спрос на зимние и межсезонные услуги практически отсутствуют. Хотя в Алтайском крае имеются примеры (курорт Белокуриха) круглогодичной организации отдыха.

Летом популярностью среди туристов пользуются сплавы по рекам Катунь и Песчаная (элементы водных препятствий в этом районе и в период половодья не превышают 3 категории сложности, что позволяет организовывать водные сплавы в этом районе для туристов, не имеющих специальной подготовки), спелеотуризм - большой интерес для

спелеотуристов представляют пещеры Алтайского района. На территории района туристы могут заняться дельтапланеризмом и парапланеризмом с Осиповой сопки. В районе хорошо развита услуга конных прогулок к самым интересным экскурсионным объектам. По долине Нижней Катунь и окрестным горам можно совершать вело- и мотто-путешествия 1-4 категории сложности. В береговых скалах есть места, идеально подходящие для тренировочного скалолазания. Успешно развиваются познавательные виды туризма: исторический, этнографический, археологический.

При организации туризма в районе следует иметь в виду, что кроме памятников природы и других интересных природных объектов, объектов истории и культуры для горожан, которые составляют основной процент среди отдыхающих, представляют большой интерес виды хозяйственной деятельности. Так, например, исключительно интересным экскурсионным объектом может быть маральник с принятием пантовых ванн и пасека в горах, данные виды рекреации пока слабо развиты на территории Алтайского района.

Зимний туризм в Алтайском районе развит слабо, хотя имеются горы, на которых уже есть действующие подъемники: окрестности с. Даниловка, «Гора Веселая» (район оз.Ая), Гора Горыня (район с.Уба), «Новая гора» (район с.Уба, недалеко от Бирюзовой Катунь).

Развитию зимнего туризма способствуют наметившиеся тенденции создания туристических комплексов круглогодичного пользования. В настоящее время на территории района 41% турбаз круглогодичного пользования с общим количеством номеров зимнего пользования – более 620. Однако, из 41% турбаз круглогодичного пользования 70% имеет в своем номерном фонде до 20 таких номеров, 26% - от 20 до 40 номеров, и лишь 4% - более 40 номеров.

Транспортная доступность территории, а также пропускная способность дорог способствуют развитию туризма в Алтайском районе.

Преимуществом туристско-рекреационной зоны в Алтайском районе также является наличие развитой туристской инфраструктуры. В настоящее время на территории Алтайского района действует более 60 туристских баз, туркомплексов и турстоянок. Турбазы Алтайского района в настоящее время представляют разнообразные виды размещения туристов: от палаточного городка или летних домиков с удобствами на улице, до комфортабельных отелей с бассейном во дворе.

Исследование туристских потоков по продолжительности пребывания на территории Алтайского района позволяет сделать вывод о том, что средняя продолжительность отдыха в Алтайском районе за три последних года составила в среднем 2 суток (в основном это заезды с пятницы по воскресенье), т.е. все большей популярностью у людей пользуется краткосрочный отдых. Тенденция к краткосрочному отдыху связана с одной стороны с нехваткой времени на отдых, с другой - с невозможностью оплачивать более длительный отдых лицами с невысокими доходами.

В Алтайском районе преобладает местный контингент отдыхающих. Основная масса туристов, приезжающая в Алтайский район на отдых - это жители г.Барнаула, г.Новосибирска, г.Омска, г.Томска, Кузбасса, Тюмени.

В связи с развитием особой экономической зоны на территории Алтайского района ожидается, что в течение ближайших лет основной тенденцией развития туристской инфраструктуры будет процесс репрофилирования рекреационных сетей на круглогодичное обслуживание и повышение качества услуг. В связи с сезонностью рекреационных занятий на территории Алтайского района учреждения отдыха должны быть полифункциональными, легко перестраиваться в связи с запросами отдыхающих и туристов. Переход на круглогодичный туризм предусматривает расширение набора услуг, искусственное обустройство ландшафта для его рекреационного использования в непрофильные сезоны, проводя активную компания по расширению культурных и рекреационных видов деятельности в соответствии с запросами туристического рынка.

Районирование ресурсов и оценка природного потенциала Алтайского района с учетом пространственно-временных особенностей рекреационной деятельности помогает

выработке стратегических и тактических направлений освоения данной территории. При обилии природно-рекреационных ресурсов, как это существует в Алтайском районе можно варьировать рекреационные потоки, перераспределять их по сезонным видам рекреации и инфраструктуры.

Для привлечения туристов вне сезона и для развития еще одного сезона - зимнего туристские предприятия в настоящее время проводят гибкую ценовую политику, снижают цены на размещение и транспортные услуги, большие средства вкладывают в рекламу зимних путешествий.

Расширению туристского сезона способствует и активизация делового туризма, выражающаяся в проведении конференций, семинаров, симпозиумов и т.д. Как правило, все эти мероприятия проводятся зимой, весной или осенью. С помощью специально разработанных туристских программ (наряду со скидками) и развития инфраструктуры для организации зимних видов отдыха можно привлекать в эти периоды дополнительных клиентов, смягчая отрицательное воздействие сезонности. Такая тенденция в Алтайском районе уже прослеживается в связи с развитием особой экономической зоны «Бирюзовая Катунь». Быть конкурентоспособными в течение долгого времени могут только турбазы, которые постоянно ищут новые пути развития: изучают запросы потребителей, улучшают уровень оказания услуг, расширяют их ассортимент, улучшают и увеличивают жилищный фонд.

МЕХАНИЗМЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ КАК «БАРРИКАДЫ» ОТ САМИХ СЕБЯ

Иванова А.Е – студент, Татаркина Ю.Н. – к.с.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Человеческая психика ориентирована на достаточно простой принцип – стремиться к приятным, положительным переживаниям и избегать отрицательных. Однако по мере взросления человек понимает, что радужной и безоблачной жизнь не может быть, и особо сильные страдания мы испытываем на психологическом уровне. Болезненные воспоминания, непонимание окружающих, узнавание о близких такого, с чем невозможно примириться, получение от окружающих информации о том, что наше собственное поведение привело их к страданиям, катастрофическим последствиям, оскорбленное самолюбие, игнорирование наших потребностей теми, от кого мы более всего ожидали понимания и многое другое – все это подчас терзает нас хуже физических страданий. Чтобы освободиться от болезненных чувств и воспоминаний, психика прибегает к особым приемам, называемым механизмами психологической защиты.

Под психологической защитой понимают любые реакции организма, к помощи которых человек прибегает неосознанно, для того чтобы защитить свои внутренние психические структуры, своё «Я» от чувства тревоги, стыда, вины, гнева, а также от конфликта и других ситуаций, переживаемых как опасные (например, для кого-то это может быть ситуация принятия решения). Основными и общими для разных видов защитных механизмов чертами является то, что они: а) бессознательны, т.е. человек не осознаёт ни причин и мотивов, ни целей, ни самого факта своего защитного поведения, б) защитные механизмы всегда искажают, фальсифицируют или подменяют реальность. К механизмам психологической защиты относят следующие: «отрицание», «вытеснение», «проекцию», «идентификацию», «рационализацию», «включение», «замещение», «отчуждение», «сублимацию» и др. Остановимся подробнее на некоторых из них.

Вытеснение – наиболее универсальный способ избегания внутреннего конфликта путём активного выключения из осознания неприемлемого мотива или неприятной информации. Чаще всего вытеснению подвергаются представления, связанные с влечениями, которые трудно, невозможно либо опасно удовлетворить. Например, особо неудобные для нас факты

легко забываются. Истинные, но неприятные мотивы вытесняются с тем, чтобы их заменили другие, приемлемые с точки зрения социального окружения и потому не вызывающие стыда и угрызений совести. Вытесненный мотив, не найдя разрешения в поведении, откладывается в подсознании, и это эмоциональное напряжение субъективно может восприниматься как состояние неопределенной тревоги. Обмолвки, описки, неловкие движения нередко свидетельствуют о вытеснении. Великолепный пример вытеснения приведён в эпизоде из « Войны и мира» Л.Н. Толстого, где Николай Ростов с искренним воодушевлением рассказывает о своей храбрости на поле боя. В действительности он трусил, но вытеснение было настолько сильным, что он уже сам поверил в свой подвиг. Важно, что человек не делает вид, а действительно забывает нежелательную информацию, она полностью исчезает из его памяти.

Отрицание сводится к тому, что информация, которая тревожит и может привести к конфликту, не воспринимается. Имеется в виду конфликт, возникающий при появлении мотивов, противоречащих основным установкам личности, или информации, которая угрожает самосохранению, престижу, самооценке. Отрицание формируется ещё в детском возрасте и зачастую не позволяет человеку адекватно оценить происходящее вокруг, что, в свою очередь, вызывает затруднения в поведении. Например, при массовом социологическом исследовании взрослым людям задавали вопрос, убедили ли их материалы прессы в том, что курение вызывает рак лёгких. Положительный ответ дали 54% некурящих и только 28% курящих. Большинство курящих отрицали значение приводимых фактов, поскольку их принятие означало бы осознание серьёзной опасности для их здоровья.

Проекция – бессознательный перенос (приписывание) собственных чувств, желаний и влечений, в которых человек не хочет себе сознаться, понимая их социальную неприемлемость на другое лицо. Речь идёт об очень инфантильном, возможно, первом по времени происхождения, защитном механизме, который обнаруживается и у младенца как способ выноса неприятного вовне. Например, когда человек по отношению к кому-то проявил агрессию, у него нередко возникает тенденция понизить привлекательные качества пострадавшего. К применению этого механизма защиты предрасполагают такие черты характера как недоверчивость, подозрительность, фанатизм. Человек, постоянно приписывающий другим собственные стремления, получил даже специальное название – ханжа.

Идентификация (процесс обратный проекции) – бессознательный перенос на себя чувств и качеств, присущих другому человеку и недоступных, но желательных для себя. У детей – это простейший механизм усвоения норм социального поведения и этических ценностей. Так, мальчик бессознательно старается походить на отца и тем самым заслужить его любовь и уважение. В расширенном толковании идентификация – неосознаваемое следование идеалам, образцам, позволяющее преодолеть собственную слабость и чувство неполноценности.

Рационализация – псевдоразумное объяснение человеком своих желаний, поступков, в действительности вызванных причинами, признание которых грозило бы потерей самоуважения. В частности, она связана с попыткой снизить ценность недоступного (не получив страстно желаемого, убеждает себя, что « не очень-то и хотелось»). Рационализация используется человеком в тех особых случаях, когда он, страшась осознать ситуацию, пытается скрыть от себя тот факт, что в своих действиях побуждается мотивами, находящимися в конфликте с его собственными нравственными стандартами. Наиболее яркие феномены рационализации получили названия «кислый виноград» и « сладкий лимон». Первый отражает понижение значимости недоступного мотива. Защита по типу «сладкого лимона» направлена не столько на дискредитацию недостижимого объекта, сколько на преувеличение ценности имеющегося. Например, если человек демонстрирует пренебрежительное отношение к высшему образованию, то не исключено, что он защищается от огорчений в связи с упущенной возможностью учиться. В тоже время этот же

человек не жалеет сил, чтобы дать своим детям высшее образование, которое ему самому якобы не нужно.

Близким к рационализации способом психологической защиты является **включение**, при котором также переоценивается значимость травмирующего фактора. Для этого используется новая глобальная система ценностей, куда прежняя система входит как часть, и тогда относительная значимость этого фактора понижается на фоне других, более мощных. Примером защиты по типу включения является катарсис – облегчение внутреннего конфликта при сопереживании. Если человек наблюдает и сопереживает драматические ситуации других людей, существенно более тягостные и травмирующие, чем те, которые тревожат его самого, он начинает смотреть на свои беды по-другому, оценивая их по сравнению с чужими проблемами.

Замещение – подмена действия, направленного на недоступный объект, на действие с доступным объектом. Замещение разряжает напряжение, но не приводит к желаемой цели. Когда человеку не удается выполнить действие, необходимое для достижения поставленной цели, он иногда совершает первое попавшееся бессмысленное движение, дающее какую – то разрядку. Такое замещение мы часто видим в жизни, когда человек срывает своё раздражение, гнев, досаду, вызванные одним лицом, на другом человеке.

Изоляция или **отчуждение** – обособление внутри сознания травмирующих человека факторов. При этом неприятные эмоции блокируются от доступа к сознанию, так что связь между каким-то событием и его эмоциональной окраской не отражается в сознании, но она «загоняется» в подсознание и хранится там до определенного момента. Этот вид защиты напоминает «синдром отчуждения», для которого характерно чувство утраты эмоциональной связи с другими людьми, ранее значимыми событиями или собственными переживаниями, хотя их реальность и осознаётся. Феномены дереализации, деперсонализации и расщепления личности могут быть связаны с такой защитой.

Сублимация – это процесс и одновременно один из основных механизмов психологической защиты. Она характеризуется преобразованием сексуального влечения или агрессивной энергии в приемлемые и поощряемые обществом формы (например, в творчество). При сублимации замещается не сам объект, как это происходит при замещении, а взаимодействие с объектом. Сублимация, пожалуй, единственно адекватный механизм психологической защиты. Другие механизмы не способствуют радикальному разрешению ситуации, они лишь загоняют её в глубь, где она становится «незаметной».

Таким образом, психологическая защита является своеобразным фильтром, включающимся при существенном рассогласовании собственной системы ценностей с оценкой своего поступка или поступков близких людей, отделяющих желательные воздействия от нежелательных, соответствующие убеждениям, потребностям и ценностям от несоответствующих. Полезно иметь в виду, что воздействие психологической защиты может способствовать сохранению внутреннего комфорта человека даже при нарушении им социальных норм и запретов. Если человек, относясь к себе в целом положительно, допускает в сознание представление о своём несовершенстве, о недостатках, проявляющихся в конкретных действиях, то он становится на путь их преодоления. Он может изменить свои поступки, а новые поступки преобразуют его сознание и, тем самым, всю его последующую жизнь. Если же такая информация не допускается в сознание, то сигналы конфликта включают механизмы психологической защиты, которые в данной ситуации играют уже обратную роль и конфликт не преодолевается, т.е. человек не может встать на путь совершенствования. Следовательно, такая защита, с одной стороны рассматривается, как возможность уйти от стрессовой ситуации, избежать конфликта, а с другой стороны, как преграда на пути преодоления этого конфликта. Именно поэтому механизмы психологической защиты можно назвать «баррикадами» от самих себя. Только переводя неосознаваемые импульсы в сознание, можно достигнуть контроля над ними, приобретая большую власть над своими поступками и повышая уверенность в своих силах.

РОЛЬ КРАЕВЕДЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РАЗВИТИИ НАУЧНО-ЭКСПЕДИЦИОННОГО И ВСПОМОГАТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА НА АЛТАЕ

Катрушенко А.Е. – аспирант.

Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

Во второй половине XIX-начале XX в. Западно-Сибирском регионе образовался ряд научно-исследовательских учреждений краеведческой направленности. Это ознаменовало появление общества любителей своего края-краеведов, ведущих на досуге изучение края в форме научно-познавательных экспедиций и образовательных экскурсий, примитивного картирования, составления описаний, летописей, собиране экспонатов.

Обширность малоизвестных окраин азиатских частей России издавна породила у населения повышенный интерес к познанию своей страны. С конца 19 века возникает необходимость углубленного изучения Алтая в связи с его природными богатствами и их использования в социально-экономическом развитии Сибири. До этого времени экспедиции на Алтай носили лишь ознакомительный характер и как правило были кратковременны.

Началом краеведческой работы стало создание Западно-Сибирского отдела в г. Омске-«Общество исследователей Западной Сибири» в 1868 г., которое действовало примерно 10 лет, но при данном обществе не было напечатанных трудов, отражавших результаты их деятельности и в 1878 году оно перестало свое существование.

Возникновение Западно-Сибирского Отдела Императорского Русского Географического Общества (ЗСОИРГО) обязано генералу – губернатору Н.Г. Кознакову. В марте 1876 года Н.Г. Кознаков направил ходатайство в О.И.Р.Г.О. об учреждении в Омске отдела Общества под названием Западно-Сибирский отдела, аргументировав тем, что существовавший ранее Сибирский отдел РГО не занимался исследовательской работой районов Западной Сибири. ЦРГО одобрило прошение и 12 июня 1877 году в г. Омске начал работу ЗСОИРГО с финансовой помощью в размере 2 тысячи рублей в год из г. Москвы. Членами общества были И.Ф. Бобков, В.Ф. Ильинский, Г.Е. Катанаев, А.П. Куртуков, М.В. Певцов, И.Я. Словцов, А.И. Сулоцкий. Собрание избрало президиум отдела из председателя И.Ф. Бобкова и правителя дел М.В. Певцова. Большое внимание уделялось организации исследовательской деятельности территории членами общества было запланировано более 40 научно-познавательных путешествий на Алтай.

Наиболее значимые экспедиции приходится на 1880-1884, 1894-1901, 1911-16 гг. К ним можно отнести общегеографическое путешествие Н.М. Ядринцева, А.Н. Адрианова, Д.А. Клеменца, М.В. Певцова, Г.Н. Потанина. Особенно интересны ботанические экскурсии А.Н. Седельникова, работы по изучению русской колонизации Е.Ф. Шмурло, статистико-экономические исследования С.П. Швецова. Немало важно отметить, что все разведанные маршруты исследователями общества носили рекомендательный характер для будущих путешественников – дилетантов, целью которых было посетить Алтай и удовлетворить свой спортивный или познавательный интерес.

Со времени основания Алтайского Горного Округа многие из лиц, состоявших на службе в Главном его Управлении, посвящали свой досуг изучению Алтая, о чем свидетельствуют печатные и рукописные труды. Ими неоднократно поднимался вопрос о необходимости создания местного научно-познавательного центра, способного вести систематические исследования Алтая.

И вот, 9 ноября 1891 года из состава членов Горного Собрания выделилась группа лиц под названием «Общество Любителей Исследования Алтая». Председателем Общества был начальник округа Н.И. Журин, первый совет был избран в составе председателя Ф.Е. Засс, товарищ председателя - горный инженер Л.Л. Мартини, члены совета: врач А.Н. Недзведский, ученые лесоводы П.Н. Соболев и П.Р. Чайгин, кандидаты в члены Совета: заведующий архивом Н.С. Гуляев, Д.А. Поникаровский, Н.С. Волконский., Овсянкин И.Е., С.Н. Швецов. Ими были организованы десятки научных экспедиций, которые были

направлены на изучения своего региона. Помимо этого, в течение всего времени существования общества шла работа на метеорологических станциях, социологическая работа под началом Ф.Е. Засса, В.С. Швецова. В работе участвовали студенты и учащиеся из разных волостей Алтайского округа, студентом Ивановским было прислано в Совет полное описание поселка Ануйской волости Бийского округа. Летом 1895 года, в ходе научно-познавательной экскурсии, И.Е. Овсянкиным был собран этнографический материал по родовому быту инородцев Горного Алтая. В.К. Штильке совершил экскурсию к Рахмановским ключам с целью оценки их пригодности для развития курортного дела на Алтае. Во время экспедиции Лебедева активно привлекались учащиеся для исследования минеральных источников Кулундинской степи. Итогом научных - экспедиций были заседания членов Общества. В ходе работы составлялись отчеты, описывались результаты экспедиций и научных экскурсий, главной целью которых было изучение и ознакомление с природными богатствами, населением, растительным и животным миром Алтая.

Общество любителей исследования Алтая явилось закономерным этапом в формировании новых краеведческих центров. Помимо обмена изданиями с другими научными учреждениями, исследовательских работ общество участвовало в совместной экспедиции ученых из различных обществ по исследованию Телецкого озера, возглавляемой П.Г. Игнатовым.

К 1898 году встал вопрос о присоединении Общества к Западно-сибирскому отделу Императорского Русского Географического Общества (ЗСОИРГО) в качестве Алтайского Подотдела ЗСОИРГО, который 6 марта 1902 года был положительно решен. Почетным председателем стал действующий начальник Алтайского округа А.Ф. Кублицкий-Пиоттух.. Председателем совета являлся И.И. Билль, члены совета: В.И. Верещагин, преподаватель естествоведения в Барнаульском Реальном училище, Е.Г. Родд ученый лесовод и заведующий архивом Н.С. Гуляев

К основным задачам Подотдела относились: проведение научно - исследовательской работы, культурно-просветительская деятельность, которая заключалась в организации и проведении научных экскурсий, разработки и чтение лекций краеведческой, общеобразовательной, научно-познавательной направленности. Каждый последующий год существования Подотдела приносил значительные результаты в области изучения своего края и опубликования своих результатов в виде ежегодного издания «Алтайского сборника», «Отчет Алтайского подотдела ЗСОИРГО».

Многие члены краеведческих обществ невольно становились первыми организаторами экскурсий на Алтай, так же и руководителями научных экспедиций. На фоне их научной деятельности на Алтае шло развитие и становление научного туризма, которое происходило сразу в двух направлениях: вспомогательного и научно-экспедиционного туризма.

Вспомогательный туризм получил свое распространение, в связи с развитием краеведческой и экскурсионной деятельности в учебных заведениях Сибири и Алтая. Одной из форм проведения вспомогательного направления в туризме стали образовательные экскурсии. В этом случае туристы принимают участие в научных работах в качестве вспомогательного персонала: участие в реставрационных работах, работах в заповедниках по сохранению редких животных или полевых научных исследованиях - учебных практик. При этом научный руководитель должен заранее знать, полное содержание естественно-исторических маршрутов Алтая доступных для экскурсантов, цель и пользу от этой поездки для учащихся. Одним из первых учителей, кто использовал путешествия в обучении, был В.И. Верещагин, почетный член Алтайского Подотдела ЗСОИРГО. Большое внимание Виктор Иванович уделял экскурсиям по Алтаю. Экспедиционные поездки совместно с учениками начинаются с 1904 года. Верещагин посещает западные предгорья Алтая с заездом на гору Синюху и в окрестности Колыванского завода со своей экскурсионной и образовательной программой. В 1905 году была организована экспедиция по Телецкому озеру, по долине р. Чулышман. В 1907 году основные его экспедиции проходили в районе

Чуйской котловины. Совершены походы через Канскую и Уймонскую степи, на вершины Катунских белков.

В научно-экспедиционной деятельности его соратника А.П. Велижанина также часто использовалась практика привлечения учащихся и студентов в путешествиях. В статье А.П. Велижанина «Заметки из поездки в верховья речки Барнаулки» дается описание участия и работы нескольких учеников по препарировке птиц и собирания гербария местной флоры.

Большинство экскурсий носили естественноисторический характер с полным описанием маршрутов и с некоторыми практическими указаниями для учащихся. Во время путешествия учащиеся ознакомились с особенностями быта и культуры инородцев.

Таким образом деятельность краеведческих учреждений играла важную роль в развитии вспомогательного и научно-экспедиционного туризма на Алтае.

Список литературы:

1. Велижанин А.П. Заметки из поездки в верховья речки Барнаулки // Алтайский сборник, том 12.19.С
2. Верещагин В.И. Алтай как район образовательных экскурсий.- Новониколаевск, 1925.-С. 5-23
3. Тишкина Т.В. Деятельность краеведческих организаций Алтая в 1918-1931 г. – Барнаул: Изд-во АГУ, 2004.312 с.
4. Семенов В.Ф. Очерк пятидесятилетней деятельности Западно-Сибирского Отдела Государственного Русского географического общества 1877-1927. Изд-во Омск, 1927.140 с.

ТИПОВОЙ ПРОЕКТ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРАГЕНТСТВА

Кисельникова И. – студент
Новокузнецкий филиал РМАТ

Объектом данного исследования являются проблемы управления турагентской деятельностью в современных условиях развития предпринимательства в России.

Современный рынок туристских услуг динамично развивается, открываются новые турагентства, которые пытаются охватить своей деятельностью все большее число потенциальных клиентов. Однако в этом виде деятельности есть и свои проблемы, и свои перспективы. В настоящее время на туристском рынке Кемеровской области действует более 100 турагентств. Большинство из них открыты в областном центре (около 60) и Новокузнецке (около 40) [4]. В других городах области этот вид предпринимательства не получил развития. Так, например, в городе Юрге в настоящее время действует два турагентства «Ю-тур» и «Оригинал тур-сервис». Поэтому актуальность темы данной работы обусловлена динамичным развитием турагентской деятельности с одной стороны, и неразвитостью данного вида деятельности, в частности, в Юргинском районе. Предметом исследования выбрано обоснование турагентской деятельности на примере Юргинского района.

Создание модели турагентства в аспекте производственного менеджмента в Юргинском районе связано с решением следующих задач. Необходимо выявить особенности создания предприятия, т.е. турагентства в выбранном административном образовании. Для этого следует выявить и охарактеризовать проблемную ситуацию на туристском рынке данного района. Затем разработать технологическую схему работы турагентства. Также потребуется определить зоны производственного влияния турагентства.

Все направления деятельности турагентства нацелены на выполнение главных функций туристского предприятия – качественное обслуживание туристов, обретение постоянной клиентуры и обеспечение себе тем самым устойчивой финансовой и конкурентной позиции

на рынке туристских услуг [5, 34]. Эта работа ведется постоянно. Она является непрерывным циклом деятельности туристского предприятия.

Турагентская (как и любая другая) деятельность регулируется законодательством Российской Федерации.

В чем же заключаются особенности создания турагентства? Туристское предприятие – хозяйственно обособленная производственная единица в системе туристского хозяйства, выполняющая одну или более функций в производстве и сбыте туристского продукта, создания объектов туризма. Выходя на туристский рынок, создавая собственное или совместное предприятие, необходимо иметь: профессиональные знания в сфере туризма; «просчитанную» идею приложения на рынке; начальный капитал [5, 19].

При создании турагентства необходимо предусмотреть все возможные стороны деятельности: организационную, финансовую, содержательную, кадровую и многие другие. Полный анализ потенциального предприятия дает представление о предполагаемом бизнесе как с точки зрения его содержания, организации, так и с точки зрения финансов [5, 20]. На этом этапе также важно проанализировать факторы внешней среды (поставщики услуг, конкуренты, клиентура и др.).

При получении результата приступают к созданию турагентства. Для этого проводят: выбор организационно-правовой формы предприятия; оформление протокола намерений учредителей; выработку проектов учредительных документов; проведение учредительного собрания; подготовку учредительных документов для регистрации; осуществление правовой регистрации создаваемого предприятия в регистрационной палате и получение временного свидетельства; изготовление печатей, штампов и фирменных бланков; постановку на учет в налоговой инспекции; постановку на учет в органах государственной статистики; постановку на учет в различных фондах (согласно требуемого списка); внесение предприятия в Государственный реестр; открытие расчетных счетов в учреждениях банка; получение постоянного регистрационного свидетельства и др. [5, 21].

При организации турагентства необходимо разработать его организационную структуру и распределить обязанности между работниками.

Взаимоотношения турагента с туроператором оформляются в виде сделки (договора, контракта, соглашения и т. п.), на основании которой реализуются туры потребителю [5, 51].

При создании турагентства важным является также определение реальных и потенциальных конкурентов. Для этого полезно иметь список фирм с аналогичным видом операций, расположенных в данном городе, и проанализировать их сильные и слабые стороны, сравнив со своими возможностями. Если таковые имеются, то необходимо отдавать себе отчет, что если ваша фирма намерена увеличить свой оборот, то ее клиентура лишь в незначительной степени может пополниться за счет новых жителей города или тех, кто ранее не выезжал в поездки. Основную же часть потенциальных клиентов составляют клиенты конкурентов. Это означает, что надо «переманивать» их на свою сторону [5, 42-43].

Таким образом, при рассмотрении вопроса, связанного со специфичностью создания турагентства, было отмечено, что туристский бизнес имеет свою специфику, поэтому при создании турагентства необходимо, во-первых, ознакомиться с законодательной базой туристской деятельности, а во-вторых, учесть особенность «товара» туристского агентства – нематериальной услуги, потребление которой отодвинуто во времени с момента покупки. В связи с этим, можно сделать вывод о необходимости особенно тщательного продумывания процесса продаж, а также тщательного отбора поставщиков туристских услуг.

Перед выходом на рынок новому турагентству необходимо узнать, что собой представляет потребитель – где он работает, как отдыхает, мнение каких людей учитывает, какую роль для него играют услуги, чего он ждет от рынка и как его привлечь. Знание запросов своего потребителя дает возможность фирме прогнозировать его потребности, находить способы их удовлетворения и определить основные направления своего поведения [6, 107]. Так, особенности турагентской деятельности в Юргинском районе определяются качественным и количественным составом населения, а также уровнем доходов населения. С

учетом того, что большая часть населения (88,7 из 111,9 тысяч человек [3, 143]) проживают в районном центре, целесообразным представляется организация турагентства в районном центре. Здесь будет проводиться работа с местным населением, а также возможно вовлечение жителей близлежащих населенных пунктов.

Целесообразно также привлечь в качестве своих потенциальных корпоративных клиентов предприятия района. На территории Юргинского района находятся такие предприятия как: «Юсил» (производство питьевой и минеральной воды, газированных напитков, картофельных чипсов), «Артлайф техно» (проектирование и производство оборудования из нержавеющей стали для фармацевтической, косметической, парфюмерной и химической промышленности), «Юргинский машиностроительный завод» (специализируется на производстве грузоподъемных машин), «Юрмаш Кран» (производит грузоподъемную технику, самоходные краны, автокраны Камаз, гусеничные краны), «Стройдормаш-Сервис» (специализируется на снабжении предприятий по всей территории РФ, стран СНГ и дальнего зарубежья запасными частями на краны производства Юргинского Машиностроительного завода) [2]. Сотрудничество с этими предприятиями позволит расширить рынок сбыта, например, путем предложения туров в качестве поощрения для лучших работников.

В районе действуют 32 государственные дневные общеобразовательные школы [1]. Налаживая отношения с образовательными учреждениями, турагентство может для школьников заняться реализацией туров выходного дня в соседние области – Томскую и Новосибирскую, туры на каникулярный период, а также путешествий и экскурсий по Кемеровской области и Юргинскому району. Таким образом, основными классами обслуживания турагентства станут туристский и экономический классы. Это отразится на технологической схеме работы турагентства в исследуемом районе.

Список литературы:

1. Бердников В. Кузбасс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://www.kuzbass.ws>, свободный.
2. Бизнес для бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://www.world.ru>, свободный.
3. Деловой мир Кузбасса [Текст]. – Кемерово: ИД Энtron, 2004 г. – 426 с.
4. Дубль ГИС: Телефонный справочник с картой города [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://www.2gis.ru>, свободный.
5. Ильина Е. Н. Туризм - путешествия: создание туристской фирмы. Агентский бизнес: учебник для туристских колледжей и вузов. – М.: Российская международная академия туризма, 1998. – 12 с.
6. Ревинский И. А. Поведение фирмы на рынке услуг. Туризм и путешествия: Учебное пособие. – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2001. – 304 с.

СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ ТУРИСТСКО-ЭКСКУРСИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЗАПАДНОЙ СИБИРИ В 1970-Е ГГ.

Кондратенко Е. А. – доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Анализ опыта подготовки кадров туристского профиля в зарубежных странах показывает, что все государства с развитой индустрией туризма и гостеприимства прошли определенные этапы в становлении национальной системы туристского образования. Развитие этого процесса начиналось с открытия курсов туристских профессий, формирования центров туристского образования на базе существующих колледжей, институтов и университетов. Следующим этапом стала разработка специализированных учебных программ по туризму с одновременным определением общей концепции и принципов обучения туризму. В дальнейшем были определены и развиты комплексы и

структура общих, специальных, смежных и элективных курсов, теоретических и прикладных, основных и вспомогательных дисциплин по таким уровням подготовки, как адъюнкт 2 года, бакалавр 4 года, магистр 5,5-6 лет [1;с.11].

Становление данной образовательной системы включало: разработку учебных модулей и блоков дисциплин; определение теории и методов обучения; разработку учебно-методических комплексов из учебных программ, прикладных методик обучения, технологий, технических и электронных средств; а также подготовку учебно-методической литературы.

Одна из основных задач высшего туристского образования заключалась в формировании у специалистов способностей к созданию новых, более совершенных систем физического и духовного воспитания человека, включающих специфические разделы по подготовке спортсменов высокой квалификации, развитие творческих способностей личности, профессиональную ориентацию молодежи. Творческая интерпретация средств и методов воспитания личности, смелость внедрения нетрадиционных форм туристско-краеведческой деятельности являлись важнейшими свойствами специалистов. При этом большое значение приобретает сознание ответственности специалиста за свою работу, укрепление и сохранение здоровья занимающихся.

Подготовка кадров для российского туризма начала профессионально осуществляться еще в двадцатом веке, после принятия постановления в 1971 году «О мерах по дальнейшему развитию туризма». На пленуме Центрального совета по туризму была принята конкретная программа развития туризма на 1971-1975 годы. Индустрии путешествий нужен был твердый фундамент. Президиум Центрального совета по туризму принял решение создать Центральные туристские курсы в г. Сходня Московской области. Срок обучения до одного месяца. На курсах должны были повышать квалификацию буквально все категории работников, начиная от председателей советов до шеф-повара. Там же создавался методический кабинет, который должен был готовить различные методические и учебные пособия по туризму для всей страны. В настоящее время это учебное заведение носит название – Международная академия туризма [2;с.94].

Кадры для учреждений и организаций различных туристских систем стали готовить Центральные и зональные курсы Центрального совета по туризму и экскурсиям, с 1973 года – факультет подготовки кадров санаторно-курортных и туристско-экскурсионных учреждений профсоюзов в Высшей школе профсоюзного движения ВЦСПС, географические факультеты многих университетов, факультеты общественных профессий ряда педагогических вузов, с 1981 года – Институт повышения квалификации работников туристско-экскурсионных организаций Центрального совета по туризму и экскурсиям отделения переводчиков факультетов языковых вузов. С 1982 года ряд институтов физкультуры страны ввели специальность "Организатор и инструктор туризма".

7 мая 1979 года Президиум Центрального совета по туризму и экскурсиям утвердил новое "Положение о туристских общественных кадрах". Вводятся инструкторские звания: младший инструктор одного вида туризма, инструктор и старший инструктор по одному или нескольким видам туризма, старший инструктор-методист.

Говоря о проблемах кадров для индустрии туризма и гостеприимства нельзя не затронуть тему повышения квалификации и переподготовки персонала. Работники гостиниц, ресторанов и туристских баз имели практический опыт, однако, теоретическая подготовка не всегда отвечала требованиям потребителей данных услуг.

На каждом предприятии отрасли в Западной Сибири были разработаны единые комплексные программы переподготовки и повышения квалификации кадров. Эта программа отвечала требованиям данного конкретного предприятия и включала в себя различные виды обучения. Для повышения этой задачи лучше всего привлекались специализированные образовательные учреждения, предлагающие широкий спектр образовательных программ. Наибольшей популярностью пользовались и пользуются до настоящего времени краткосрочные курсы по различным профессиональным направлениям. Подобные программы реализовывались как на самих предприятиях, так и за их пределами, а

также за рубежом. На современном этапе получили распространение учебные туры и стажировки с посещением ведущих российских и зарубежных предприятий туристской отрасли.

Для контроля уровня подготовки и профессиональной пригодности персонала регулярно проводилась профессиональная аттестация кадров с привлечением ведущих специалистов и профессионалов туристской отрасли.

Появилась необходимость в подготовке специалистов, для которых туризм был бы не просто временным занятием на летний или зимний период, не просто увлечением, а профессией. Областные советы столкнулись с большими трудностями в подборе квалифицированных специалистов, людей, которые были бы способны работать в сфере обслуживания и имели бы достаточный культурный уровень.

В 1972 г. бюро Горно-Алтайского обкома КПСС разрешило облсовпрофу привлекать для работы инструкторами по туризму студентов Горно-Алтайского педагогического института и учащихся педагогических училищ на летний туристский сезон [3].

Благодаря этому на туристской базе «Юность» в 1972 г. план по обслуживанию экскурсантов был перевыполнен на 124,83%. Вместо запланированных 3968 человек было обслужено 6912 человека, что в человеко/днях составило перевыполнение на 13767 [4].

Следовательно, туризм в Западной Сибири стал развиваться стремительно, задачи, стоящие перед ним усложнялись. Всё это обуславливало необходимость подготовки высококвалифицированных кадров. Широкое распространение получила подготовка туристско-экскурсионных кадров на факультативных курсах многих университетов, педагогических вузов, где студенты получали вторую профессию – инструктор по туризму и экскурсовод. В Западной Сибири – это Омск, Новосибирск, Горно-Алтайск.

Результаты профессиональной аттестации зачастую были неутешительны. Объективное изучение подобной ситуации позволило сделать следующие выводы. Во-первых, в большинстве случаев из полного списка сотрудников записанных на повышение квалификации менее 10% проходили весь курс обучения и получали аттестаты. Во-вторых, многие руководители предприятий туристской отрасли лишь составляли списки, не собираясь никого переквалифицировать. В-третьих, это была большая текучесть кадров, причем не только обслуживающего персонала, но и руководящих лиц.

Функционирование системы подготовки кадров требовало постоянной координации действий между всеми учебными заведениями, в чем заинтересованы были не только учебные структуры, но и административные [5;с.93].

Для практической реализации желания получить туристскую профессию необходимо создание сети учебных заведений, способных предоставить не только обучение, но и образование в области туризма. Эти учебные заведения должны работать на основе плана, стандартизованного на международном уровне с тем, чтобы облегчить взаимное признание различных дипломов на государственном уровне. Только в этом случае может быть налажен международный обмен туристским персоналом, позволяющий обеспечить соответствующее качество туристского обслуживания в нашей стране. Очевидно, что высокое качество образования и профессиональной подготовки может быть достигнуто только при постоянном обучении самих преподавателей и создании государственной системы непрерывного туристского образования и повышения квалификации персонала, независимо от уровня их подготовки и места в служебной туристской иерархии.

Список литературы:

1. Мошнина, Е.В. Социально-педагогические условия совершенствования подготовки специалистов туристской деятельности: автореф. дис. ... канд. пед. наук /Е. В. Мошнина. – М., 2004.
2. Усыскин, Г. С. Очерки истории российского туризма / Г. С. Усыскин. – СПб.: Герда, 2000.
3. ЦХСДГАСРА, Ф.5, Оп.2, Д.367.

4. ЦХСДГАСРА, Ф.5, Оп.2, Д.367.

5. Мажар, Л. Ю. Влияние рынка на формирование региональной системы подготовки кадров для сферы туризма. // Туризм: подготовка кадров, проблемы и перспективы развития: тезисы докладов третьей научно-практической конференции. - М., 2001.

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭТНОГРАФИЧЕСКИХ ТУРОВ В ГОРНОЙ ШОРИИ

Конради М. – студент
Новокузнецкий филиал РМАТ

В рамках региональной политики Кемеровской области в сфере культуры, искусства и национальных отношений, которая направлена на поддержку социальной сферы, сохранение и развитие традиций, культуры разных народов, осуществляется работа с коренными малочисленными народами – шорцами и телеутами. В культурных центрах и этнографических музеях ведется работа по изучению и развитию национального творчества, возрождению и сохранению национальных традиций, обычаев. В соответствии с Законом РФ «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации» продолжается работа по сохранению памятников духовной и материальной культуры коренного населения. С увеличением интереса к природе Горной Шории и национальным особенностям быта местных жителей, увеличением количества объектов инфраструктуры, и, как следствие, усилением туристских потоков в эту местность, возникла необходимость исследования возможностей этого района для развития программного туризма [4].

По наблюдению В.А. Квартального «культурное самовыражение народа всегда вызывает интерес. Природная любознательность туриста в отношении различных уголков мира и населяющих их народов образуют один из наиболее сильных побудительных туристских мотивов» [2, 110]. Отметим, что Кемеровская область имеет все возможности для развития такого вида туризма как этнографический, целью которого является ознакомление с историей, бытом и культурой народов. В Кемеровской области, в частности, на территории Шорского государственного природного национального парка имеется множество памятников истории и культуры коренного населения – шорцев [55, 141 – 144].

Зафиксированы археологические памятники. Поселение Усть-Ортон расположено в 300 м слева от места впадения правого притока р. Мрассу. Здесь были обнаружены фрагменты орнаментированной лепной посуды, датированной эпохой раннего средневековья. Поселение Колагас находится на первой надпойменной террасе справа от устья левого притока р. Мрассу ручья Колагас, расположенного между Мрасскими порогами и рекой Ортон, относится к периоду этнографической современности шорского этноса. Поселение Кезес расположено на мысовидном участке, образованном устьем р. Кезес, правым притоком р. Мрассу. Данное поселение датируется эпохой раннего средневековья. Вблизи археологических памятников оборудованы туристские стоянки [3].

В настоящее время наибольший интерес для этнографического туризма представляют поселки, имеющие многовековую историю и во многом сохранившие традиционный уклад жизни: Эльбеза, Усть-Кабырза, Усть-Анзас, Кезек. Традиционные верования и мифология, поминально-погребальные обряды, камлания частично сохраняются у современных шорцев. С 1985 г. возобновились традиционные праздники – праздник прародителя Ольгудека, весенне-летний праздник Пайрам и др., сопровождающиеся исполнением эпоса и песен, спортивными состязаниями [3].

В поселке Усть-Анзас расположен музей под открытым небом «Тазгол», в экспозиции которого имеются культовые, жилые, хозяйственные, архитектурно-этнографические и археологические комплексы. В городе Таштаголе действует «Музей природы и этнографии Горной Шории» [5, 142 – 144].

Указанные объекты относятся к туристским ресурсам и предоставляют возможности для разработки программ обслуживания туристов этнографических туров [1, 35 – 37]. Работа в этом направлении уже проводится. Так, некоторые турфирмы используют элементы этнографического туризма в своих программах обслуживания туристов рекреационных и физкультурно-спортивных туров, включая в них посещение «Музей природы и этнографии Горной Шории» как программное мероприятие с целью знакомства с историей освоения края, бытом коренного местного населения и природой Горной Шории. Туроператор «Континент плюс» предлагает водный маршрут «Хрустальный Мрассу», включающий сплав по реке Мрассу с посещением водопада Сага и музея под открытым небом «Тазгол». Аналогичные программы обслуживания предлагает «Фан-тур», включающие сплавы по реке Мрассу в заповедных местах «Шорского национального парка».

Для развития этнографического туризма в Горной Шории требуется разработка новых специализированных маршрутов, включающих в себя посещение музеев, знакомство с памятниками истории и культуры, знакомство с бытом и культурой шорского народа, участие в национальных праздниках, обрядовых действиях. Автором проведены проектные работы и подготовлено обоснование нескольких вариантов этнографических туров. Так, спроектирован многодневный автобусный тур с размещением в гостиницах Таштагола и с радиальными выездами отсюда в поселки Усть-Кабырза, Усть-Анзас (с посещением музея «Тазгол»), Кезек. Питание (завтрак и ужин) планируется организовать в Таштаголе, обед – на маршруте. Предполагается вечерняя развлекательная программа. Спроектированный этнографический тур может быть интересен широкой категории туристов, однако, основной контингент – учащиеся, изучающие историю и краеведение.

Список литературы:

1. Ильина Е.Н. Туроперейтинг: организация деятельности: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 256 с.
2. Квартальнов В.А. Туризм: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 320 с.
3. Кимеев В.М., Афанасьев А.Г. Экомuzeология. Национальные музеи Кузбасса. Учебное пособие. – Кемерово: Кемеровский госуниверситет, 1996. – 135 с.
4. Программа социально-экономического развития Кемеровской области в сфере туризма // Закон Кемеровской области от 29 декабря 2003 г. № 74-ОЗ «Об утверждении программы социально-экономического развития Кемеровской области в сфере туризма».
5. Сборник «Путеводитель по Кемеровской области». Вып. 1. – Новосибирск: «Паритет», 2007. – 160 с.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ДЕЛА В ПРИБАЛТИЙСКОМ РЕГИОНЕ

Кузнецова Е.В. – студент, Панин Е.Л. – к.м.н., доцент.
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Страны Прибалтики (Литва, Латвия и Эстония), а также Калининградская область РФ, с давних времён были известны не только своим богатым культурным наследием, но также многочисленными домами отдыха, санаториями и пансионатами. Курорты Прибалтики являлись местом отдыха сначала русской аристократии, а затем и советских граждан. На наш взгляд, в рассматриваемом регионе достаточно богатая история развития курортного дела, и она неразрывно связана с именами многих известных личностей, в том числе и наших соотечественников.

Целью нашей работы было проследить историю развития санаторно-курортного дела в Прибалтике (современные Калининградская область, Латвия, Литва и Эстония).

В процессе исследования нами были поставлены следующие задачи:

1. Изучить развитие курортного дела в Прибалтике.

2. Выявить основные факторы, которые повлияли на развитие санаторно-курортного дела в рассматриваемом регионе.

3. Проследить путь развития санаторно-курортного дела в Прибалтике, в период с 19 века по настоящее время.

4. Проанализировать современное состояние и перспективы санаторно-курортного дела в Калининградской области, Литве, Латвии и Эстонии.

Прибалтийский регион обладает богатыми природными ресурсами, такими, как наличие моря, песчаные пляжи, минеральные воды и лечебные грязи. В лечебных целях данные ресурсы применялись с давних времён как местными жителями, так и завоевателями, приходившими на эти земли. Упоминания о применении больными лечебных грязей и минеральных вод были зафиксированы в различных источниках (ещё в 12 веке). [3]

Например, целебные свойства балдонских лечебных грязей (Латвия, г. Балдоне) впервые упоминаются в Хронике Индрикса (датированной 1186 годом), где древний историк повествует о том, как во время сражения крестоносцев с местными племенами (1150-1160 г.г.) раненые излечивались, прикладывая чудодейственную грязь к ранам, которые быстро затягивались. [3] Здесь же, в Балдоне, в XV веке находилась летняя резиденция главы Ливонского ордена. Магистр поправлял своё здоровье, используя торфяную грязь и минеральную воду из серного источника. [4]

Бирштонас (курорт Литвы) с давних времён славился своими целебными водами. Его солёные источники были известны ещё в средние века, их описывали крестоносцы, нападавшие на замки Литвы. В исторических источниках Бирштонас впервые упомянут в XIV веке в 1382 году.

Местечко Друскининкай (курорт Литвы) и его минеральные воды упоминается в исторических документах с 17 века. В окрестностях небольшой, на тот момент, деревни крестьяне издавна находили солёные ключи, замечая, что их вода снимает усталость, заживляет раны, залечивает сыпь на коже.

Однако официальное открытие наиболее известных курортов Прибалтики относится к периоду 19 века [1] и неразрывно связано с именами представителей правящих династий Пруссии, Российской Империи, дворянства, купечества, интеллигенции. К примеру, в процесс создания курортов в Восточной-Пруссии (территория современной Калининградской обл.) внёс свой вклад прусский король Фридрих-Вильгельм III, который в 1800 году предписал Восточно-Прусской санитарной коллегии подготовить план сооружения курортов. В рамках данного проекта был создан курорт Кранц (современный Зеленоградск), который в 1816 г. получил статус Королевского курорта. Король Фридрих Вильгельм IV, после посещения курорта Раушена (современного Светлогорска) в 1840 году, предписал местным жителям усиленно озеленять береговую дюну, сооружать удобные спуски к морю, укреплять морскую набережную. Он также посетил Кранц в 1843 году и выделил средства на дальнейшее развитие курорта.

Большое влияние на развитие курортов Латвии, Литвы оказали российские монархи. По указу Екатерины II в Балдоне (Латвия) бароном Готхардом фон Корфом в 1795 году была открыта водогрязелечебница, через два года был официально открыт курорт. Царь Николай I в 1837 году дал своё согласие на развитие курорта Друскининкай (Литва), хотя минеральные и грязевые ванны неофициально работали здесь уже с начала века. В 1838 году был официально основан курорт Кемери (современный район курорта Юрмалы в Латвии). В этот год на государственной земле, отведенной для нужд лечебницы серных источников царем Николаем I, было построено государственное купальное заведение. [4]

Таким образом, в период с (1795 по 1887) годы были официально открыты такие известные курорты Прибалтики, как Кранц (г. Зеленоградск Калининградской обл.) 1816 г., Раушен (г. Светлогорск Калининградской обл.) 1820 г., Нойкурен (г. Пионерский Калининградской обл.) 1837 г.; Меллужи – 1824, Дубулты- 1831 г., Кемери -1838 г. (районы современной Юрмалы в Латвии); Либава (Лиепая в Латвии) – 1834 г., Сигулда (курорт Латвии) – 1887 г., Балдоне (курорт Латвии) – 1795 год; Друскининкай (курорт Литвы) –

1837г, Паланга (курорт Литвы) – около 1880 года, Бирштонас (курорт Литвы) -1846 г., Пярну (курорт Эстонии) – 1838 год, Хаапсалу (курорт Эстонии) – 1805 год, Усть-Нарва (Нарва-Йыэсуу в Эстонии) – 1873 г., Курессааре (курорт в Эстонии) – 1824 год. [1], [2]

Число отдыхающих, приезжавших на курорты Прибалтики поправить своё здоровье, с каждым годом росло. Данную тенденцию можно проследить на примере курорта Кранца: 1854 год - курорт посетило 1714 отдыхающих, в 1880 году их число достигло 3261 человек, в 1899 г. оно составляло 8183, в 1909 г. - 13005, в 1913 г. число отдыхающих возросло до 15000. Курорты были популярны среди представителей дворянства, интеллигенции (их посещали известные писатели, поэты, композиторы), буржуазии, военных.

Первая мировая война отрицательно повлияла на развитие санаторно-курортного дела в Прибалтике. Например, одним из её результатов был застой в развитии Кранца, прежде всего как курорта. Отдыхающих не было, отели, пансионаты и санатории стояли пустыми. Для поддержания и обновления оборудования и сооружений ничего не предпринималось, и после инфляции перед администрацией курорта стояли огромные, прежде всего финансовые, проблемы. Линия фронта проходила вблизи латвийских и литовских курортов. В стратегических целях были сожжены целые районы Юрмалы, уничтожено более половины дач. Сильно пострадал курорт Друскининкай. Примерно половина его была разрушена, сгорели некоторые примечательные здания, в том числе и Курхауз и несколько вилл.

В 30-е годы проводятся работы по благоустройству курортов. В июне-июле 1940 года Латвия, Литва и Эстония вошли в состав СССР. А после окончания Второй Мировой войны, в 1946 году, была образована и включена в состав СССР Калининградская область.

В советское время продолжалось дальнейшее развитие курортов. В 1959 году получил официальный статус города и нынешнее название латвийский курорт Юрмала. Был разработан проект, направленный на превращение Юрмалы в место отдыха, курорт и здравницу. Юрмала получила статус всесоюзного курорта. В период 70-80 годы, за год Юрмалу посещало более 6 миллионов человек со всего Советского Союза (в то время население Латвии насчитывало около 2,5 миллионов жителей). Активно шло строительство санаториев, домов отдыха. 1970-1975 г. – построены: Санаторий «Яункемери» (1970 г., 500 мест), комплекс в санатории «Белоруссия», пансионат Академии наук (220 мест), концертный зал Дзинтари (летняя эстрада), Дом творчества писателей, расширен кемпинг в Меллужи и т.д. На курорте Лиепая был создан санаторий «Лиепая», куда отдыхать и принимать лечебные процедуры приезжали со всего Советского Союза. В советское время в Балдоне были построены корпуса Всесоюзной бальнеологической грязелечебницы, работавшей круглогодично и принимавшей по восемь тысяч больных в год.

После Второй мировой войны, в советский период, Друскининкай превратился в главный курорт Литвы и стал всесоюзной здравницей. Инфраструктура курорта была приспособлена для массового лечения советских граждан. В 1982 году на территории курорта работали 9 санаториев (на 5000 мест), были построены минеральные, грязевые и физиотерапевтические лечебницы. [1] Расширились границы литовского курорта Паланга, появилось множество ведомственных домов отдыха и санаториев. Для нужд курорта был построен аэродром. Паланга стала одним из ведущих курортов Советского Союза на побережье Балтийского моря.

Дальнейшее развитие получили и курорты Эстонии. В Пярну была восстановлена и усовершенствована, в соответствии с требованиями времени, водогрязелечебница. В советское время здесь были открыты санатории «Эстония», «Сыпрус», «Раху», «Тервис». [1] В Пярну ежегодно отдыхали десятки тысяч человек из всех регионов СССР.

После образования Калининградской области были переименованы и курорты Кранц, Раушен и Нойкурэн в Зеленоградск, Светлогорск и Пионерский соответственно. В Зеленоградске работали два пионерских лагеря. Наиболее крупным курортным заведением был санаторий «Зеленоградск». В 70-80-х годах широкое распространение получили ведомственные дома отдыха и профилактории «Строитель», «Топаз», «Неринга» и др.

После распада СССР начался новый этап развития курортов Прибалтики. После

объявления независимости Литвы, Латвии и Эстонии, а позже с введением виз, поток отдыхающих сильно уменьшился, и в 90-е годы многие курорты переживали времена упадка. Например, после 1991 года, когда в Эстонии распалась система санаториев, функционировавшая прежде в подчинении профсоюзов, очень существенно сократился регулярный поток отдыхающих, посещавших курорт Пярну. Часть зданий была возвращена прежним собственникам, а часть осталась в распоряжении города. Сохранение санаториев зависело от новой концепции руководства, возглавлявшего в то время санаторно-курортный комплекс, от его инициативы и способности действовать в новой изменившейся ситуации.

На фоне снижения уровня финансирования санаторно-курортной отрасли в Литве в 90-е годы и уменьшения потока отдыхающих, здравницы Друскининкай и Паланга столкнулись с серьезными экономическими трудностями. Однако постепенно ситуация несколько стабилизировалась. В 2000 году была предложена новая идея развития города Друскининкай по нескольким направлениям: санаторное лечение, туризм, отдых, развлечения и спорт. После чего началось активное привлечение инвестиций и осуществление инвестиционных проектов. Средства были выделены из фондов Европейского Союза и бюджета Литовской Республики, а также частными инвесторами. Санаториям Паланги также удалось приспособиться к новым требованиям рынка. Санатории приобрели новое оборудование для лечения и реабилитации больных, успешно применяют новые методики. Среди перспективных проектов развития курортов Литвы можно отметить проект строительства сра-комплексов в Паланге, Бирштонасе и Друскининкае. [5]

В годы перехода России к рыночной экономике курортам Калининградской области не уделяли должного внимания. И только в 1999 году город Светлогорск получил статус курорта федерального значения, в 2000 году такого же статуса был удостоен курорт Зеленоградск. Сейчас разрабатываются различные проекты по улучшению инфраструктуры региона. В общей сложности шесть архитектурных проектов в 2008 году представит Калининградская область весной на ежегодной выставке МIPIM-2008 в Каннах. Зеленоградск намерен представить проект гостинично-апартаментного комплекса «Кранц Спа», сочетающего в себе преимущества бальнеологической лечебницы и современного спортивно-оздоровительного центра. [6]

Таким образом, анализируя вышеизложенные данные, следует сказать, что официальное открытие большинства курортов Прибалтики относится к периоду 19 века. Среди них: Кранц (Зеленоградск), Раушен (Светлогорск), Кемери, Друскининкай, Бирштонас, Пярну и т.д. Основными факторами, которые определили развитие курортного дела в данном регионе, были наличие на данной территории минеральных вод, лечебных грязей, моря, а также благоприятный климат. В советское время наиболее известные курорты Прибалтики стали всесоюзными здравницами. Сейчас число отдыхающих значительно меньше, чем было во времена СССР. Тем не менее, разрабатываются проекты по дальнейшему развитию курортов, предполагается строительство большого числа сра-комплексов.

Список литературы:

1. Курорты – Энциклопедический словарь/Гл. ред. Е.И.Чазов. – М.: Советская энциклопедия, 1983 г. – 592 с.
2. Панин Е.Л., Бовтун В.С. История развития курортного дела в России и за рубежом: Учебное пособие – Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2003. – 121с.
3. <http://roz-nsk.nm.ru>
4. <http://www.gorod.lv>
5. <http://www.prohotel.ru>
6. <http://www.vecherka.com>

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕКРЕАЦИОННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ
НЕКОТОРЫХ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДЛЯ
ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ОТДЫХА

Современный образ жизни и её стремительный темп очень часто приводят к усталости, депрессии и возникновению хронических заболеваний.

В связи с этим в последнее время наметилась тенденция по изменению потребностей туристов. Сегодня рекреанты отдыхают не только с познавательными целями, многих интересуют оздоровительные процедуры. Однако большинство из них не владеют информацией о рекреационных возможностях и природных ресурсах регионов нашей страны, а также о том, отдых в каком регионе и в какой период года наиболее благоприятен для лечения конкретных заболеваний.

В доступной нам научной литературе мы не нашли данных по градации регионов РФ по их возможностям для организации оздоровительного отдыха. Аналогичная работа была проведена только по зарубежным курортам Европы и прилегающих регионов Азии и Северной Африки [1] Всё это обусловило выбор темы для проведения нашего исследования.

Целью нашей работы явилась оценка рекреационных возможностей регионов РФ для оздоровительного отдыха и их сравнительный анализ.

В процессе работы были изучены 14 регионов Российской Федерации:

1. Краснодарский край: Темрюк, Анапа, Геленджик, Туапсе, Сочи.
2. Ставропольский край: Минеральные Воды, Пятигорск, Кисловодск, Железноводск, Ессентуки.
3. Московская область.
4. Алтай.
5. Регионы Центральной России: Вологодская, Новгородская области.
6. Ленинградская область
7. Калининградская область
8. Кемеровская, Новосибирская, Омская, Томская области.
9. Иркутская область, Красноярский край
10. Регионы Урала: Свердловская, Челябинская области.
11. Республики Бурятия, Хакасия, Тыва.
12. Мурманская область.
13. Приморский край, Хабаровский край, Камчатская область
14. Сахалинская область

Для оценки рекреационной привлекательности регионов нами были разработаны следующие критерии:

1. Месторасположение региона (расстояние от аэропортов, узловых станций, удалённость от центра страны)
2. Климатические условия (средние температуры, количество осадков, количество солнечных дней)
3. Наличие природных лечебных факторов в регионе (минеральные воды, лечебные грязи, море)
4. Количество туристов и отдыхающих с оздоровительными целями в данном регионе.
5. Количество санаториев, курортов, туристских баз, учреждений отдыха
6. Уровень безопасности в регионе (частота природных катаклизмов, возможность возникновения террористических актов, военных столкновений и др.)
7. Перспективность развития региона, инвестиционная привлекательность
8. Возможность оздоровительного отдыха в регионе для различных групп рекреантов в зависимости от конкретных заболеваний
9. Эстетическая ценность региона (историко-культурные памятники: памятники истории, музеи, захоронения, места паломничества и т.д.)
10. Наличие инфраструктуры (дороги, кафе, гостиницы, торговые центры и др.)

При оценке туристско-рекреационной привлекательности региона и его возможностей для организации санаторно-курортного отдыха мы учитывали степень важности и значимости критериев оценки.

Наибольшее значение, на наш взгляд, имеют такие факторы, как климат, наличие природных лечебных факторов (минеральные воды, лечебные грязи, солнечная радиация, море), возможность оздоровительного отдыха в регионе для различных групп рекреантов, количество санаториев, курортов федерального значения, туристских баз, учреждений отдыха.

Большое влияние на развитие оздоровительной индустрии оказывают также месторасположение региона и наличие инфраструктуры (дороги, кафе, гостиницы, торговые центры).

Таким образом, данные критерии были проранжированы в следующем порядке:

1. Наличие природных лечебных факторов (минеральные воды, лечебные грязи, солнечная радиация, море) - 0,9 баллов
2. Климат - 0,8 балл
3. Месторасположение региона – 0,7 баллов
4. Уровень безопасности в регионе – 0,5 баллов
5. Возможность оздоровительного отдыха в регионе для различных групп рекреантов – 0,6 баллов
6. Количество санаториев, курортов федерального значения – 0,5 б
7. Инфраструктура – 0,4 баллов
8. Количество туристов и отдыхающих с оздоровительными целями - 0,3 баллов
9. Эстетическая ценность региона - 0,4 баллов
10. Перспективность развития региона, инвестиционная привлекательность - 0,3 баллов

При анализе собранного нами материала было выявлено, что наиболее привлекательными и благоприятными для санаторно-курортного лечения являются Краснодарский край и Ставропольский край, что обусловлено их географическим положением и природно-климатическими условиями. Здесь располагаются крупнейшие курорты федерального значения, не имеющие аналогов по разнообразию, богатству и ценности минеральных вод и лечебных грязей: Пятигорск, Ессентуки, Железноводск, Минеральные воды, Кисловодск, Темрюк, Анапа, Геленджик, Туапсе, Сочи и другие. Уникальный мягкий климат и морской воздух также являются лечебными факторами. Всё это позволяет лечить широкий перечень заболеваний круглогодично. Особенно благоприятными периодами для отдыха являются летние месяцы и начало осени.

В Западной и Восточной Сибири наиболее благоприятным для оздоровительного отдыха является Алтай, так как он обладает умеренным климатом, большими запасами минеральных вод и лечебных грязей, а курорт федерального значения Белокуриха известен далеко за пределами региона.

К наименее привлекательным для оздоровительного отдыха относятся о. Сахалин, п-ов Камчатка, Приморский край и Мурманская область, где даже в разгар лета температура холодного воздуха преимущественно соответствует холодному субкомфорту для обнажённого человека, а воздух сырой или близок к сырому. Для Сахалинской и Камчатской областей также характерен суровый климат. Всё это значительно ограничивает возможности оздоровительного отдыха в данных регионах. Наиболее благоприятными месяцами являются июль и август, но туристам целесообразно приезжать из близлежащих регионов. В ходе работы мы пользовались классификацией групп рекреантов, предложенной учёными Крымского республиканского НИИ физических методов лечения и медицинской климатологии им. И.М. Сеченова[1]. В результате исследования нами было установлено, в каких регионах и в какие месяцы каждой из этих групп целесообразно отдыхать [таблица 2]. Причём данные рекомендации разрабатывались преимущественно для приезжих, место проживания которых удалено от региона отдыха на 2-3 и более часовых поясов, так как в процессе работы учитывался такой фактор, как адаптация организма к новым условиям.

Таблица 1. Основные группы рекреантов

№	Допустимые температуры воздуха, °С	Группы здоровых и больных
1	15-30	Здоровые взрослые, больные туберкулезом легких в фазе ремиссии
2	18-30	Взрослые больные хроническими неспецифическими заболеваниями легких в фазе ремиссии, бронхиальной астмой с легким течением, анемией, кожными и желудочно-кишечными заболеваниями
3	20 - больше 30	Взрослые с заболеваниями почек в фазе ремиссии без сопутствующей нервной и сердечно-сосудистой патологии
4	20-26	Здоровые дети до 7 лет и люди старше 70 лет, больные бронхиальной астмой средней тяжести, гипертонической болезнью I-IIА стадии, ишемической болезнью сердца без выраженной стенокардии, церебральным атеросклерозом, неврозами, страдающие дизэнцефальной патологией
5	22-26	Дети, страдающие хроническими неспецифическими заболеваниями легких в фазе ремиссии, больные ревматическим пороком сердца в фазе ремиссии
6	22-24	Больные гипертонической болезнью IIБ стадии, ишемической болезнью сердца со стенокардией

ПАМЯТНИКИ ЛАНДШАФТНОЙ АРХИТЕКТУРЫ ГОРОДА НОВОКУЗНЕЦКА: САД МЕТАЛЛУРГОВ

Левченкова А. – студент
Новокузнецкий филиал РМАТ

Новокузнецк – один из крупнейших и самых красивых городов России! Одной из главных достопримечательностей города является Сад металлургов и примыкающий к нему парк имени первого в мире космонавта Ю.А. Гагарина.

Этот действующий памятник ландшафтной архитектуры города был заложен в 1930-е гг. Сад металлургов в ту пору являлся основным местом отдыха строителей Кузнецкого комбината, первого поколения металлургов, которые под звуки духового оркестра танцевали под кронами молодых тополей, назначали тут свидания.

Центральным звеном Сада металлургов был знаменитый фонтан с двумя бурящими мерзлую землю рабочими и зелеными лягушками, выбрасывающими изо рта болотную воду. Неизвестный, к сожалению, сегодня скульптор изобразил этим ударную работу кузнецкостроителей, закладывающих на болоте огромный завод и Город-сад. Теперь на этом месте построен новый фонтан. Правда, более современного стиля, из мрамора, гранита и красивых облицовочных камней. А за фонтаном стоят высокие колонны, фонтан окружен ажурной балюстрадой – вместе они придают этому уголку обновленного сада торжественность, тишину и спокойствие.

Символом старого сада являлись фигуры работающих у горячих печей металлургов, расположенных у входа. Теперь они снова стоят на этом же месте, но тоже полностью обновленные, с ротондами над головами.

Новокузнецкие и гости города любовались чугунной оградой по проспекту Металлургов, удивительной красоты чашами на ней. Ограда украшает главный проспект Новокузнецка и сейчас: появились и чаши над оградой, но уже не из железобетона, а из цветного мрамора. Вход в сад предусмотрен с трех сторон. Один находится рядом с Дворцом культуры и техники, второй – там, где он и был до реконструкции, а третий расположен около кинотеатра «Коммунар».

Сад особенно красив в вечернее и ночное время: по всему парку размещены белоснежные яркие фонари, освещающие окрестности парка и создавая этим радостную и романтическую атмосферу.

Реконструкции подвергся и Парк имени Гагарина, который стал своеобразным новокузнецким Диснейлендом. Теперь парк превращен буквально в сказочное царство отдыха. И не только для новокузнецчан, но и жителей всего юга Кузбасса, а также туристов, прибывающих в знаменитый сибирский город-сад Новокузнецк. Здесь можно посмотреть, как рисуют художники, услышать, как читают стихи поэты и играют музыканты. Парк работает круглогодично. В нем появился зимний сад, танцевальный зал, различные аттракционы. Планетарий, известный почти всем приезжим туристам, посещается тысячами людей в год. Парк украшает Стела города Новокузнецка, которая находится в конце аллеи, делящейся вдоль парка Гагарина. Она и является основной достопримечательностью парка, возвышаясь над ним.

После посещения Сада металлургов в памяти каждого туриста отложатся приятные и теплые воспоминания о Новокузнецке, как о самом красивом городе.

ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМЫ НА ПРОДВИЖЕНИЕ УСЛУГ ТУРИСТИЧЕСКИХ ФИРМ ГОРОДА БАРНАУЛА СРЕДИ СТУДЕНЧЕСКОЙ АУДИТОРИИ

Леонтьева Е.А. – студент, Черногородова О.А. – студент, Внучкова Т.Н. – к.ф.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Очевидно, что конкуренция на современном рынке туристических услуг достаточно велика. Для того, чтобы выйти победителем из этой борьбы, нужно искать наиболее оптимальные пути реализации услуг. Реклама является одним из основных компонентов экономической политики туристических организаций. Студенчество на сегодняшний день – одна из самых активных целевых аудиторий туруслуг, что и определяет актуальность нашего исследования.

Цель исследования: выявление наиболее эффективных средств распространения рекламы в туристическом бизнесе в студенческой целевой аудитории (на примере турфирм г. Барнаула).

Задачи исследования:

- анализ запоминаемости рекламы туристических услуг студентами;
- изучение отношения молодых людей к рекламе туристических услуг;
- выявление основных тенденций рекламного воздействия на покупательское поведение респондентов.

Объект исследования - реклама туристических услуг турфирм г. Барнаула. Предмет исследования: отношение опрошиваемых к рекламе туристических услуг.

Для решения поставленных задач нами было проведено социологическое исследование, которое включало в себя два уровня. Во-первых, было проведено анкетирование среди студенческой аудитории г. Барнаула в возрасте от 17 до 21 года. Всего было опрошено 100 человек. Респондентам предлагалось ответить на следующие вопросы: Часто ли реклама стимулирует Вас обращаться в туристическую фирму?; в каких средствах распространения рекламы Вы чаще всего встречаете рекламу туристических услуг?; какие средства распространения рекламы Вы считаете наиболее эффективными? Также респондентам предлагалось назвать 5 туристических фирм, о которых они слышали из средств распространения рекламы и привести примеры наиболее запомнившейся рекламы.

Во-вторых, параллельно социологическое исследование проводилось среди туристических фирм г. Барнаула. В данном исследовании приняли участие 30 туристических фирм. Сотрудникам турфирм было предложено ответить на вопросы анкеты (является ли реклама важным компонентом в продвижении туристических услуг?; в каких средствах распространения рекламы Вы чаще всего размещаете информацию о своих услугах?; Какие из них Вы считаете наиболее эффективными, в том числе для студентов?)

Произведенная выборка не является репрезентативной, т.е. нельзя распространить выводы данного исследования на всех молодых людей. Несмотря на вышеприведенное

замечание, данное исследование имеет практическую значимость. Его можно рассматривать как пилотное исследование, как своего рода плацдарм для проведения новых опросов с целью выявления наиболее эффективных средств рекламы в туризме. Оно задает рамки, в которых можно вести дальнейший поиск, обозначает проблемы и ошибки, которых разработчики и заказчики туристской рекламы могут избежать в дальнейшем.

Известно, что особенности рекламы в индустрии туризма определяются спецификой ее товара и заключаются в следующем:

- в туризме реклама несет большую ответственность за истинность и точность продвигаемых с ее помощью сообщений,
- услуги, которые, в отличие от традиционных товаров, не имеют постоянного качества, вкуса, полезности, нуждаются в приоритетном развитии таких функций рекламы, как информирование и PR,
- специфика туристических услуг предполагает необходимость использования зрительных наглядных средств, более плотно отражающих объекты тур. интереса, поэтому здесь используются фотоматериалы, картины, и т.п.,
- реклама является постоянным спутником туризма и обслуживает людей не только до, но и во время и после путешествия, что накладывает на нее особую ответственность и придает черты, несвойственные рекламе других товаров и услуг. [1]

У рекламодателей имеется масса способов заявить о себе. Это может быть реклама на телевидении и на радио, наружная реклама и реклама на транспорте, в метро, в Интернете, в прессе.

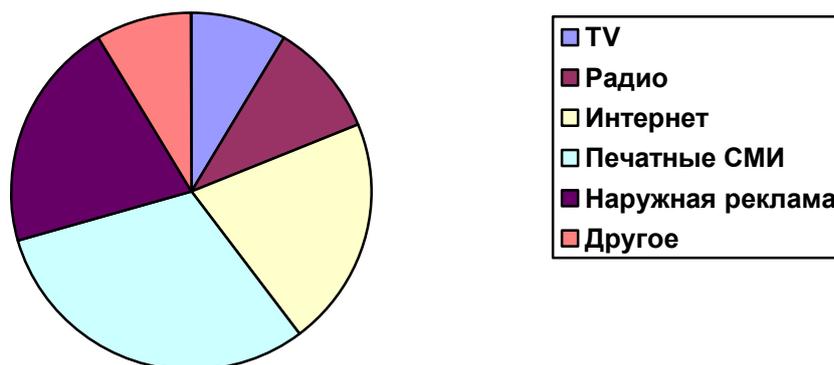
На рынке туристических услуг города Барнаула более 60 организаций. Одни из них образовались сравнительно недавно (ООО «Семь морей», «Бархатный сезон» - полгода; ООО «Джейн-тур» - 1 год; ООО «Ника-тур», ООО «Вокруг света» - 2 года), другие существуют в сфере услуг более 20 лет (ЗАО «Менатур» / «Алтайтурист» - 25 лет; ЗАО «Интурист-Барнаул» - 30 лет; ООО ТКФ «Спутник-Алтай» - 37 лет). Возраст организации не играет существенной роли в выборе средств распространения рекламы. Но следует отметить, что организации, которые существуют более длительное время, используют такие средства, как телевидение и сувенирная продукция.

Студентам было предложено назвать 5 туристических фирм г. Барнаула, о которых они когда-либо слышали из рекламы. Наиболее известными в студенческой среде оказались следующие туристические фирмы: «Робинзон», «Пятница», «Алтайская одиссея», «Интурист», «Koks travel», «Европа», «СКАТТ», «Евро-тур». Вышеперечисленные туристические фирмы существуют более 5 лет и размещают информацию о своих услугах практически во всех средствах распространения рекламы. Таким образом, они достигают наибольшего эффекта в воздействии на изучаемую нами целевую аудиторию.

Для того, чтобы выявить наиболее эффективные способы размещения рекламы (для студенческой аудитории) сравним полученные в результате социологического опроса результаты.

Рис.1

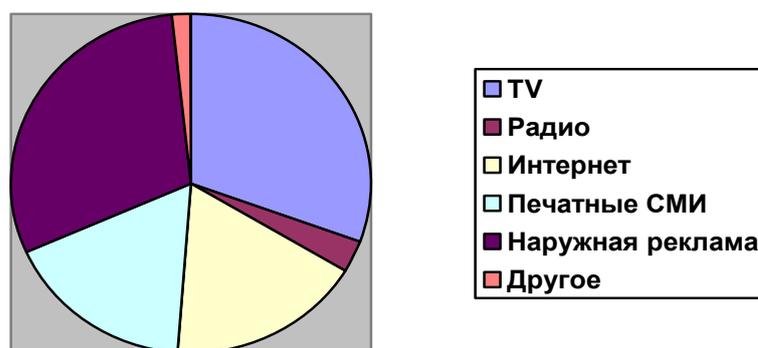
Процентное соотношение видов средств размещения рекламы туристическими организациями.



25% опрошенных туристических фирм размещают рекламу своих услуг на телевидении; 30 % - на радио; 60% - в Интернете и в наружной рекламе; 90% - в печатных СМИ; 25 % туристических фирм размещают рекламу в других средствах распространения (сувенирная продукция, спонсорская реклама).

Рис 2.

Процентное соотношение видов средств размещения рекламы туристических услуг, воздействующих на данную целевую аудиторию (студенты).



Только 6% опрошенных студентов слышали рекламу туристических услуг на радио, 34% - встречали рекламу в Интернете и в печатных СМИ; 59% - в наружной рекламе; 60 % - на телевидении; 3% узнавали о туристических услугах из других источников (от друзей и знакомых).

Проанализировав полученные данные и сравнив результаты можно сделать следующие выводы:

1. Телевидение является наиболее эффективным средством воздействия на студенческую аудиторию. Несмотря на это, только 25% опрошенных туристических фирм используют телевидение для размещения рекламы.

2. Наибольшее количество опрошенных туристических фирм размещают свою рекламу в печатных СМИ (90%), но это не является наиболее эффективным методом воздействия на студенческую аудиторию.

3. Наружная реклама также является эффективным средством воздействия как с точки зрения студентов, так и с точки зрения туристических фирм.

4. Так как большинство студентов являются активными пользователями Интернета, они

обращают внимание, в том числе, и на рекламу, которая там размещена. Студенты отметили рекламу туристических услуг следующих фирм: «Робинзон», «Пятница», «Охота». Таким образом, реклама в Интернете также является эффективной для воздействия на студенческую аудиторию.

Кроме того, респондентам предлагалось вспомнить наиболее понравившуюся им рекламу. Для многих это оказалось затруднительным. Другие же отметили рекламу общенационального масштаба («TEZ-TOUR», «Пегас-туристик»). Таким образом, можно сделать вывод, что региональная реклама туристических услуг недостаточно креативна для того, чтобы воздействовать на студентов.

Исходя из того, что услуги всех опрошенных туристических фирм ориентированы в том числе и на студенческую аудиторию, им следует уделять больше внимания рекламе, наиболее эффективно воздействующей на них. В настоящее время студенты составляют значительную часть потребителей туристических услуг. Ведь они предпочитают активно проводить свой досуг, открывать для себя новые горизонты, знакомиться с новыми людьми, путешествовать.

Использованные источники:

1. Интернет-журнал «Реклама в туристическом бизнесе». <http://www.pr-dialog.ru/>

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ РАЗВЛЕЧЕНИЙ ГОРОДА БАРНАУЛА

Мачина О. – студент, Внучкова Т.Н. – к.ф.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

По данным исследовательской компании PricewaterhouseCoopers [1] Российский рынок индустрии развлечений считается самым динамичным среди регионов Восточной Европы, Среднего Востока и Африки, которому эксперты предсказывают его рост в 5,5% в год. В 2003 году объем российского рынка индустрии развлечений составлял 6,5 млрд. долларов США, а к концу 2008 году приблизится к 10 млрд. Аналогичная статистика зарубежных стран только подтверждает тенденциозный характер развития индустрии развлечений.

В связи с активным развитием индустрии развлечений актуальным является вопрос об особенностях развития предприятий данной сферы в туризме.

Цель настоящей работы – анализ деятельности предприятий индустрии развлечений города Барнаула.

В рамках цели исследования поставлены следующие задачи:

1. изучение рынка индустрии развлечений;
2. сравнительный анализ деятельности культурно-развлекательных заведений.

Соответственно, объектом исследования являются предприятия индустрии развлечений. Предметом исследования является деятельность данных предприятий.

Сегодня на территории Барнаула функционируют 23 ночных культурно-досуговых учреждения. С июля 2006 года открылись новые развлекательные центры и клубы: «Форсаж», «Африка» и «Точка», которые сразу же стали пользоваться популярностью у молодежи. В этих заведениях расчетная система организована по пластиковым магнитным карточкам, развлекательная программа и обслуживание проводятся на высоком уровне, несовершеннолетних подростков в данных заведениях не пускают.

За прошедший 2007 год в Барнауле открылись два новых развлекательных центра: клубы «Форвард» и «Унисон» и развлекательный центр «Нирвана», прекратили свою деятельность ночной клуб «16 шаров», молодежные дискотеки в культурно-досуговом центре «Солнечный ветер», клуб «Сильвер» (ДК «Сибэнергомаш») переименован в ночной клуб «Hi energi Club».

По мнению Александра Ситников, директора клуба «Африка» из всех ночных культурно-досуговых учреждений клубному статусу соответствуют максимум пять:

«Африка», «Чаплин», «Нирвана», «Форсаж» и «Хаус-клуб». Остальные по его словам - просто ночные развлекательные заведения.

В чем же отличие клуба от развлекательного комплекса. Клуб – это одна из составных частей развлекательного комплекса. Вот, к примеру, «Пилот» – это просто ночной клуб, где можно потанцевать до упаду. А развлекательный комплекс предоставляет гораздо большее количество услуг: казино, бильярд, боулинг, chillout – зона отдыха, рестораны («Африка», «Форсаж», «Хаус»).

Вообще сейчас и в мире, и в России такая тенденция: отдельные ночные клубы постепенно изживают себя. Потому что люди становятся все более притязательными к качеству отдыха – одним танцполом их уже не привлечь.

Рассмотрим наиболее популярные ночные культурно-досуговые учреждения г.Барнаула.

Ресторанный комплекс «NIRVANA-CLUB» (ул. Горького 8) - это новый стильный, ультрасовременный клуб, имеющий 2 зала: европейский и индийский, а также казино, бар, VIP-зал, рассчитан на людей с достатком выше среднего и возрастом старше 20 лет. В европейском зале проходят тематические вечеринки с четверга по субботу с участием артистов балета «Нирвана».

Шоу-центр «Колизей» (пр. Красноармейский 36) – это самый крупный развлекательный центр города Барнаула и Сибири в целом. Танцевальная площадка «Колизей» позволит веселиться одновременно полутора тысячам человек. Предлагает такие услуги как ресторан, 4 бара, бильярд, VIP-кабины, концертная площадка на которой частыми гостями являются звезды российской эстрады. Является не дорогим клубом, посетители в основном молодежь со средним достатком.

Развлекательный комплекс «Хаус-клуб» (ул. Солнечная поляна 15) - это традиционное место отдыха состоявшихся во всех отношениях барнаульцев. Они приходят сюда, чтобы окунуться в привычную атмосферу домашнего уюта и праздника. Каждый будний день, в полночь, начинается костюмированное постановочное стрип-шоу. А в выходные дни – разнообразные шоу-программы, особое место в которых занимает участие шоу-балета «HOUSE». Из услуг имеется ресторан, казино, бильярд, боулинг, гостиничные номера, сауна.

«Форсаж» (ул. Кутузова 266) - расположен за пределами города, поэтому добраться до клуба можно только на машине, данный фактор определил целевую аудиторию - это обеспеченная молодежь, а также люди с достатком выше среднего, преимущественно мужчины. Неделя в Форсаже устроена таким образом, что каждый гость, желающий отлично провести время, подберет для себя вечеринку, соответствующую его настроению и интересам. К услугам гостей клуба работает ресторан с европейской кухней, бар, Chill out, сауна с джакузи и комфортабельный отель, VIP Private комната с crazy меню.

Ресторан-клуб «Точка» (пр. Ленина 19) – открылся совсем не давно (осень 2006 года), но уже успел полюбить молодежь в возрасте от 15 до 25 лет, желающих отдохнуть в бар - ресторане и потанцевать под музыку лучших ди-джеев нашей страны, которые часто приезжают с выступлениями. Клуб расположен на втором этаже кинокомплекса «Родина», отличается оригинальным интерьером, но имеет не большую вместимость.

Кинобар «Чаплин-клуб» (пл. Свободы 1) еще один комплекс относящийся к сети «КиноМир» расположен на 3 этаже кинотеатра «Мир». Рассчитан на аудиторию от 18 до 40 человек с достатком выше среднего. Из услуг можно отметить ресторан, бильярд, зона отдыха, живая музыка, тематические вечеринки с дегустациями алкогольной продукции и выступлениями танцевальных коллективов со всего мира. Отличительной особенностью является оригинальный интерьер клуба с раритетными кинокамерами, фотоаппаратами и панорамой на город Барнаул.

Клуб "Пилот" (ул. Пролетарская 76) – работает на рынке индустрии развлечений уже 6 лет и является местом отдыха молодой публике (в основном студенты) со средним и ниже среднего достатком. Сюда приходят те, кто хочет насладиться музыкой в стиле «Хаус» от резидентов клуба и самых востребованных русских и зарубежных ди-джеев. Здесь проводятся различные студенческие вечеринки, действует система флаеров и фришек.

Можно воспользоваться такими услугами как бар, блюда ресторанной кухни, мягкая зона с плазменной панелью, кальян, VIP–зона для уединения.

«Африка» (ул. Геблера 33б) – это развлекательный комплекс вместимостью до 700 человек, целевой аудиторией которого являются люди от 18 до 45 лет имеющих средний достаток. Бильярд, казино, ресторан, 2 бара, большой танцпол - все это располагает к отдыху в любой день недели. Изюминкой клуба является афроамериканская группа, исполняющая композиции разных направлений на нескольких языках. Весь интерьер выполнен в восточном стиле.

«Чердак» (пр. Красноармейский 72) – как клуб позиционируется с 2006 года и привлекает молодежь до 25 лет со средним достатком и ниже среднего. Сюда приходят те, кто хочет поиграть в бильярд, попробовать различные экзотические коктейли отдыхая в мягкой зоне и потанцевать под динамичную музыку. Вместимость небольшая, около 500 человек. Клуб работает до 2 ночи и отличительностью является большой бар в котором работают настоящие профессионалы своего дела, поэтому именно здесь не редко устраиваются битвы барменов.

Рассмотрев наиболее популярные культурно-развлекательные заведения можно сделать следующие выводы.

Целевая аудитория клубов разнообразно, но ее можно разделить на 2 вида: первый - это молодежь со средним достатком. Они не нуждаются в большом количестве дополнительных услугах, главное их условие это хорошая музыка в стиле «Хаус» и R’N’B, поэтому они выбирают такие заведения расположенные в центральной части города как «Точка», «Колизей», «Пилот», «Зебра», где гибкая ценовая политика и проводится большое количество тематических вечеров, организованных совместно с вузами города. Также активно посещает молодежь клубы «Чердак», «Армада» и «Флюгер», основным направлением которых является бильярд. Ко второму виду относятся люди от 18 до 45 лет с достатком выше среднего и высоким. Главным критерием выбора для них является наличие разнообразных дополнительных услуг, обязательное наличие ресторана, привлекают казино, боулинг, VIP-зона («Африка», «Чаплин», «Нирвана», «Хаус», «Форсаж»).

Если говорить о перспективах развития, то на мой взгляд, перспективными являются все-таки развлекательные комплексы, так как с каждым годом желания и возможности людей возрастают, а выбор всегда привлекает внимание. Из рассмотренного материала видно, что в нашем городе нет ни одного культурно-развлекательного заведения, расположенного в центральной части города и отвечающего потребностям всех слоев населения.

Использованные источники:

1. www.gipp.ru
2. www.kino-mir.ru
3. www.club-pilot.ru
4. www.nirvana-rest.ru

ОРГАНИЗАТОРЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ АЛТАЙ

Митько М.А. – аспирант, Дунец А.Н. – к.г.н., доцент
Институт водных и экологических проблем СО РАН (г. Барнаул)

В современном урбанизированном и высокотехнологичном мире в распределении туристских потоков по видам досуга, посещение природы является приоритетным после традиционно лидирующего направления - визиты к друзьям и родственникам. Эксперты Всемирной Туристской организации считают экологический туризм самым перспективным направлением. По самым осторожным экспертным оценкам, минимальный рост потока

экологических туристов составляет 10 % ежегодно. При подобных темпах роста к 2020 году экологический туризм будет составлять 21,8 % всего туристского рынка.

В общей стратегии социально-экономического развития Республики Алтай на период до 2028 года экологический туризм рассматривается как один из перспективных видов туризма наряду с горнолыжным и культурным. В связи с этим актуальность приобретают исследования и развитие экотуризма. Целью работы является определение организаторов, районов и направлений работ, связанных с развитием экологического туризма в Республике Алтай.

Основным звеном в системе особо охраняемых природных территорий Республики Алтай, развивающим экологический туризм, являются: Катунский государственный биосферный заповедник, Алтайский государственный заповедник Каракольский природный парк «Уч-Энмек» и др. Направления работ особо охраняемых природных территорий связанных с развитием экотуризма:

1) экологическое просвещение (сотрудники Катунского биосферного заповедника в ходе маршрутов проводят эколого-просветительскую работу с туристами, заостряется внимание на проблемах, с которыми сталкивается тот или иной природный объект, разъясняются способы его охраны, а руководством парка «Уч-Энмек» местное население вовлекается в дело охраны природы;

2) сведение к минимуму негативных последствий экологического характера, поддержание экологической устойчивости среды (периодически туристы-волонтеры и студенты практиканты под руководством дирекций ООПТ делают расчистку троп, уборку территории);

3) охрана природы и местной социально-культурной среды (данное направление работ наиболее четко прослеживается в деятельности Каракольского природного парка "Уч-Энмек" в восстановлении нарушенных природных и историко-культурных комплексов, сохранении традиционно сложившейся самобытной культуры населения);

4) участие местных жителей и получение ими доходов от туристической деятельности;

5) информационное обеспечение туристских групп (выпущены программы к большинству туров и информационные буклеты для туристов, знакомящие с природными достопримечательностями ООПТ и местной культурой);

6) содействие устойчивому развитию посещаемых районов (в дополнение к своим основным функциям и обязанностям некоторые ООПТ, например, Катунский биосферный заповедник, активно работает по нескольким направлениям и программам. На конкурсной основе профинансированы микро-проекты, направленные на развитие предпринимательской активности населения биосферной территории сотрудничества через личные подсобные хозяйства - пчеловодство, животноводство, растениеводство).

Анализ деятельности туроператоров, занимающихся оказанием услуг на территории Республики Алтай, показал, что экологические туры предлагают единичные турфирмы. Например, турфирма «Точка Экстрима» (Горно-Алтайск) предлагает экотур «Алтай - мир контрастов», дающий возможность познакомиться с памятниками дикой природы Алтая - каменными грибами в долине Чулышмана, водопадом Учар, Телецким озером, а так же с историческими и археологическими памятниками. Бийский туроператор «Экотур» знакомит туристов с уникальными ландшафтами горы Белуха, плато Укок, озера Телецкое, районом Денисовой пещеры в экомаршруте «Знаменитый Алтай». Некоторые фирмы подразумевают под экологическим туризмом, сельский туризм. Большая работа в этом направлении проведена некоммерческим партнерством «Зеленый дом».

На сайтах московских турфирм - Фонд развития экотуризма «Дерсу Узала» и Центра экологических путешествий, информируется о возможности профессионально осуществить экологические туры. Алтай представлен несколькими экомаршрутами, в которых предлагается посетить территории Республики Алтай, входящие в список всемирного природного наследия ЮНЕСКО. Деятельность организаторов экологического туризма распространяется на территорию Усть-Коксинского, Онгудайского, Улаганского, Кош-

Агачского районов. Таким образом, экологический туризм на территории Республики Алтай находится на стадии становления. Организаторами экотуров выступает руководство нескольких ООПТ и единичные турфирмы.

Проблемы, затрудняющие развитие экотуризма на данной территории:

- низкий уровень развития экологической культуры;
- отсутствие специализированных туроператоров;
- недостаток профессиональных кадров;
- слабое сотрудничество руководителей особо охраняемых природных территорий и туристских фирм;
- слабое информационное обеспечение экологических маршрутов при формировании туристского бренда Алтая.

Для успешного развития экологического туризма в Республике Алтай необходимо решать выше перечисленные проблемы: заниматься экологическим образованием и просвещением местного населения и туристов, популяризировать экотуры, готовить соответствующие кадры, обращать внимание туроператоров на организацию экомаршрутов на территории ООПТ. Таким образом, экологический туризм на территории Республики Алтай находится на стадии становления и требуется много работы для того, чтобы экотуризм занял достойное место в туристской отрасли Республики Алтай.

РОЛЬ ТУРИЗМА В РЕАБИЛИТАЦИИ ИНВАЛИДОВ И ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Морланг Е.Ю. - студент, Белая И.А.- доцент
Алтайский технический университет (г. Барнаул)

В последние годы проблема инвалидности приобрела особую актуальность и остроту. Это связано как с ростом абсолютного и относительного числа инвалидов, так и с изменением отношения к данной проблеме общества и, что особенно важно, самих инвалидов. Активные движения инвалидов за свои права во всем мире постепенно приводят к изменению отношения к инвалидам, к их социальным проблемам и потребностям как со стороны общества, так и со стороны государственных структур.

Государство должно создавать инвалидам необходимые условия для достижения одинакового со своими согражданами уровня жизни, в том числе в сфере образования, занятости, участия в общественной жизни. Этому призвана помочь система комплексной реабилитации как самостоятельная область научной и практической деятельности.

Одним из важных способов в практике реабилитации лиц с ограниченными возможностями становится туризм, который способствует развитию способностей, навыков, компетенции, интеграции в социальную жизнь. Сектор туризма представляет собой существенный недоиспользованный национальный ресурс, который должен превратиться в серьезный источник оздоровления общества.

Сегодня с учетом совершенствования организации туризма все большее число инвалидов предпочитают проводить свободное время – как отдых, в путешествии, на туристских базах и т.д. Социальная значимость туризма для людей с ограниченными возможностями связана с духовным и физическим развитием личности через ряд функций:

- воспитательную функцию – формирует чувство коллективизма, вырабатывает нравственные и эстетические качества;
- образовательную – закрепляет и пополняет знания по краеведению, природоведению, истории;
- оздоровительную функцию – обеспечивает благотворное воздействие природных факторов на состояние организма, соблюдает оптимальный режим нагрузок;
- спортивную – способствует восстановлению физических сил, помогает освоению специальной туристской техники.

В настоящее время основными направлениями туризма для инвалидов в Российской Федерации являются спортивно-оздоровительный и экскурсионный виды туризма, как более простые и доступные. Они приближают инвалидов к жизненному пространству здоровых людей и способствуют их психологической реабилитации. Пребывание на свежем воздухе, умеренные физические нагрузки и другие факторы туризма способствуют укреплению здоровья.

Таким образом, туризм является составной частью социальной реабилитации людей с ограниченными возможностями и непосредственным образом связан с интеграцией, которая представляет собой процесс подготовки и результат готовности инвалида к выходу в общество, с одной стороны, и готовностью общества принять инвалида, с другой.

Деятельность по социальной реабилитации инвалидов организуется на федеральном, региональном и местном уровнях соответствующими органами исполнительной власти и местного самоуправления и осуществляется находящимися в их ведении учреждениями. В настоящее время в субъектах Российской Федерации появляются новые разнообразные типы учреждений социальной реабилитации, отражающие приоритеты региональной политики в отношении инвалидов, а также экономические, географические, демографические, социологические и иные особенности региона. Реабилитационные учреждения должны располагаться в зданиях, оборудованных для беспрепятственного доступа инвалидов с любыми ограничениями жизнедеятельности, располагающих основными видами коммунального благоустройства.

Система реабилитации инвалидов основана как на классических, так и на инновационных методах. К первым можно отнести восстановительную терапию (массаж, рефлексотерапия), санаторно-курортное лечение с использованием природных факторов, механотерапию, трудотерапию и т.д. К инновационным методам относятся ипотерапия, дельфинотерапия, оккупационная терапия. Остановимся на них подробнее.

Ипотерапия основана на использовании особенностей лошади, которые позволяют улучшить здоровье и хорошее самочувствие. Терапевтическая езда верхом рекомендуется пациентам с физическими недостатками: она развивает равновесие, усидчивость и моторические способности, помогает нормализовать тон и улучшить диапазон движения. Верховая езда так же способствует улучшению дыхания и развитию речи, укрепляет самоуверенность и обеспечивает наезднику чувство свободы и независимости.

В отечественной психологической практике дельфинотерапия — новое направление, насчитывает не более 4-5 лет. Дельфинотерапия является альтернативным, нетрадиционным методом, где в центре психотерапевтического процесса лежит общение человека и дельфина. Дельфины оказывают благотворное влияние на центральную нервную систему человека, стимулируя обменные, иммунные и другие процессы. После общения с дельфинами у большинства больных детей восстанавливаются двигательные способности, уменьшаются боли, улучшается кровообращение и речь.

Оккупационная терапия - деятельностьная терапия, активная форма восстановления и сохранения здоровья и возвращения человека к нормальному социальному функционированию, интеграции его в общество. Модель оккупационной деятельности рассматривается как единая, ориентированная на задачу концептуальная основа, которая включает в себя лечебные мероприятия, обучающий процесс, моделирование компенсаторных механизмов деятельности индивида, восполняющих, либо замещающих утраченные (нарушенные) функции.

В настоящее время защитой прав и интересов инвалидов, социальной реабилитацией и интеграцией людей с ограниченными возможностями занимаются общественные организации. К сожалению, не на всех уровнях власти и не во всех регионах государство признает общественные организации в качестве равноправного социального партнера. Отсутствует комплексная нормативно-правовая база взаимодействия органов власти и общественных объединений инвалидов. Нередко из-за отсутствия финансово-экономической поддержки со стороны государственных органов многие общественные объединения не

могут эффективно выполнять свои функции и вынуждены направлять основные усилия на свое финансовое выживание. Практика финансовой поддержки организаций инвалидов государством в той или иной форме широко распространена в зарубежных странах. Организации инвалидов в России в этом смысле находятся в значительно более сложном положении и вынуждены обращаться за помощью к зарубежным благотворительным организациям, прибегать к коммерческой деятельности. С этим связана незначительная доля социального, а, следовательно, и инвалидного туризма в общей системе туристической индустрии. Как только государство начнет вкладывать инвестиции в развитие социального туризма, незамедлительно последует развитие туризма для людей с ограниченными возможностями.

Таким образом, несмотря на то, что государственные дотации являются важнейшим рычагом для развития инвалидного туризма, не нужно недооценивать значимость частных инвестиций. На данный момент именно они являются экономической основой появления пока еще немногочисленных лагерей для инвалидов, центров реабилитации и организации различных спортивных мероприятий среди инвалидов.

По мере развития общества и в социальном, и в экономическом плане роль туризма, основанного на вышеупомянутых методах, будет возрастать. При этом именно инновационные методы являются основой для реабилитации инвалидов, и туризм призван этому служить.

Список литературы:

1. Латчук В. Н. Рекреационный туризм как средство адаптивной двигательной рекреации // Коррекционная педагогика: теория и практика.-2006. -№6(18). – С.5

ОРГАНИЗАЦИЯ ОХОТНИЧЬЕГО ТУРИЗМА ЗАПАДНОЙ СИБИРИ

Новичихина В.Н. – студент, Бовтун В.С. – д.и.н., профессор
Алтайский технический университет (г. Барнаул)

В организации охотничьего туризма России в последнее время сложилось тревожное положение. Не внимание власти грозит деградацией и развалом охотничьего туризма. Поэтому охотничье хозяйство Западной Сибири остро нуждается в новых подходах к организации отрасли, к взаимоотношениям государства, охотпользователей и охотников, а так же фирм занимающихся охотничьим туризмом.

Охота является сложным социальным явлением, находящимся в постоянной динамике, изменяющая свою общественную роль и требующая постоянного осмысления в контексте экономики, экологии, социологии и этики. Задачей охотничьего туризма является максимальное удовлетворение потребностей охотника-любителя в охоте.

К первоочередным мерам, способствующим благоприятному развитию экономики и престижа охотничьего туризма является создание сферы услуг, которая позволяла бы максимально удовлетворять заявки русских и зарубежных туристов.

Сфера услуг должна быть такой, чтобы клиент, подав заявку на охотуслугу в то место, которое он хочет посетить, знал, что на его просьбу быстро и конкретно ответят и сделают все возможное для удовлетворения его пожеланий. Прием и обслуживание туриста должны быть престижны и выгодны всем организаторам и участникам. Нужно иметь ясное представление о цепи: спрос – цена – предложение. К приему и обслуживанию клиентов, в том числе и иностранных, должны быть допущены те работники, которые действительно могут и хотят этим заниматься. Это принципиальный момент, дающий возможность без дополнительных затрат многократно расширить сферу услуг охотничьего туризма Западной Сибири и ввести в нее конкуренцию.

Нужно расширять качество и количество предоставляемых услуг в сфере охотничьего туризма Западной Сибири. Помимо обычной охоты на диких животных, птиц, клиенту, возможно, предложить охоту на бабочек, кузнечиков, лягушек. В сфере охотничьего туризма можно поддерживать ориентацию на сохранение и восстановления различных форм охоты, особенно - традиционных, национальных. Возможно развитие «примитивных охот», с применением старинного оружия.

Для людей с творческой натурой, возможно, развить артохоту. Артохота – это охота для художников, целью которой является художественное воспроизведение животных на холстах. Такая охота очень сложна, но ее развитие не требует больших затрат.

Фотоохота может иметь определенный спрос. Например, охотник-горожанин за день может пройти ни один километр, не сделав при этом ни одного выстрела. Если же он будет при себе иметь фотоаппарат и будет при этом чуть-чуть внимательнее, то без трофеев не вернется.

Более романтичной может быть охота с луком, стрелами и копьями. Так, охота с луком в последнее десятилетие получает все большее признание во всем мире, но в России такая охота запрещена, хотя охота с луком на современном этапе – одна из самых экологичных охотничьих технологий, не наносящая ущерб природе.

Современная карбоновая стрела, как и наконечник, при попадании по дереву сразу же приходят в негодность. Стоят они в сборе от 600 рублей. Соответственно, охота с луком достаточно затратная по средствам, времени и крайне сложная технически.

В Западной Сибири и России в целом при даже не очень высоких темпах развития охотничьего природопользования массовая охота с луком будет возможна, когда плотность зверя приблизится к средневропейской. Для массовости, если не брать фанатично приверженных, процент успеха в любой охоте играет притягательную роль, а плотность зверя создает для этого необходимое подспорье. Поэтому нужно готовить законодательную и материальную базу для прихода охоты с луком в угоду России и в частности Западной Сибири. Необходимо проявлять разумную активность, ведь плотность зверя, и предпосылки для развития новых видов охот кроме организаторов охотничьего туризма никто не обеспечит.

Сферу услуг охотничьего туризма Западной Сибири для категории военнослужащих необходимо поднять на должный уровень. Военный охотничий туризм не развит и в первую очередь из-за сокращения военнослужащих. Нет заинтересованности и хорошо спланированной организации. Например, в городе Барнауле на базе авиационного училища имени маршала Вершинина было закреплено свое охотничье хозяйство, которое с течением времени распалось. Бывшие военные охотники становятся гражданскими охотниками и попадают в другие слои.

Развитие игорного бизнеса в Алтайском крае будет способствовать спросу на охотничий туризм. Игроки с большими кошельками захотят поохотиться и оказаться в другой среде требующей типичного мастерства и уловки.

К примеру, потребители охотничьего туризма могут приезжать со спутницами, которые могут с интересом наблюдать за процессом охоты либо развлекаться на базе отдыха. Чтобы дамы не скучали в лесу, организаторы охотничьего туризма могут комфортабельно обустроить таежную глушь. Дамам можно предложить пройти курс «Здоровья и Красоты» в оздоровительном центре с помощью уникальных сибирских трав, натуральных препаратов и аппаратных процедур, что может принести определенный доход. Дамы с легкостью могут потратить за оздоровительную программу от 3 до 10 тысяч рублей.

Все проблемы западносибирского рынка услуг в сфере охоты, в первую очередь, кроются в несовершенстве отечественного природоохранного и охотничьего законодательства, отсутствии ясной государственной политики в означенной сфере. В России необходимо создать современную систему государственного управления охотничьим хозяйством.

Во-первых, нужно создать закон «Об охоте и охотничьем хозяйстве», который надо разрабатывать и принимать в одном пакете с законами «Об охране окружающей среды», «О животном мире», «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения», «Лесном», «Земельном», «Водном» кодексами.

Среди мер тактического плана необходимо оптимизировать и упростить порядок ввоза, оборота, транспортировки охотничьего оружия на авиатранспорте, в том числе иностранными туристами.

В настоящее время иностранный охотничий туризм Западной Сибири нуждается в срочном и неотложном упорядочении. Нет единых правил и расценок. Нет твердо установленного ассортимента услуг и их оплаты. Это ведет к огромным потерям валюты. Отсутствие квалифицированных специалистов, незнание ими угодий и традиционных методов охоты приводит к неоправданным потерям времени, совершенно недопустимых для иностранных туристов, а вообще к пустым, безтрофейным охотам. Ошибки, которые могут произойти в оказании охотничьих услуг иностранному туристу по всем заграничным преёскурантам это большие деньги.

Благоприятное развитие иностранного охотничьего туризма Западной Сибири затрудняется в связи с удаленностью территории от Европы, но привлекать иностранцев необходимо всевозможными способами, так как от интуристов во многом зависит повышение экономики Западной Сибири и тем самым уровень жизни населения.

Еще одним обстоятельством, отрицательно влияющим на развитие иностранного охотничьего туризма Западной Сибири, является практически полное отсутствие информации по этому направлению на выставках, а от охотничьих выставок во многом зависит развитие охотничьего туризма.

У иностранных туристов в Западной Сибири наибольшим спросом пользуется охота на волка. Поэтому это направление необходимо развивать и предлагать.

В настоящее время мало осталось профессиональных волчатников, которые искусно имитируют волчьи песни, способны выследить логово и организовать успешные волчьи облавы. Например, в зимнее время туристам, возможно, предложить охоту на волка на снегах. Такая охота достаточно сложна и требует применения грамотной методики и железной дисциплины ее участников.

Особенно иностранные туристы рвутся на охоту за волком на вабу. Суть охоты на вабу состоит в том, что в июле – августе подросшие волчата охотно откликаются на голос опытного охотника-вабильщика. Такая охота производится рано утром либо поздно вечером. Волчицы водят волчат в постоянные места называемые благовещными. Охотнику нужно уметь успешно поднаживать волка.

На Алтае в Краснощековском районе иностранцы охотно охотятся на медведя. Особенности Алтая в том, что южные склоны гор безлесные – солнцепеки. Медведи кормятся и пасутся на этих солнцепеках. Весной по карбону иностранцы охотятся с подхода. Охота на берлогах осуществляется с ноября по апрель. Важно найти берлогу. На Алтае имеются каменные пещеры, и это облегчает поиск и сбыт охоты на берлогу, но такая охота не пользуется большой популярностью, хотя пещеры Алтая издавна привлекали к себе внимание туристов. Таким образом, наибольшей популярностью пользуется охота на медведя на солнцепеках.

Охота на белку в Западной Сибири не пользуется большим спросом у всех категорий туристов.

У иностранных туристов в Западной Сибири заяц-беляк спросом не пользуется, так как зайцев в Европе содержат в вольерах, и они могут спокойно охотиться у себя на родине.

В Западной Сибири фазаны, куропатки, зайцы, кабаны содержатся в вольерах. В Алтайском районе Бирюзовой Катунь создано охотничье хозяйство, где в вольерах уже содержат кабанов с целью получения потомства и последующей организации охоты на них за пределами охотничьего хозяйства.

Такие охотничьи виды как рябчик, тетерев, глухарь вызывают большой интерес у охотников Европы, в частности охотники из Германии неоднократно приезжали в Западную Сибирь для весенней охоты на глухаря на току. Одна птица стоит 700 \$. Такой интерес к этим видам обусловлен тем, что в Европе из-за антропогенного фактора эти особи исчезают, а Западная Сибирь имеет высокую численность тетерева, рябчика, глухаря.

Охотничий туризм является своеобразной сферой обслуживания туристов, где они получают эстетическое удовлетворение и отдых в общении с природой.

У сферы услуг в охотничьем туризме имеются условия, чтобы быть хорошо организованной. В Западной Сибири должны быть созданы охотничьи туры европейского класса. VIP персоны приезжающие в Западную Сибирь должны с интересом и воодушевлением вернуться обратно. Охотничий туризм относится к элитному виду отдыха поэтому охотничий тур стоит не мало, и чтобы соответствовать всем затратам, которые вкладывают туристы при покупке охотничьего тура, а так же ожиданиям клиентов, необходимо предоставлять отработанные и качественные охотничьи услуги, которые могут поспорить с аналогичной сферой услуг зарубежных партнеров.

ФОТОСАЛОН КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Панина К.Е. – студент, Бартновская А. – студент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В настоящее время сервисная деятельность развивается быстрыми темпами. Сервис (от англ. Service – служба) – это обслуживание как в широком смысле этого слова, так и применительно к ремонту и наладке технических средств, бытовой аппаратуры, коммунальной техники. Сервис - комплекс услуг, связанный со сбытом и эксплуатацией потребителем изделий.

Цель сервиса – предложить покупателям имеющийся товар и оказать им помощь в получении наибольшей пользы от приобретенного товара.

Сервис – это система обеспечения, позволяющая покупателю (потребителю) выбрать для себя оптимальный вариант приобретения и потребления технически сложного изделия, а также экономически выгодно эксплуатировать его в течение разумно обусловленного срока, диктуемого интересами потребителя.

На современном этапе рынок фотоуслуг развивается достаточно быстрыми темпами и, хотя повышенный интерес к услугам фотофирм начинает угасать, данный вид товаров всегда будет пользоваться популярностью, так как фотографии являются неотъемлемой частью жизни любой семьи. Потенциальными потребителями фирмы является как постоянно проживающее население города Барнаула, так и гости города.

Исходя из того, что на рынке присутствует значительное число конкурентов, и агрессивная политика цен может привести к негативным последствиям, основной идеей стратегии ценообразования фирмы в области установления цен на фотоснимки и услуги цифровой печати является постепенное снижение цен на основании накопительных скидок постоянным клиентам и незначительное общее снижение цен. Такая стратегия способствует привлечению постоянных клиентов, как за счет скидок, так и за счет высокого качества обслуживания покупателей.

Нами был разработан проект, целью которого является максимальное достижение прибыли при меньших потерях. В задачи проекта входит достижение цели путём снижения цен, предоставлением льгот и скидок постоянным клиентам, качество услуг за счет хорошей техники.

Цена на услуги для постоянных клиентов остаются постоянной, но в зависимости от количества напечатанных фотоснимков будут вводиться скидки. Кроме того, производится

снижение и общих цен для всех потребителей. Планируется также введение льгот для фотосъемки в салоне на документы для пенсионеров, школьников и студентов.

Специфика деятельности в сфере предоставления фотоуслуг требует особого внимания к месту расположения будущей фирмы. Для фотоцентра необходимо, чтобы его месторасположение было как можно более удобным для жителей города - его потенциальных клиентов. В то же время необходимо учитывать месторасположение конкурентов, стоимость и наличие необходимых площадей в данном районе. С целью выявления наиболее удачного месторасположения фотоцентра были оценены преимущества и недостатки месторасположения будущей фирмы на нескольких центральных улицах города.

Нами было выявлено, что наиболее выгодным месторасположением является центр города, и наиболее его оживлённая улица - проспект Ленина или улицы, находящиеся в непосредственной близости от неё (пр. Комсомольский, Социалистический, Красноармейский).

Фотосалон планирует предоставлять следующие услуги:

1. Проявка фотоплёнок;
2. Печать фотоснимков размером от 2×3 см до 30×45 см, как с цифровых, так и с обычных фотокамер;
3. Печать фотоснимков с видеокассет, дискет, компакт-дисков и цифровых видеокамер;
4. Реставрация и редактирование фотоснимков, разработка открыток, приглашений, виньеток, визиток и т.д.;
5. Изготовление визиток, бейджей, виньеток, открыток, календарей и т.д.;
6. Съёмка в фотостудии;
7. Продажа сопутствующих товаров (фотоаппаратов, фотоальбомов, фотоплёнок, батареек и т.д.).

Возможно также предоставление сервисных услуг: гарантийное обслуживание фотоаппаратов, продажа в рассрочку и заказ дорогостоящих фототоваров по каталогу. В настоящее время на рынке работают фирмы, предоставляющие аналогичные услуги, однако, основными недостатками конкурентных товаров и услуг являются стабильно высокие цены на фотоуслуги и сопутствующие товары, а также низкое качество продукции. Основными преимуществами проектируемой фирмы являются: возможность снижения себестоимости и цен, повышения качества за счёт использования нового оборудования, расширение ассортимента услуг. Проектируется оборудование большого торгового павильона, который будет предоставлять широкий ассортимент услуг и станет центром цифровой печати.

Основными конкурентными преимуществами данного проекта является:

- использование нового высокопроизводительного оборудования;
- оборудование большого торгового павильона, который будет предоставлять широкий ассортимент услуг и станет центром цифровой печати;
- основной стратегией конкурентоспособности практикуемой фирмы будет комплексная стратегия по снижению цен, повышению качества и уровня обслуживания с целью проникновения на рынок и расширения объёма продаж;
- снижение издержек за счёт высокой производительности оборудования, повышение качества обслуживания, снижение цен, более полное удовлетворение потребителей за счёт расширения спектра услуг и введения гибкой системы скидок.

На наш взгляд, реализация данного проекта способствует открытию прибыльного фотосалона. Поставленные цели и задачи будут способствовать развитию фотоуслуг и сопутствующего сервиса.

Список литературы.

- 1) Социальная культура. Сервис и туризм: управление, история, опыт и проблемы развития. 2000 г.
- 2) Учебное пособие: сервисная деятельность. 3-е издание под ред. В. Романович.

3) Управление и организация в сфере услуг/ Хаксевер К., Гендер Б., Рассел Р., Мердик Р. - (перевод с англ. под ред. В.В. Кулибановой) Питер 2002 г.

АТТРАКЦИЯ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Панина А. – студент, Татаркина Ю.Н. – к.с.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Человек в этом мире никогда не бывает один. С самого появления на свет (а, по мнению некоторых исследователей, ещё в утробе матери) человек включается в непрерывный процесс общения с другими людьми. В общении происходит не только обмен информацией, но и взаимовострастие, взаимопонимание, взаимооценка людей, формирование симпатий или антипатий. Охотней и эффективней общаемся мы с людьми, которые нам симпатичны. А.Ю.Панасюк сформулировал своеобразный закон общения: при прочих равных условиях люди легче принимают позицию того человека, к которому испытывают теплые чувства и, наоборот, труднее принимают (а нередко отвергают) позицию того, к которому испытывают отрицательные чувства.

Возникновение привлекательности одного человека для другого в общении называется аттракцией, а по-другому – это искусство нравиться людям. Это установка на другого человека, которая обуславливает интерес людей друг к другу. В соответствии с ней человек вовлекается в совместную деятельность. Поэтому такое большое значение при установлении отношений доверия имеет аттракция. Она может возникнуть сама собой, стихийно, а может и не возникнуть с первого взгляда – но тогда ее можно сформировать с помощью следующих приемов.

Во-первых, внешний вид человека значительно влияет на восприятие его другими людьми. Множество экспериментов, проводившихся психологами в течение долгих лет, подтверждает, что впечатление, которое у нас складывается о том или ином человеке, во многом зависит от его манеры одеваться. От продавцов и служащих, непосредственно работающих с клиентами, обычно ожидают, что они будут одеты модно, однако без крайностей, чтобы не огорчать традиционно мыслящих людей. Эксперты советуют выглядеть опрятно и элегантно, а также не рекомендуют надевать много украшений или выставлять их напоказ. Но, главное, какой бы наряд вы ни выбрали, чтобы соответствовать ситуации, вам необходимо хорошо себя в нем чувствовать – он должен поддержать вашу уверенность в себе. Тщательно ухаживайте за своей обувью и следите, чтобы она подходила к костюму. Стоит принять во внимание, что рейтинг женщин, использующих косметику, в глазах окружающих выше рейтинга тех женщин, которые ею не пользуются. Однако, злоупотреблять косметикой также не стоит.

Во-вторых, нужно помнить о так называемом «правиле 15 секунд»: основа отношения собеседника к нам складывается в первые 15 секунд общения. И поэтому эти секунды нужно использовать как можно более эффективно и суметь расположить к себе собеседника. Для этого существует правило трех психологических «плюсов»: с начала беседы нужно сделать собеседнику приятные «подарки» Наиболее универсальные из этих «плюсов»: комплимент, улыбка, имя собеседника и поднятие его значимости.

На первый взгляд, комплимент – самое простое в общении. Но сделать его мастерски – высшее искусство. Комплименты бывают трех типов:

1. Косвенный комплимент. Мы хвалим не самого человека, а то, что ему дорого: охотнику – ружье, родителю – ребенка и т.д. Достаточно, зайдя к женщине-начальнице в кабинет, между делом заметить, с каким вкусом подобрана обстановка и как уютно себя здесь чувствуешь, чтобы заработать этим некоторое расположение к себе.

2. Комплимент «минус-плюс». Мы даем собеседнику сначала маленький «минус». Например, «Пожалуй, я не могу сказать, что Вы хороший работник... Вы незаменимый для

нас специалист!» После «минуса» человек теряется и готов уже возмутиться, а потом на контрасте говорится весьма для него лестное. Психологи считают такой комплимент наиболее эмоциональным и запоминающимся, но, как и все сильнодействующее, он рискован. Если «минус» окажется сильнее «плюса», последствия могут быть для нас плачевными.

3. Человек сравнивается с чем-нибудь самым дорогим для делающего комплимент. «Я хотел бы иметь такого же ответственного сына, как Вы!» Этот комплимент самый тонкий и наиболее приятен для собеседника.

И, наконец, главное: комплимент ценен только тогда, когда он сделан искренне.

Еще одно универсальное средство – улыбка. Улыбка – это выражение хорошего отношения к собеседнику, психологический «плюс», ответ на который – расположение собеседника к нам. Искренняя, доброжелательная улыбка не может испортить ни одно лицо, а подавляющее большинство их делает более привлекательными. Желательно приучить себя к тому, чтобы обычным выражением Вашего лица стала теплая, доброжелательная улыбка или хотя бы готовность к ней.

Кто из нас может похвастаться, что помнит имена всех знакомых людей? А может ли кто-нибудь сказать, что ему неприятно, когда мимолетный знакомый, встречаясь еще раз, называет его по имени? Имя человека – это самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке. Само звучание имени оказывает большое воздействие на человека. Сравним две фразы, с которыми муж может обратиться к жене во время домашней ссоры: «Ну, послушай же меня внимательно!» или «Лена, послушай же меня внимательно!» Согласимся, что вторая фраза имеет больше шансов быть услышанной. Во время конфликтов, желая снять их остроту, люди подсознательно начинают чаще использовать имена своих собеседников.

Нам всем хочется чувствовать себя значительными, чтобы хоть в чем-то хоть где-то от нас что-то зависело. Потребность чувствовать свою значимость – одна из самых естественных и характерных человеческих слабостей, свойственных всем людям в той или иной степени. И иногда достаточно дать человеку возможность осознать собственную значимость, чтобы он с радостью согласился сделать то, что мы просим. Любой работник хочет, чтобы другие ценили его труд, признавали его занятость, полезность и незаменимость. Поэтому нам никогда не повредит, обращаясь к нему, извиниться за «причиненное беспокойство», хотя выполнение нашей просьбы и входит в круг его «служебных обязанностей». Средств поднятия значимости собеседника, конечно, существует тысячи, каждый выбирает сам наиболее подходящее для данной ситуации. Но есть и универсальные, которые могут быть названы воистину волшебными словами. Например, «Я хотел бы с Вами посоветоваться!» Люди читают их так: «Со мной хотят посоветоваться. Я нужен! Я значителен! Что ж, почему бы не помочь этому человеку? Конечно, эта фраза – общая формула, все искусство состоит в умении ее варьировать, искать наиболее подходящие по ситуации слова. Главное – искренне попросить у человека той или иной помощи.

Итак, умение произвести хорошее впечатление на окружающих, вовремя сделать комплимент или вежливо попросить собеседника о чем-либо – верные спутники на вашем пути к овладению навыками эффективного общения.

Но это еще не всё. Важно стать приятным собеседником. А лучший собеседник не тот, кто умеет хорошо говорить, а тот, кто умеет хорошо слушать. Ведь люди склонны слушать другого только после того, как выслушали их. Достаточно дать собеседнику возможность выговориться, рассказать все, чем он хотел поделиться, стараясь проявлять максимум внимания и заинтересованности к его словам, чтобы благодарный за это собеседник с радостью и вниманием выслушал все, что расскажем ему мы. Беседа доставит взаимное удовольствие. Существуют специальные приемы понимающего слушания, которым может научиться каждый человек: нереклексивное слушание, выяснение, перефразирование, резюмирование, отражение чувств.

Нерефлексивное слушание – это слушание без анализа (рефлексии), дающее возможность собеседнику высказаться. Оно состоит в умении внимательно молчать. Выяснение – это обращение к говорящему за некоторыми уточнениями. Суть этого приема в том, что слушатель при возникновении непонимания, неясности фразы, двусмысленности какого-то слова задает «выясняющие» вопросы. Для выяснения можно использовать следующие ключевые слова: «Не повторите ли Вы еще раз?», «Что Вы имеете в виду?», «Не объясните ли Вы это?», «Извините, я не совсем понял Вас ...» и т.д. Перефразировать – значит сказать ту же мысль, но несколько иначе. Этот прием помогает убедиться в том, насколько точно мы «расшифровали» слова собеседника, и двигаться дальше с уверенностью, что до сих пор все понято правильно. Перефразирование можно начать следующими фразами: «Если я Вас правильно понял, то...», «Вы поправьте меня, если я ошибся, но...», «Другими словами, Вы считаете...» и т.п. Резюмирование – это подведение итогов. Суть этого приема слушания в том, что мы своими словами подводим итог основным мыслям собеседника. Резюмирующая фраза – это речь собеседника в «свернутом» виде, ее главная идея. Отражение чувств – это стремление показать собеседнику, что мы понимаем его чувства. Как бывает приятно говорить с чутким собеседником, который разделяет наши эмоции и переживания, не обращая внимания на содержание речи, существо которой подчас не имеет особого значения и для нас самих. Все эти приемы можно использовать как на деловых совещаниях и встречах, так и в личной беседе с кем-либо, они помогают не только собеседнику точнее выразить свои мысли, но и нам лучше понять собеседника.

Таким образом, всем людям приятно общаться с понимающим и внимательным человеком. Выслушивайте людей, станьте приятным собеседником - и к вам потянутся. Для этого тренируйте использование методов активного слушания. Применяйте каждый метод, исходя из условий конкретной ситуации. Ведь если та или иная коммуникативная технология применена не вовремя и не к месту – она скорее навредит, чем поможет.

Итак, в данной работе, мы пытались раскрыть основные приемы формирования аттракции. Безусловно, они должны применяться все в комплексе. Не стоит надеяться, что использование какого-то одного из них даст сногшибательные результаты.

Иногда встречаются люди, которые стремятся овладеть приемами общения, чтобы затем использовать эти знания для своих корыстных целей. Такие планы неблагородны, а главное - бесперспективны: никакие голые приемы аттракции не смогут компенсировать отсутствие основного - искреннего и доброжелательного интереса к людям. Это доказали и работы ряда авторов - в основе приемов эффективного общения лежит искренность собеседников.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА ОРГАНИЗАЦИИ ЛЕЧЕБНОГО И ДИЕТИЧЕСКОГО ПИТАНИЯ В САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ.

Пахомова К.А. – студент, Биттер Н.В. – к.п.н. доцент
Алтайский технический университет (г. Барнаул)

Санаторно-курортное лечение является важным и очень ответственным этапом общей реабилитационной программы при любых заболеваниях. Рост сети региональных санаториев с использованием всех природных лечебных факторов во многом решает проблему данного этапа лечения больных, позволяет шире использовать дополнительные лечебные процедуры. Пребывание в региональных санаторно-курортных лечебных учреждениях исключает достаточно серьезный адаптационный период для больных к новым климатическим условиям, что позволяет начать лечебные процедуры с первых дней приезда в санаторий.

Основным и очень важным составляющим санаторно-курортного лечения является организация лечебно и диетического питания.

Лечебное и диетическое питание – очень близкие понятия, но несколько различаются по своему значению в практике. Под диетическим питанием подразумевают главным

образом питание людей с хроническими заболеваниями вне стадии обострения, например организуемое для трудоспособных, работающих людей в санаториях-профилакториях и диетических столовых. Основные принципы лечебного питания при тех или иных заболеваниях сохраняются и в диетическом питании.

Организация лечебного питания это сложный комплекс мероприятий, позволяющий осуществить на практике один из ведущих методов терапии, а именно диетотерапию.

Перечень требований к лечебному (диетическому) питанию совпадает с таковым для рационального питания, однако с учетом характера заболевания на короткий или продолжительный срок могут изменяться требования к энергетической ценности и химическому составу рациона, сбалансированности в нем пищевых веществ, набору продуктов и способам их кулинарной обработки, некоторым органолептическим показателям пищи, режиму питания.

Организация лечебного питания – это сложный комплекс мероприятий, позволяющий осуществить на практике один из ведущих методов терапии, а именно диетотерапию.

Принципы организации лечебного питания в санаторно-курортных учреждениях:

1. Лечебное питание можно определить как питание, в полной мере соответствующее потребностям больного организма в пищевых веществах и учитывающее как особенности протекающих в нем обменных процессов, так и состояние отдельных функциональных систем. Основная задача лечебного питания сводится, прежде всего, к восстановлению нарушенного равновесия в организме во время болезни путем приспособления химического состава рационов к метаболическим особенностям организма при помощи подбора и сочетания продуктов, выбора способа кулинарной обработки на основе сведений об особенностях обмена, состояния органов и систем больного.

2. Лечебное питание является единственным средством обеспечения потребностей больного организма в пищевых веществах с учетом особенностей протекающих в нем обменных процессов и состояния отдельных функциональных систем.

3. Лечебное питание назначается, как правило, в комплексе с другими лечебными мероприятиями.

4. Лечебное питание следует использовать как фон, на котором применяются лекарственные средства. Вредные последствия недостаточного питания выявляются поздно. Они могут проявиться в снижении трудоспособности, слабости сердечной мышцы, снижении артериального давления, нарушении функций желудочно-кишечного тракта.

5. Лечебное питание на курортах строится в соответствии с физиологическими потребностями организма. Суточный рацион больного имеет определенную энергетическую ценность, то есть калорийность; химический состав (определенное количество белков, жиров, углеводов, минеральных солей, воды, витаминов), те или иные физические свойства; массу (объем), консистенцию, температуру пищи и, наконец, определенный режим (распорядок) питания.

Таким образом, при построении того или иного лечебного рациона учитываются как общее, так и местное воздействие на организм, которое может оказать диета или специальный режим питания. Немаловажную роль в дифференцированном применении лечебного питания играет «тактика» его проведения. В понятие «тактика» включается ряд моментов, обеспечивающих планомерность проведения лечебного питания и имеющих подчас решающее значение лечебного питания и имеющих подчас решающее значение для эффективности диетотерапии. Основными из них являются:

- координация пищевого рациона с энергетическими затратами организма больного;
- динамичность назначения лечебного питания с использованием системы нагрузок;
- правильное построение режима питания;
- удовлетворение вкусовых привычек больного;
- привлечение всего персонала санатория к обеспечению лечебного питания, а самого больного к соблюдению его.

Диетическое питание – это обязательная и неотъемлемая часть комплексного лечения

больных, независимо от характера заболевания. При одних патологических состояниях диетотерапия может быть основным методом лечения, при других – тем фоном, на котором медикаментозная терапия будет оказывать более эффективное действие.

Диетическое питание может быть эффективным лишь при правильной и целесообразной его организации. Там, где нет соответствующей профилю санаторно-курортного учреждения диетотерапии, там не может быть полноценного и эффективного лечения. Без соответствия диетотерапии профилю санаторно-курортного учреждения не может быть полноценного и эффективного лечения.

В целом система организации лечебного питания включает в свою компетенцию следующие разделы:

- медицинская документация;
- руководство лечебным питанием и должностные обязанности всех лиц, принимающих участие в питании больных;
- система назначения и выписка питания;
- консультативно-лечебная работа по диетотерапии;
- санитарно-гигиенические вопросы;
- санитарно-просветительская работа;
- санитарно-дезинфекционное состояние;
- вопросы технического обеспечения [3, 38].

Вышеуказанные разделы по организации лечебного питания регламентируются приказами Министерства здравоохранения:

1. Приказ Минздрава от 23.04.85 № 540 «Об улучшении организации лечебного питания в лечебно-профилактических учреждениях».

2. Приказ Минздрава от 05.05.83 № 530 «Об утверждении инструкции по учету продуктов питания в лечебно-профилактических учреждениях здравоохранения».

3. Методические указания МЗ РФ от 22.12.99 № 99/230 «Суточные нормы питания в санаториях, санаториях-профилакториях, санаторных оздоровительных лагерях круглогодичного действия, а также в детских оздоровительных лагерях».

4. «Санитарные нормы и правила № 5179-90».

Таким образом, правильная организация лечебного питания может быть осуществлена в санатории, санатории-профилактории при выполнении ряда условий:

- четкое руководство службой питания на всех этапах ее осуществления;
- хорошо оборудованный и оснащенный пищеблок;
- своевременная доставка высококачественных и в достаточном ассортименте продуктов;
- хорошо отработанное сводное семидневное меню, построенное на научных основах и с учетом местных особенностей;
- укомплектованность и достаточно высокая квалификация поварского и технического состава пищеблока;
- правильная организация и строгое соблюдение технического процесса при приготовлении диетических блюд и своевременность выдачи больным готовой пищи;
- безукоризненное соблюдение санитарно-гигиенических требований на всех этапах.

Услуги питания относятся к базовым курортным услугам, без потребления которых невозможно само пребывание в санаторно-курортном учреждении.

Список литературы:

1. Ветитнев, А.М. Курортное дело / А. М. Ветитнев, Л. Б. Журавлева. - М.: Кнорус, 2006. – 528 с.
2. Воробьев, В. И. Организация оздоровительного и лечебного питания / В. И. Воробьев. - М.: Медицина, 2002. – 366 с.

3. Губергриц, А. Я.. Лечебное питание: справочник / А. Я. Губергриц, Ю. В. – Киев : Вища шк., 1989. – 397 с.

КАДРОВЫЕ РУСУРСЫ В ТУРИЗМЕ (НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ).

Паутова Н. – студент, Белая И.А. - доцент
Алтайский технический университет (г. Барнаул)

Проблема трудоустройства выпускников высших учебных заведений приобретает все большую актуальность. У системы распределения специалистов после окончания вуза были свои недостатки, но она позволяла студентам быть в спокойствии за свое будущее. Сегодня выпускник, получивший диплом, обретает полную свободу выбора. Рынок диктует свои условия, которые зачастую с желаниями выпускников не совпадают. Эта ситуация вплотную затрагивает и сферу туризма.

Не так давно было проведено исследование на тему: «Чего в первую очередь в настоящее время не хватает российскому туризму?». Более 14 % опрошенных ответили, что грамотной рекламной компании, 26 % - государственной поддержки (финансирования) и 60 % отметили, что в первую очередь не хватает профессиональных кадров. При том, что сегодня в России специалистов в сфере туризма готовят более 300 вузов и их филиалов

Таким образом, из сложившейся ситуации вытекает две проблемы: 1. качество образовательных услуг вузов туристской направленности; 2. моральная неготовность выпускника к профессиональной деятельности. Эти 2 проблемы пересекаются и решать их нужно в комплексе.

Сложившаяся в советский период многоступенчатая система образования изжила себя, а новая – имеет многочисленные проблемы, начиная с отсутствия базы для прохождения производственной практики и заканчивая невозможностью изменить рамки профессиональных стандартов, принятых на федеральном уровне. Около 80% руководителей турпредприятий в качестве некомпетентности молодых специалистов видят отсутствие практических навыков. Российское образование, в том числе туристское, сводится к получению теоретических знаний, при этом на практику отводится не больше 10% от общего учебного времени, для прохождения которой предлагаются должности: горничная, официант, бармен, а если повезет, помощник портье. Студентам, которые семестрами изучали экономику, управление предприятием, объясняют, что все, чему их учили на лекциях, придется забыть, и начать практическую деятельность с «низов». В этом практика, как правило, и заключается. Для сравнения, в европейских странах: 50% учебного времени европейские студенты проводят в аудиториях, а 50% посвящают практике. Проработав на практике в разных направлениях, студент получает возможность выбрать именно тот сектор деятельности, который ему по душе. Прохождение практики студентов имеет следующие плюсы: во-первых, период практики приходится на горячий сезон, когда компании нужны дополнительные кадры; во-вторых, студенты получают представление о том, что такое работа в сфере туризма и смогут ли они в будущем работать в этой сфере; в-третьих, руководители фирм могут подобрать интересных, готовых работать, специалистов. Уровень подготовки персонала является одним из основных критериев развития не только рынка труда, но и туристского рынка в целом. Чем выше уровень подготовки, тем больше становится производительность труда. Сейчас производительность труда работника туристского агентства в России по числу проданных путевок составляет 46 реализованных путевок в год и по валютному обороту 75-100 тыс. долл. в год, это в пять раз ниже производительности европейского работника. Конечно, это объясняется не только уровнем подготовки специалистов, но и общеэкономическими, политическими и другими факторами (доходы на душу населения, покупательская способность и т.д.). У нас люди путешествуют в десятки раз меньше, чем на Западе.

Руководители турфирм критикуют туристское образование, в основном ссылаясь на отсутствие квалифицированного профессорско-преподавательского состава, сформулированных требований стандартов, четких представлений у студентов о специфике предмета. В тоже время мало кто из руководителей идет навстречу образовательным учреждениям: оказывает помощь в устройстве студентов на практику; проведении практических занятий. Чаще всего руководители туристских фирм отказываются, ссылаясь на отсутствие времени или собственную не заинтересованность.

У выпускников вузов часто реальность не соответствует созданной их воображением картине о будущей профессиональной деятельности. Даже на старших курсах они считают профессию увлекательной игрой с обилием впечатлений, основанную на путешествиях, часто завышают требования к будущему месту работы. А руководители турпредприятий, в свою очередь, говорят об отсутствии у них практического опыта работы, профессиональной ответственности, пунктуальности, неумении самообучаться, встраиваться в работу фирмы и общей социальной инфантильности.

Распределение кадровых ресурсов страны имеет свои особенности:

1. Сезонные колебания объема занятости. Традиционно неравномерное распределение объема работ: высокая загруженность в летний период и практически ее отсутствие в осеннее, зимнее и весеннее время. Хотя в последнее время наблюдается тенденция к сглаживанию сезонных колебаний.

2. Текучесть кадров. При исследовании туррынка страны многие считают свою работу временной. Также сфера туризма характеризуется высокой долей работников, занятых неполный рабочий день. Самая большая текучесть кадров в фирмах, которые занимаются внутренним туризмом. Это объясняется тем, что в них предъявляется меньше требований при приеме на работу. Коэффициент текучести кадров в туризме по России составляет около 40 %.

3. Низкий уровень заработной платы. На сегодняшний день средняя заработная плата находится в диапазоне 5-8 тыс.руб плюс процент от проданной путевки. Однако такая схема уместна для компаний с установившейся клиентурой, хорошо известных на рынке и не подходит для недавно открытой туристской фирмы. Низкий уровень заработной платы обусловлен, с одной стороны, высокой конкуренцией среди турорганизаций, с другой – относительно невысокой покупательской способностью, так как путешествия не предмет первой необходимости.

4. Большое количество женского персонала. По России в туристских фирмах работают около 75 % женщин. Главной причиной низкой доли занятости мужчин в туризме является низкая заработная плата. То, что работодатели предпочитают женский пол, имеет логическое объяснение: клиент – это все равно, что дорогой гость, а прием гостей – женская стихия. К этому добавляется чувство ответственности за порученное дело, аккуратность и исполнительность. Эта тенденция на рынке труда в туризме привела к тому, что на данный момент туризм считается «женским бизнесом».

5. Отсутствие возможности карьерного роста. Средняя численность работников большинства (80 %) туристских фирм составляет от 5 до 10 менеджеров. Для небольших фирм характерно, когда каждый сотрудник выполняет широкий спектр должностных обязанностей, чаще всего выполнение обязанностей среднего звена.

6. Высокая доля высшего специального образования. Уровень образования в различных секторах турбизнеса существенно различается. Наиболее высок уровень образования персонала в туристских администрациях (до 90%), у туроператоров (84%), в турагентствах (74%), у туристских гидов (67%). Однако большая часть сотрудников имеет высшее образование не по профилю туристских специальностей, поэтому им необходимо дополнительное образование в области туристского бизнеса.

Исходя из вышесказанного, необходимо предпринять усилия для решения проблем, связанных с подготовкой и востребованностью кадров в туризме:

- 1). Стабильное сотрудничество образовательных учреждений и представителей туристского бизнеса (преподавание, прохождение практики, участие в конференциях, деловых играх, круглых столах; участие в финансировании процесса обучения);
- 2). Совместная разработка образовательных стандартов (необходимость ясного видения, какие специалисты сегодня необходимы отрасли);
- 3). Максимальная ориентация учебных программ на практический бизнес;
- 4). Помощь вуза в трудоустройстве молодежи, создание электронной базы данных специалистов, ведение статистики трудоустройства по специальности.

Проблемы совершенствования подготовки кадров и роста востребованности в них для туристической индустрии можно решить только путем взаимовыгодного сотрудничества трех сторон: студент – вуз – турпредприятие. И от этого взаимодействия зависит успех как конкретного туристского предприятия, престиж и авторитет вуза, так и создание крепкой туристской отрасли.

ФОРМЫ И МЕТОДЫ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗАПАДНОЙ СИБИРИ в 1980-е – 2004 гг.

Петракова Т.Г. – аспирант
Алтайский технический университет (г. Барнаул)

Кадровый потенциал играет огромную роль в развитии санаторно-курортного учреждения. От высокой квалификации, качества санаторно-курортного обслуживания зависит востребованность услуг учреждения, эффективность лечения. В 1980-е годы территориальные советы по управлению курортами профсоюзов Западной Сибири и отделы здравоохранения в целях обеспечения постоянного высокого профессионального уровня подготовки кадров санаторно-курортных учреждений систематически организовывали учебу медицинских кадров, работников клубов, библиотек, поваров и официантов и других категорий сотрудников. Большую помощь в повышении квалификации кадрового состава здравниц оказывали Центральный совет, Томский научно-исследовательский институт курортологии и физиотерапии, а также медицинские институты Западной Сибири и областные курсовые базы [10].

В качестве повышения квалификации и подготовки персонала использовались следующие формы:

- специальная подготовка кадров в институтах усовершенствования, в медицинских училищах (специализация, усовершенствование на выездных циклах) и на рабочих местах (в институтах и клиниках, в больницах, в санаториях);

- обучение на краткосрочных курсах и семинарах с отрывом от производства (на Центральных курсах в г. Голицино, на курсовых базах Центрального совета по управлению курортами профсоюзов, на местных базах) и без отрыва от производства (при курортном совете, на постоянно действующих семинарах, в школах передового опыта) [5; 6; 7; 8; 11; 12].

В начале 1980-х гг. Тюменским советом по управлению курортами профсоюзов совместно с медицинским институтом и облздравотделом для врачей здравниц ежегодно проводилось около 25 научно-практических конференций, 10 семинаров, 220 лекций, 750 бесед [13].

В 1980 г. Кемеровским областным курортным советом было проведено 27 врачебных конференций, 18 конференций для медсестер [4]. В 1985 г. в санатории «Прокопьевский» в целях обучения и повышения квалификации среднего медперсонала были организованы конференции, аттестация медсестер, смотры-конкурсы «Лучший по профессии» и «На лучший медицинский пост» [3].

В 1980-е годы без отрыва от производства ежегодно повышали свою квалификацию более 40 врачей, 110-160 медсестер и 130-140 младших медработников здравниц Новосибирского курортного совета [5; 6; 7; 8; 10; 11; 12].

Определенное значение имело участие общественных советов в работе с персоналом санаторно-курортных учреждений Западной Сибири.

В санаторно-курортных учреждениях и домах отдыха функционировали организации, работающие на общественных началах. Таковыми являлись отделы кадров на общественных началах, советы наставников, советы медицинских сестер, общество Красного креста, товарищеские суды, общество ДОСААФ, советы по питанию.

Так, например, в «Речкуновском» санатории Новосибирской области работало 15 общественных организаций, в которых было занято более 300 человек. Постоянную общественную нагрузку имели 190 (45 %) работников санатория. В каждом общественном совете количество участников варьировало от 3 до 15 человек.

Советом наставников ежегодно проводилось «Посвящение в профессию». Совет медицинских сестер совместно с профкомом проводили смотры-конкурсы на звание «Лучший по профессии» среди медицинских сестер физиотерапевтического отделения, «Образцовый пост» среди медицинских постов отделений, «На гостеприимное отделение», ежемесячно проводились конференции медсестер.

Товарищеский суд играл большую роль в деле укрепления трудовой дисциплины, работа была направлена на повышение трудовой и производственной дисциплины, на улучшение морального климата в быту и на производстве [8; 12]. Добровольная народная дружина следила за общественным порядком на территории санатория [9].

Кроме общественных советов важную роль в организации работы персонала здравниц играл медицинский отдел совета и научно-курортные комиссии при территориальных курортных Советах Западной Сибири. Научно-курортная комиссия при Новосибирском курортном совете работала в основном в составе ученых Новосибирского медицинского института, Томского НИИ курортологии, санитарного НИИ, СО АМН СССР, представителей городского и областного отделов здравоохранения, облсовпрофа, главных врачей санаториев курорта, работников лечебно-профилактического отдела совета [5; 6; 8; 11; 12; 13].

В подготовке, обучении, обмене опытом, повышении квалификации медицинских работников большую роль играли базовый дом отдыха «Мочищенский» и базовые курорты «Озеро Карачи» Новосибирской области, курорт «Белокуриха» Алтайского края. Причем на базовом курорте и базовом доме отдыха проходили усовершенствование и специализацию не только персонал санаториев, но и врачи санаториев-профилакториев.

Курорт «Озеро Карачи» являлся базовым учреждением для здравниц Новосибирского, Красноярского, Иркутского курортных советов, а также оказывал содействие здравницам Алтайского края, Омской, Кемеровской и Томской областей. Базовый курорт «Озеро Карачи» сотрудничал с коллективами институтов СО АМН СССР, Томским научно-исследовательским институтом, Новосибирским государственным медицинским институтом.

Работа базового курорта «Озера Карачи» проводилась по усовершенствованию вопросов лечения и обслуживания больных, подготовки кадров, обобщения и распространения передовых форм и методов работы, оказания методической помощи здравницам профсоюзов, работы с молодыми специалистами, организации научно-исследовательских работ [6; 7; 8; 11; 12].

Так, например, базовый курорт совместно с учеными Новосибирского мединститута, ТНИИК и Ф и СО АМН СССР в 1984 г. на курорте провел 4 семинара, «День открытых дверей», итоговую научно-практическую конференцию, в которой приняло участие 29 врачей базового курорта, 14 врачей из санаториев-профилакториев Новосибирского облсовпрофа, 7 врачей из здравниц Красноярского совета и Красноярского крайсовпрофа и более 50 человек из здравниц других областей Сибири и научных учреждений (ТНИИКиФ, НГМИ, СО АМН СССР) [10].

В 1980-е годы при базовом Мочищенском доме отдыха функционировал методический кабинет по культурно-массовой работе здравниц совета. Методическое влияние, оказываемое кабинетом, простиралось на 9 здравниц Новосибирского теркурсовета и 6 здравниц Омского областного и Красноярского краевого советов по управлению курортами профсоюзов [6; 8; 10].

В 1990-е - 2000-е годы изменилась система подготовки и повышения квалификации работников санаторно-курортных учреждений. Система повышения квалификации на базовых курортах перестала существовать. Подготовку кадров и повышение квалификации стало осуществляться при наличии лицензии на право ведения образовательной деятельности в сфере дополнительного профессионального образования.

Перестали проводиться межучрежденческие курсы подготовки кадров. Внутри учреждения сохранились формы обучения персонала, конкурсы на «Самое лучшее отделение». Из общественных советов продолжают функционировать совет медицинских сестер, совет по питанию и подготовка резерва (совет наставников в 1980-е годы). Сохранился опыт проведения научно-практических конференций и семинаров в санаторно-курортных учреждениях, сотрудничество санаториев с медицинскими университетами и научно-исследовательскими институтами.

Так, в 1995 г. в санаториях Омской области организационно-методическая работа, работа по подготовке и совершенствованию медицинских знаний осуществлялась ведущими учеными Екатеринбургского МНЦ, а также специалистами ТНИИКиФ, и преподавателями Омской государственной медицинской академии, участвующими в подготовке медицинских кадров [15].

В 1996 г. на курорте «Чажемто» Томской области медицинским коллективом санатория активно велась научная работа, совместно под руководством НИИКиФ г. Томска разрабатывались и осваивались новые методики [14].

В 1998 г. в санатории «Тогучинский» Новосибирской области медперсоналом были освоены 12 новейших методик диагностики и лечения, врачи и медсестры прошли повышение квалификации на курсах и семинарах. Санаторий эффективно сотрудничал с научно-базовыми учреждениями Алтайского края, ТНИИК и Ф [18].

В 1998 г. на базе санатория «Россия» Алтайского края был проведен цикл усовершенствования для врачей-психотерапевтов курорта. Работа велась совместно с ведущими сотрудниками психиатрических центров из Томска, Новосибирска, Барнаула [16].

В 2000 г. в санатории «Сибирь» курорта Белокуриха был организован учебный центр повышения квалификации медперсонала [2; 17].

В функционировании здравниц в условиях рыночной экономики, когда санаторно-курортный комплекс занимает пограничное место между здравоохранением и туризмом, стал участвовать кадровый состав совершенно разных профессиональных профилей. Кадровый состав в настоящее время дополнен менеджерами, работниками службы маркетинга способствующими продвижению на рынок санаторно-курортного продукта.

В настоящее время продолжает функционировать негосударственное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования (повышения квалификации) «Учебно-методический центр «Голицыно». НОУ ДПО (ПК) «УМЦ «Голицыно» – учреждение, специализирующееся на подготовке, переподготовке и повышении квалификации руководителей и специалистов санаторно-курортных учреждений и учреждений отдыха. В «УМЦ «Голицыно» ежегодно проводится более 60 семинаров для руководителей и специалистов курортной отрасли: генеральных директоров и их заместителей, главных бухгалтеров и экономистов, врачей и медсестер, маркетологов, специалистов по кадрам и офис-менеджеров, специалистов гостинично-ресторанных служб и т. д. [19].

Таким образом, в 1980-е годы подготовка кадров санаторно-курортных учреждений осуществлялась системно. Персонал здравниц имел представление о работе санаториев других регионов, возможность обмена опытом. Огромное влияние в данной системе

оказывали курортные советы и действующие при них медицинские отделы и научно-курортные комиссии. В условиях рыночной экономики формы и методы подготовки советского периода сохранились частично. Следовательно, целесообразно создание центров аналогичных курортным советам в целях повышения научного потенциала здравниц и обмена опытом.

Список источников и литературы:

1. Алушкин П. С надеждой на лучшее // Звезда Алтая. - 1995. – 11 января. – С. 2.
2. Волокитина С. «Сибири» - четверть века // Сибирская здравница. – 2004.–1 июля.- С.2
3. ГАКО Ф.449. Оп.1. Д.22.
4. ГАКО Ф.Р.1202. Оп.1. Д.77.
5. ГАНО Ф.Р.1423. Оп.1. Д.1101.
6. ГАНО Ф.Р.1423. Оп.1. Д.1126.
7. ГАНО Ф.Р.1423. Оп.1. Д.1151.
8. ГАНО Ф.Р.1423. Оп.1. Д.1160.
9. ГАНО Ф.Р.1423. Оп.1. Д.1166. ГАНО Ф.Р.1423. Оп.1. Д.1170.
10. ГАНО Ф.Р.1423. Оп.1. Д.1178.
11. ГАНО Ф.Р.1423. Оп.1. Д.1186.
12. ГАОПОТО Ф.4061. Оп.1. Д.62.
13. Колыхалов В. А. Курорт «Чажемто» / В. А. Колыхалов – Томск, 1996. – 58 с.
14. Оранский И.Е. Использование лечебной базы Омских здравниц для оздоровления населения, пострадавшего в результате Чернобыльской катастрофы, и поступающих из зон экологического неблагополучия / И.Е.Оранский, Р.Г.Образцова // Актуальные вопросы социальной медицины, эпидемиологии и соц.страхования в Омской области. – Омск, 1995. – С. 139-141.
15. Рудь Е. Не забывают о душе // Сибирская здравница. – 2000. – 30 ноября. - С. 3.
16. Угловой М. Ресурсы Белокурихи беспредельны // Свободный курс. – 2000. – 7 декабря. - С. 23;
17. Фролова Г. Жизнь, вдохновение, любовь // Советская Сибирь. – 1998. – 24 января. - С. 18.
18. <http://www.umc-golitsino.ru/>

ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНОЕ НАСЛЕДИЕ ТЕРРИТОРИЙ И РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ПРОГРАММЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ АВТОТУРИСТОВ НА МАРШРУТЕ «СЕЛО ИШИМ – ГОРОД МАРИИНСК»

Погонин В. – студент
Новокузнецкий филиал РМАТ

Объектом данного исследования является специфика проектирования туристского продукта – автомаршрута «Село Ишим – город Мариинск». Предметом – туристско-рекреационный потенциал, в основе которого историко-культурное наследие местностей, прилегающих к современной автомобильной дороге указанного автомаршрута.

Выделение среди подвидов культурного туризма специализированного, направленного «на удовлетворение потребностей туристов в части детального знакомства и изучения местных обычаев, истории и быта населения», иным культурным наследием, неспециализированного, программы которого «основаны на потреблении культурных благ как сопутствующего этапа туристской поездки», и посещение «объектов с познавательными целями», сопутствующего, «который является дополнительной и необязательной частью туристской программы» [1, 352 – 353], обуславливает необходимость при разработке

программ обслуживания автотуристов соблюдения комплексного подхода к набору услуг, предоставляемых автотуристам при посещении объектов историко-культурного наследия в соответствии с их потребностями и тематикой тура. Технология организации и проведения тура определяется оптимальностью обслуживания, которая заключается в комплексном подходе к формированию всей программы обслуживания и составлению ежедневных экскурсионно-досуговых программ [2, 32]. Разработка оптимальной программы обслуживания автотуристов с точки зрения содержания, состава услуг, их количества и порядка предоставления имеет свою специфику.

Представлены предложения по обслуживанию туристов в с. Ишиме и Мариинске. Заострение внимания именно на этих двух объектах туристского показа не означает, что другие населенные пункты, встречающиеся по пути автотуристов, имеют меньшее количество туристских ресурсов. Это совсем не так. Но для автотуриста, путешествующего по указанному маршруту, будет, по всей видимости, утомительно воспринять большой объем информации, основанной на историко-культурном наследии таких старинных сибирских сел как Кольон, Теплая Речка, Почитанка, Постниково, Беркуль, Тюменево. Поэтому, на предлагаемом автомаршруте они являются промежуточными пунктами, информация о которых может быть представлена в путеводителе.

Программа экскурсионного обслуживания начинается в с. Ишим. Здесь множество архитектурно-этнографических памятников и памятников природы, достойных внимания автотуристов. Этот объект туристского показа рассматривается краеведами как экомузей «Русское село Ишим», сам Ишим и смежные с ним территории входят в проект зон охраны [4].

Программу обслуживания в Ишиме нельзя представить без посещения основных историко-архитектурных памятников и памятных мест, таких как Спасская церковь начала XIX в. по ул. Декабристов; дом крестьянина Спиридонова середины XIX в. по ул. Декабристов, 84; общественный дом псаломщика-звонаря конца XIX в. по ул. Декабристов, 81; дом-тактир Петра Загрядского середины XIX в. по ул. Декабристов, 99, где останавливался цесаревич Николай Александрович (будущий царь Николай II); общественный дом Волостного Правления конца XIX в. по ул. Декабристов, 103; сельский магазин середины XIX в. по ул. Декабристов, 104 [4].

Конечно, в данном пункте остановок автотуристов освещены не все достойные внимания памятники этой территории, но экскурсионную программу не следует перенасыщать объектами посещения и информацией, так как это может сказаться на формировании впечатлений автотуриста от поездки.

Последней остановкой на маршруте является город Мариинск. Мариинску, образованному в 1856 г., присвоен статус исторического города [7]. Здесь имеются многочисленные археологические, исторические, архитектурные и природные памятники, что дает право называть город «музеем под открытым небом» [8]. И поскольку эта программа основывается на экскурсионно-познавательных целях, необходимо обязательно посетить Мариинский городской краеведческий музей. Без внимания также не должны остаться архитектурные памятники Мариинска – каменные и деревянные здания, построенные в стиле «сибирского барокко» и с элементами модерна в конце XIX – начале XX вв. Особый интерес вызывает резьба по дереву на домах, выполненная мариинскими мастерами [9, 120 – 122].

Отметим, что «историко-культурные памятники обладают тремя характеристиками: сенсорной, гносеологической, коммуникативной. Соответственно этим свойствам они выполняют три важные социальные функции: во-первых, являются источником чувственного восприятия; во-вторых, – источником исторической и художественной информации; в-третьих, воздействуют на мировоззрение и социальное поведение людей» [5, 22]. Поэтому регионы, имеющие «комплексы культовой архитектуры, исторические постройки, историко-культурные памятники и др. ... не должны оставаться застывшими образованиями» [3, 120]. При организации уникальных территорий, к которым относятся

территории, прилегающие к бывшему Московско-Сибирскому тракту [6], следует соблюдать сочетание традиционных форм деятельности, исторически сформировавшие эти территории с инновационными видами, к числу которых относится и автотуризм.

Список литературы:

1. Биржаков М.Б. Введение в туризм: Учебник. – СПб., 2004. – 448 с.
2. Ильина Е.Н. Туроперейтинг: организация деятельности: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 256 с.
3. Квартальнов В.А. Туризм: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 320 с.
4. Кимеев В.М., Афанасьев А.Г. Экомuzeология. Национальные музеи Кузбасса. Учебное пособие. – Кемерово: Кемеровский госуниверситет, 1996. – 135 с.
5. Кулемзин А.М. Сохранение историко-культурного наследия – фактор социальной стабильности // Историческая наука на рубеже веков: Материалы Всероссийской конференции. Т. 4. – Томск: Изд-во Том. ун-та, 2001. – С. 22 – 24.
6. Пивень С.Н. Историко-краеведческий аспект использования туристских ресурсов территории Западной Сибири вдоль бывшего Московско-Сибирского тракта в рамках проекта «Чайный путь». – Томск: Изд-во Том. ун-та, 2004. – 54 с. + 6 цв. вкл.
7. Постановление коллегии Министерства культуры РСФСР № 12 от 19 февраля 1990 г., коллегии Госстроя РСФСР № 3 от 28 февраля 1990 г. и президиума Центрального совета Всесоюзного общества охраны памятников истории и культуры (ВООПИК) № 12 от 16 февраля 1990 г. «Об утверждении нового Списка исторических населенных мест РСФСР».
8. Программа социально-экономического развития Кемеровской области в сфере туризма // Закон Кемеровской области от 29 декабря 2003 г. № 74-ОЗ «Об утверждении программы социально-экономического развития Кемеровской области в сфере туризма».
9. Сборник «Путеводитель по Кемеровской области». Вып. 1. Новосибирск: «Паритет», 2007. – 160 с.

САМОРЕГУЛЯЦИЯ ПОВЕДЕНИЯ КАК ФАКТОР ДУШЕВНОГО ЗДОРОВЬЯ И УСПЕХА

Попова К. А. – студент, Татаркина Ю.Н. – к. с. н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

С ускорением жизненных ритмов современного человека возрастают нагрузки на его психику. В современном мире человек должен запоминать огромное количество информации и переносить тяжелые физические и психологические нагрузки. Все это приводит к нервному срыву человека, эмоциональному истощению, потери жизненного интереса, апатии и неуверенности в себе. В связи с этим разработано множество методик гипноза и самогипноза, программ психологических тренингов, стали востребованы древние учения по восстановлению сил и душевного равновесия, такие как фэн-шуй и йога.

Вечность этих тем меня заинтересовала и поэтому я хочу остановиться на способах саморегуляции поведения. Исследование этих методик своими корнями уходит глубоко в прошлое: тибетские монахи занимались медитацией и умели направлять мысли на достижение положительного результата.

Современный Японский ученый Эмото Масаро, занимающийся исследованием структуры воды, открыл интереснейший факт, связанный с самонастроением человека. Как известно, человек в зависимости от возраста на 70-90% состоит из воды, человеческий мозг состоит на 80% из воды. Эти факты заставили задуматься Эмото о влиянии на человека положительных и отрицательных эмоций. Эмото Масаро занимался исследованием *кластеров (кластеры - ячейки памяти воды.)* Благодаря кластерам вода запоминает поток энергии, структурируется в зависимости от направленности энергии. Если на воду воздействовали положительной энергией, то вода имеет высокую степень заряженности и может благоприятно влиять на человека. Если же было негативное воздействие на воду, то

эта вода может влиять на человека губительно. Масаро было проведено большое количество опытов по взаимодействию человеческой мысли с водой

Эмото были приглашены несколько человек для проецирования положительных, а затем отрицательных мыслей на колбу с водой, после чего капли воды из каждой колбы были мгновенно заморожены в креогенной камере. Вследствие эксперимента было выявлено, что вода из колбы, заряженная положительно, имеет повышенную энергетику, благоприятно влияющую на человека, и сфотографированные кристаллы воды были правильной симметричной формы в виде шести конечной звезды. На эту воду воздействовали мыслями о любви, благодарности, нежности, ласке. Фотографии же кристаллов воды, на которые воздействовали негативными мыслями, (такими, как «я тебя ненавижу», «мне никогда не повезет», «я несчастлив»), были хаотичны и несимметричны. Эмото советует, что перед употреблением и во время употребления пищи человек должен думать только положительно, так как он своей мыслью заряжает пищу. Негативно заряженная пища может повлиять на ваше настроение, физическое самочувствие и даже состояние здоровья. Постоянная ненависть к человеку, его осуждение, брань за столом могут вызвать заболевание желудка и пищеварительной системы. Значит, за столом вы должны думать только о положительных вещах. Чем больше вы думаете о прекрасном, тем выше ваша жизненная энергия, вы активнее и счастливее. Это одна из методик самонастроя.

Самой эффективной методикой является гипноз и самогипноз. Человечеству давно известно, что подсознание выполняет любую программу, которая достаточно глубоко в него внедрена. Так почему бы нам ни внушить себе что-нибудь позитивное и полезное, например, программу удачи или здоровья. Не лишним было бы внушить себе и программу богатства. Для этих целей существует множество методик, таких как: аутогенная тренировка, метод позитивной визуализации и т.д. Данное гипнотическое внушение - это мощнейший инструмент программирования вашего подсознания. С помощью этого внушения вы в прямом смысле слова станете магнитом, притягивающим удачу.

Хочу предложить Вашему вниманию методика самонастроя на успех.

1. Страсть. Вы должны быть увлечены тем, что вы делаете и получать от этого удовольствие. Сначала страсть, затем достижения.

2. Уверенность. Высокие достижения зависят от наличия высокой степени уверенности. Вы должны быть уверены, что сможете контролировать ситуацию и выйти из трудного положения. Вы должны также быть уверены, что будете иметь благоприятный результат через какое-то время.

3. Концентрация. Достижения требуют исключительной КОНЦЕНТРАЦИИ. Вы должны концентрироваться на процессе, а не на результате.

4. Гибкость. Достижение результатов зависит от способности быстро переключиться и забыть об ошибках.

5. Вызов. Высшие достижения требуют подталкивания себя к преодолению препятствий. Пребывание в безопасной зоне становится вашим тормозом. Бросьте себе вызов - взять эту трудную сделку. Если она не сработает, то ничего страшного - ваш риск был ограничен, и вы сможете похвалить себя за то, что хотя бы попытались.

6. Смотрите и делайте - не думайте! Высшие достижения получаются при отключении мозга и переходе на автопилот. Это значит "быть в Зоне".

7. Расслабление. Когда вы расслаблены, ваши рефлексy и чувство времени превосходны, потому что вы свободны

ОЖИДАЙТЕ успех. Он начинается с вашего самонастроя. Вы казните себя в случае ошибки? Или вы говорите себе - в следующий раз я добьюсь большего успеха, потому что у меня хороший опыт!

Мотивируйте сами себя и верьте в себя. Позитивный самонастрой ведет к достижению уверенности. Если вы уверены, что вы можете что-то сделать, то вы, в конечном счете,

найдете способ достижения этого. Когда у вас существует уверенность в том, что конечный результат будет положительный, то вы психологически и физически более расслаблены. Вы тогда имеете лучшую концентрацию, которая ведет к более эффективному исполнению, которое, конечно, ведет к вершинам в работе.

АНАЛИЗ РЕКЛАМНЫХ СТРАТЕГИЙ ТУРФИРМ Г. БАРНАУЛА
(НА ПРИМЕРЕ Т/А «ОХОТА» И Т/А «КОКС-ТРЭВЕЛ»)
Прудникова А.А. - студентка, Внучкова Т.Н., к.ф.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

На сегодняшний день в городе Барнауле насчитывается более 100 туристских фирм, предлагающих отдых в различных уголках земного шара. Большая конкуренция на рынке ставит владельцев турфирм в жесткие рамки и заставляет более детально планировать свой бизнес. При продвижении товара на рынок важным составляющим планирования является рекламная стратегия – т.е. комплекс методов и средств рекламы, которые предполагается использовать для достижения рекламных целей. Целью в нашем случае выступает желание туристских фирм увеличить свою клиентскую базу, повысить продажи, тем самым получить большие доходы. Это определяет актуальность нашего исследования.

В данной статье рассмотрены различные виды рекламных стратегий, используемых туристскими фирмами г. Барнаула, на примере двух ярких представителей этого бизнеса т/а «Охота» и т/а «Кокс-Трэвел».

Цель исследования: проанализировать использующиеся на туррынке рекламные стратегии и выявить преимущества и недостатки каждой из них.

Новизна исследования связана с проведением сопоставительного анализа различных рекламных стратегий на примере туристских фирм г. Барнаула.

Туристское агентство «Охота» существует на рынке 11 лет. На сегодняшний день компания занимает твердые позиции на туристском рынке, предлагая как внутренний, так и выездной туризм. С каждым годом количество продаж компании возрастает, она пользуется большой популярностью и узнаваемостью у жителей города. Основными направлениями туристской фирмы являются туры по Горному Алтаю, Горной Шории, Белакурихи, активные туры, отдых в пригороде г. Барнаула, экскурсионные туры в г.Москве, Санкт-Петербурге, Золотого кольца России, отдых в Краснодарском крае, зарубежные туры. Кроме того, компания «Охота» является владельцем туристского комплекса «Царская охота» в Горном Алтае - шумного и веселого комплекса, популярного среди молодежи.

Туристское агентство «Кокс-Трэвел» седьмой год успешно работает на внутреннем туристическом рынке. За этот срок компания добилась статуса ведущего регионального туроператора по Алтаю и лидерских позиций по продажам туров в алтайский регион. Кокс-Трэвел специализируется на организации массового и индивидуального отдыха, разработке и проведении всех типов активных, приключенческих, экскурсионных туров и корпоративного обслуживания. Основными направлениями туристской фирмы являются туры по Горному Алтаю, Горной Шории, Белакурихи, активные туры. Компания «Кокс-Трэвел» является самым крупным владельцем средств размещения в Алтайском регионе. На данном этапе функционируют четыре туристических комплекса в таких перспективных зонах отдыха, как Чемал, Телецкое озеро, берег Нижней Катунь. Общее количество мест размещения в 2006 году составило около тысячи. Это такие туристские комплексы, как «Берель», «Ареда», «Золотое озеро» и «Коттеджи в Узнезе». Деятельность каждого из этих комплексов направлена на свою целевую аудиторию.

Анализ работы данных туристских фирм показал, что ими используются две противоположные рекламные стратегии. Туристское агентство «Охота» использует стратегию максимально широкого охвата целевой аудитории, а туристская фирма «Кокс-Трэвел», в свою очередь, использует стратегию сегментирования целевой аудитории.

Сравним данные рекламные стратегии по следующим критериям, как работа с клиентами, работа с агентской базой, проведение различных рекламных акций, каналы продвижения рекламы, наличие и качество рекламно-имиджевой продукции.

При работе с клиентами т/а «Охота» использует индивидуальный подход к каждому клиенту. Менеджеры компании предлагают большой выбор туров, желаемого направления, учитывая все пожелания клиента. Помимо продажи туров, клиенту предлагаются дополнительные услуги, такие как транспортная доставка, услуги страхования, экскурсионное обслуживание. Если клиент попадает в офис, когда все менеджеры оказываются заняты, его проводят в специальную зону отдыха, расположенную в центре офиса, клиенту предлагают чай или кофе, а также ознакомиться с рекламно-имиджевой продукцией компанией и рекламными листовками. Компания заносит каждого нового клиента в клиентскую базу, которая помогает отслеживать не только общее количество купленных туров, но и каждого клиента в отдельности. Представителей клиентской базы компания ежегодно поздравляет с Новым годом фирменными открытками. Постоянным клиентам выдаются дисконтные карты. Все эти составляющие помогают почувствовать клиенту то, что в нем заинтересованы, и что данная компания удовлетворит самые изысканные его потребности. Именно поэтому т/а «Охота» пользуется большой известностью и популярностью, имеет большой поток туристов и, как следствие, большой объем продаж.

В офисе туристской фирмы «Кокс-Трэвел» клиент получает стандартное обслуживание. Компания имеет меньший перечень предложений туров в Горном Алтае, и больший упор делает на развитие качества своих туристских комплексов. Каждый туристский комплекс направлен на конкретную целевую аудиторию. Туристский комплекс «Берель» рассчитан на массовый, шумный отдых, гостиничный комплекс «Ареда» является престижным местом проживания с лечением, туристский комплекс «Золотое озеро» направлен на семейный отдых с большим предложением экскурсий и «Коттеджи в Узнезе» отдых для небольших корпоративов или дружных компаний. Все это обуславливает большой спрос на туры данных туркомплексов, однако количество туристов приходящих в офис компании невелико.

Агентская база т/а «Охота» достаточно развита. Пописавшему договор агентству предоставляется 5-10 % скидки на покупку туров различных направлений.

Туристская фирма «Кокс-Трэвел» ведет активную работу с агентской базой, предоставляя различные спецпредложения. При бронировании туров в On-line режиме агентское вознаграждение составляет 11 %. Лидерам продаж агентское вознаграждение увеличивается. Так как туристские комплексы компании пользуются большой популярностью, то данные предложения обеспечивают компании большой объем продаж через агентскую сеть. Кроме того стоит отметить, что обе компании проводят рекламные туры для своих агентских сетей, предоставляя возможность увидеть все предлагающиеся базы.

Рекламные акции проводят обе компании. В большинстве своем у турфирмы «Кокс-трэвел» это выражено в снижении цен на туры определенных туристских комплексов. Кроме того, для корпоративных клиентов имеются специальные предложения по тимбилдингу (объединение активного корпоративного отдыха и игры, с целью сформировать командный дух и научить легко решать поставленные задачи). Данные рекламные акции делает турпродукт компании более привлекательным для туристов.

Туристская фирма «Охота» разрабатывает специальные предложения, такие как «Последний звонок в горах», «Медовый месяц», «Третий не лишний», используя при этом свой туристский комплекс. Затрагивая интересы определенных групп компания обеспечивает еще больший поток туристов, желающих отдохнуть по более низким ценам.

Каналы продвижения рекламы компаний различны. Т/а «Охота» старается охватить широкую целевую аудиторию, используя такие каналы рекламы, как телевизионная реклама, раздача листовок, многочисленные растяжки по городу, реклама в газетах. В свою очередь т/ф «Кокс-Трэвел» направляет свою рекламу на сегментированную целевую

аудиторию, рекламируя свою продукцию на туристских выставках, рекламой в газетах и раздачей рекламно-имиджевой продукции корпоративным клиентам.

Вся рекламно-имиджевая продукция обеих компаний (каталоги, буклеты, DVD фильмы), а также Интернет-сайт создается и поддерживается с учетом мировых тенденций.

Из анализа мы видим, что обе рекламные стратегии имеют свои сильные и слабые стороны. Обе компании несут большие затраты, связанные с рекламой, но каждая по своему. Если у т/а «Охота» большинство затрат связано с большим количеством предоставляющейся рекламой на рынке, то у т/ф «Кокс-Трэвел» большие затраты связаны с созданием рекламно-имиджевой продукции для корпоративных клиентов, участие в выставках и усовершенствования своих туристских комплексов.

Рекламная стратегия максимально широкого охвата целевой аудитории позволяет фирме увеличивать свою прибыль за счет большого числа клиентов. Однако при большом потоке клиентов в горячий сезон, фирме каждый раз приходится добирать дополнительный персонал, что связано с увеличением затрат. Кроме того, на короткий срок найти профессиональные кадры достаточно сложно, чаще всего на данный период времени подбираются студенты, которых необходимо дополнительно стажировать. Это создает дополнительную нагрузку на основной персонал. Также максимальный охват целевой аудитории может негативно влиять на качество предоставляемых услуг.

Рекламная стратегия сегментирования целевой аудитории позволяет четко разграничивать имеющихся клиентов, более детально знать их приоритеты, а значит и более качественно предоставлять услуги. Совершенствуя свои туристские комплексы, фирма обеспечивает постоянный спрос на свой турпродукт, продавая его через разветвленную агентскую базу. Это приносит не меньший доход фирме, чем при использовании рекламной стратегии максимально широкого охвата целевой аудитории.

В заключении можно сказать, что обе рекламные стратегии способствуют конкурентоспособности фирм, их развитию и могут служить примером для использования только открывшихся компаний на туристском рынке.

Список литературы:

1. Ромат Е.В. Реклама/Е.В. Ромат – СПб: Питер, 2007 – 208с.
2. www.ohotka.ru
3. www.kokstravel.ru

ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ КУРОРТА ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ «БЕЛОКУРИХА».

Рей Т.В. – студент, Панин Е.Л. – к.м.н., профессор.
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Древние мудрецы учили: исследуй каплю воды, и разуму твоему откроется мироздание. Белокуриха – всего лишь точка на карте страны, однако в точке этой сфокусированы и события «любопытные», и люди «отменные» не одного столетия. Год за годом, век за веком расцветивали они Белокуриху огоньками, пока не превратили в заметную на весь мир точку, обладающую удивительным притяжением.

Исходя из этого, целью нашей работы было изучение истории и современного состояния курорта федерального значения «Белокуриха».

В процессе выполнения нашего исследования были поставлены следующие задачи: изучение истории развития курорта «Белокуриха»; состояние курорта в послевоенный период и в 90-е гг; перспективы развития курорта.

Горячие ключи в долине речки Белокурихи были известны еще с конца XVIII в., когда в предгорьях Алтая появились первые поселенцы, которые испытали на себе лечебные

свойства ново-белокурихинских горячих ключей. Казанцев С.Н. доставил «живую» воду в г. Барнаул, советнику Алтайского горного правления Гуляеву С.И..

Сообщение Гуляева С.И. о целебных ключах деревни Новая Белокуриха было напечатано в газете «Томские губернские ведомости» в 1867 г., и на «ключи» приехали первые больные. С этого года и ведет свою историю курорт Белокуриха, а Гуляева С.И. заслужено считают его основоположником.

В 1869 г. на средства Гуляева С.И. рядом с источниками был построен ванный павильон – первая водолечебница в здешних местах.[1]

В начале XX в. руководство Алтайского округа сдавало в аренду местечко с целебными ключами Белокурихинскому обществу сроком на один год. Из-за короткого срока использования местное общество не вкладывало средства в обустройство источников и развитие здесь инфраструктуры.

Так продолжалось до 1916 г., когда источники были переданы в аренду Бийскому Отделу Союза увечных воинов. Ванное отделение в этот год было расширено и построен барак на 50 солдат.

В 1920 г. после Ленинского декрета «О лечебных местностях общегосударственного значения» белокурихинские источники были переданы в ведение Сибирского Курортного Управления. Белокуриха была отнесена к курортам государственного значения.

Для обследования белокурихинских горячих ключей из г. Томска прибыли гидрогеологи под руководством Васильевского М.М.. Под его руководством был сделан полный анализ местной минеральной воды.

На курорте были построены солярий, столовая, контора. Часть этих сооружений сгорела, а часть пришла в негодность к 1926г., когда курорт был передан в ведение Бийского окрисполкома.

Белокуриха стала курортом местного значения. С 1926 по 1930 гг., за счет средств округа было построено более 30 зданий, много было сделано по благоустройству и озеленению, открыто автомобильное движение по грунтовой дороге от Бийска до Белокурихи.[2]

В конце 1930 г. курорт вошел в состав Западно-Сибирского курортного треста, и Западно-Сибирское управление начинает разведочные работы на курорте.

В 1934 г. инженер Богатков Н.М. пробурил первую скважину с самоизливающейся термальной водой. Разведка и исследование терм позволили увеличить ресурсы воды, используемой для лечебных целей, с 80 до 120 куб. м. в сутки.

Научно-исследовательскую работу на курорте продолжил в 1934-1938 гг. известный кардиолог, профессор Мясников А.Л.. В результате системных исследований были уточнены показания и противопоказания для лечения белокурихинскими водами. [1]

В 1935 г. курорт перешел в ведение санаторно-курортного управления Западно-Сибирского крайздрава. Тогда был составлен первый проект генеральной планировки курорта. Его территория увеличилась с 16 до 50 га. Были построены поликлиника, пропускник-распределитель, кирпичное ванное здание на 25 ванн с двумя бассейнами.[2]

Таким образом, к сороковым годам XX в. курорт Белокуриха приобрел облик курорта.

Великая Отечественная война остановила хозяйственное и научное развитие курорта. Здесь был развернут госпиталь для долечивания раненых солдат и офицеров. В 1942 г. сюда были эвакуированы дети из Всесоюзного пионерского лагеря «Артек».

Постановлением Совета Министров РСФСР от 29 апреля 1948 г. создано Главное Управление курортов и санаториев Минздрава РСФСР. В его состав вошел и курорт Белокуриха.

В послевоенный период лечебные факторы белокурихинских источников продолжает изучать ученик и последователь академика Мясникова А.Л. профессор Шершевский Г.М.. Ему принадлежат идеи применения суховоздушных радоновых процедур, радоновых аппликаторов. Он же первым применил эти идеи на практике. Научные открытия тех лет позволили создать хорошую базу для дальнейшего расширения показаний для лечения на

курорте. А переход курорта в 60-х гг. под контроль ВЦСПС обеспечил быстрое развитие его материально-технической базы. В короткие сроки были введены в эксплуатацию столовая на 600 мест, санаторий «Металлург» на 70 мест, 14 летних павильонов, детский ревматологический санаторий Алтайкрайздравотдела на 100 мест, санаторий «Алтай» Минсредмаша на 250 мест, санаторий Центросоюза на 250 мест, Дом культуры и др. Под руководством А.Н. Булычева-Энгельгардта, который возглавлял курорт с 1958 по 1969 гг., был осуществлен важнейший переходный этап: создана многоотраслевая материально-техническая база, позволившая курорту Белокуриха выйти на всесоюзный, а затем и международный уровень.

Научный потенциал, достигнутый в 60-е гг, послужил ступенькой для новых открытий при изучении уникальных свойств термальной воды.

Постановлением Совета Министров СССР от 28. 08. 1970 г. курорт Белокуриха вошел в перечень курортов общесоюзного значения. Благодаря министру среднего машиностроения СССР Славскому Е.П, начинает разрабатываться и претворяться в жизнь проект «Большой Белокурихи».

В 70-80-е годы были сданы в эксплуатацию санатории «Катунь», «Сибирь», «Белокуриха», «Россия», а лечебный комплекс главной водолечебницы и поликлиники был удостоен Премии Совета министров РСФСР за высокое качество строительных работ и оригинальный архитектурный проект.[2]

В 90-е гг. Белокуриха переживала нелегкие времена: раздел на отдельные акционерные общества, размежевание территорий и коммуникаций происходили порой очень болезненно. Идея нового объединения санаторно-курортных учреждений диктовалась самой жизнью. Во главе этого процесса становится Бенгардт А.А.. В 1993 г. он создает ЗАО «Курорт Белокуриха», объединяющее санатории «Катунь», «Сибирь», главную водолечебницу и в 1996 г. – санаторий «Белокуриха».

В 1998 г. приняла первых гостей новая здравница «Родник Запсиба» Западно-Сибирского металлургического комбината, а в 1999 г. – пансионат «Транссиб» Западно-Сибирской железной дороги.

В санаториях ЗАО «Курорт Белокуриха», ОАО «Алтай-West», ЗАО «Санаторий Россия», санатории Центросоюза и детских санаториях полным ходом идет реконструкция помещений.[3]

Гостиничный комплекс большинства санаториев поднят до уровня европейских стандартов. В лечебные отделения санаториев подведена вода термальных источников, что позволяет пациентам принимать процедуры с максимальным комфортом.

Лечебные возможности курорта Белокуриха огромны. Сегодня в арсенале врачей курорта около 140 видов различных процедур.

В санатории «Белокуриха» имеются 2 центра реабилитации, которые пользуются заслуженной славой не только в сибирском регионе, но и в России: это центр реабилитации женщин и девочек-подростков и центр реабилитации больных инфарктом миокарда.

В 1998 г. здесь было открыто крупнейшее лечебно-диагностическое отделение, оснащенное самым современным оборудованием и аппаратурой лучших зарубежных фирм.

Важным событием в жизни курорта явилось открытие новых – Искровского и Черновского – месторождений термальных азотно-кремнистых радоносодержащих вод.

31 октября 1999 г. Правительство РФ утвердило положение о курорте федерального значения Белокуриха. Этот статус означает важность курорта для России.[3]

Наличие уникальных лечебных факторов, высокий научный потенциал, хорошо развитая инфраструктура дают возможность предупреждать и лечить на курорте самые различные заболевания.

Это дает право называть Белокуриху лучшим курортом Сибири, да и России тоже. Он стал любимым местом отдыха большинства работников из районов крайнего Севера, соседних регионов и многих гостей ближнего и дальнего зарубежья.

Список литературы:

1. Панин Е.Л., Бовтун В.С. Индустрия оздоровительного отдыха в России и за рубежом. - Барнаул: изд-во Алт ГТУ, 2006, стр. 138-143
2. Батуева Т. Счастливая звезда Белокуриха. – ж-л «ALTAI: знакомое и неизвестное», № 4/14 2007, стр. 22-33
3. www. sanrussia. Ru

СТАНОВЛЕНИЕ ЭКСКУРСИОННОЙ РАБОТЫ В ЗАПАДНОЙ СИБИРИ В 1920–1930-Е ГГ.

Переверзева А.С. – студент, Исаев В.В. – к.и.н., доцент
Алтайский технический университет (г. Барнаул)

Советское государство с первых месяцев своего существования уделяло экскурсионной деятельности самое пристальное внимание, понимая, что это – одна из возможностей влияния на массы. Начало 1920-х гг. характеризуется расцветом экскурсионного дела в России. Растет число экскурсионных станций (Центральная опытно-показательная экскурсионная база Наркомпроса в Москве (1923) и Инструкторская экскурсионная станция в Павловске (1921). В крупных и провинциальных городах начинают свою работу кружки, которые организуют экскурсионное изучение городов и близлежащих районов [1, с. 21].

Экскурсионное дело с середины 1920-х гг. тесно связано с развитием краеведения, которое считалось важной сферой культурно-просветительной политики Советского государства. Деятельность общественных краеведческих организаций была направлена на изыскание новых полезных ископаемых, необходимых для строительства, местной промышленности и сельского хозяйства. Эти направления в краеведческой работе значительно расширили тематику и маршруты экскурсий.

Значительный вклад в развитие экскурсионного дела в Западной Сибири внес преподаватель естествознания Виктор Иванович Верещагин. Летом он со своими учениками организовывал ботанические экспедиции в Горный и Рудный Алтай, на Приобское плато. В.И. Верещагин занимался не только практической экскурсионной работой. Им был разработан цикл статей – рекомендации для организации ботанических экскурсий – «Материалы для ботанических экскурсий в Алтайском крае» [2, 3, 4.].

В развитии экскурсионного дела в Западной Сибири важную роль принадлежала органам народного просвещения. Экскурсионное движение в течение 1920-х гг. опиралось на школу, руководителями экскурсий и походов были преимущественно школьные учителя. Основная работа по привлечению взрослого населения к экскурсиям возлагалась на подотдел внешкольного образования Наркомпроса, преобразованный позже в Главный политико-просветительный комитет Республики – Главполитпросвет.

Одним из направлений школьной экскурсионной работы являлась организация образовательных экскурсий. Сибирские школы организовывали летние экскурсионные поездки в Горный Алтай, для изучения природы и быта коренного населения. Ярким примером такой работы, может служить деятельность арнаульской опытно-показательной школы им. III Коминтерна.

К экскурсиям учителя и ученики готовились в течение учебного года: проводились практические подготовительные занятия, изучался природный и растительный мир местности, куда планировалось отправиться.

Школьные экскурсии носили образовательный характер: ученики собирали и обрабатывали материал для коллекций, обязательно велся дневник экспедиции. После окончания экскурсионной поездки, в течение осени и зимы ученики занимались обработкой собранного материала. Весной в школе проводилась выставка собранных за лето экспонатов и рисунков, ученики выступали с подготовленными докладами [5, с. 68.].

Еще одно направление экскурсионной работы в середине 1920-х гг. – шефские экскурсии, когда городские школьники выезжали в удаленные сельские школы. В рамках таких экскурсий обследовались различные стороны жизни деревни, участники шефской экскурсии читали доклады, проводили концерты.

В середине 1920-х гг. в экскурсионную деятельность Западной Сибири вливаются профсоюзные и общественные организации. Так, московским «Обществом изучения Урала, Сибири и Дальнего Востока» совместно с «Обществом туристов» был организован ряд экскурсий на Алтай.

В конце 1920-х – начале 1930-х гг. туристическое движение все больше приобретает политическое и государственное значение. Кроме того, туризму, как способу допризывной подготовки передается большое военное значение.

Экскурсионная и туристическая работа в конце 1930-х гг. тесно связана с деятельностью акционерного общества «Советский турист». Итогом недолгой работы общества стало зарождение планового туризма – создание сети туристических баз и маршрутов, по всей территории Советского Союза. Организацией самодеятельных туристических походов занималось «Общество пролетарского туризма РСФСР». Постановлением от 8 марта 1930 г. оба общества были объединены в одно – «Всесоюзное добровольное общество пролетарского туризма и экскурсий» (ОПТЭ).

Постановлением ЦИК СССР от 17 апреля 1936 г. ОПТЭ ликвидировалось. Вся материально-техническая база упраздненного общества и других туристско-экскурсионных акционерных организаций была передана в ведение профсоюзов [6, с. 105.].

Для 1930-х гг. характерна жесткая регламентация туристско-экскурсионного дела: установлено деление по возрастным группам, рассчитаны средние нормы расстояния (в километрах) при организации пешеходных экскурсий. В планах учебных школьных программ предусматривались обязательные экскурсии на производства и «экскурсии в природу». В сибирских городах работали летние школьные площадки, в план работы которых включались экскурсии.

Профсоюзные организации в туристско-экскурсионной работе видели дополнительную возможность проводить просветительную работу среди населения. Профсоюзы организовывали поездки не только по Сибири, но и в Москву, Ленинград, Крым и Кавказ. Часть стоимости путевки оплачивал сам экскурсант, и значительную часть оплачивала профсоюзная организация.

В этот период туристское движение охватывало широкие слои населения и все заметнее несоответствие между ростом туристского экскурсионного движения и имеющейся материально-технической базой, все сильнее ощущается дефицит специалистов по туризму. К этому времени в национальном туризме сложились получившие массовое распространение два основных направления: а) туристско-экскурсионные поездки и путешествия по плановым маршрутам; б) самодеятельный туризм.

К середине 1930-х гг. в СССР сформировались две мощные организации: Всесоюзный центральный совет профессиональных союзов (ВЦСПС) и Всесоюзный совет физической культуры при ЦИК СССР. 17 апреля 1936 г. постановлением Президиума ЦИК СССР Всесоюзное общество пролетарского туризма и экскурсий было ликвидировано. Материально-техническую базу упраздненного общества и других туристско-экскурсионных акционерных организаций передали в ведение ВЦСПС. С этого момента профсоюзный туризм, осуществляемым под патронажем партийных и советских органов, занял монопольные позиции в СССР. В 1936 г. было организовано Туристско-экскурсионное управление профсоюзов (ТЭУ ВЦСПС).

Под руководством Туристско-экскурсионного управления ВЦСПС создается сеть туристских маршрутов союзного и местного значения. По ним ежегодно путешествовали тысячи людей. Для приема групп туристов приезжающих в Сибирь были открыты туристские базы в Бийске, Горно-Алтайске, Аносе, Артыбаше, туристский пункт на Артыбаше и спасательная высокогорная станция под Белухой. К середине 1930-х гг. на

Алтае работали 5 туристических маршрутов, проводились альпинистские и лыжные походы [7, с. 8–14.].

При рассмотрении особенностей и направлений развития экскурсионного дела в Западной Сибири, необходимо отметить, что для становления экскурсионного дела в Западной Сибири были характерны процессы, происходившие в стране. Период 1920-30-х гг. характеризуется созданием социально-экономических условий, зарождением и организационным становлением экскурсионного и туристского движения. Особенностью развития экскурсионного дела в Западной Сибири был большой интерес к экскурсиям в Горный Алтай.

Список литературы:

1. Юхневич, М.Ю. Я поведу тебя в музей / М.Ю. Юхневич. – М., 2001. – 153 с.
2. Верещагин, В.И. Материалы для ботанических экскурсий в Алтайском крае / В.И. Верещагин. – Барнаул: Алтайское книжное изд-во, 1972. – 128 с.: ил.
3. Верещагин, В.И. Очерки Алтая / В.И. Верещагин. – Новосибирск: Сибкрайиздат, 1927. – 86 с.: ил.
4. Исследователь, ботаник, педагог. Из личного фонда Виктора Ивановича Верещагина (1871-1956) / Судьбы. Воспоминания, дневники, письма, стихи, материалы экспедиций, доклады, протоколы допросов. – Барнаул: «Пикет», 2001. – С. 29-59.
5. Анохин, А. О школьных экспедициях на Алтай / А. Анохин // Просвещение Сибири. – 1927. – №3. – С. 68-73.
6. Долженко, Г.П. История туризма в дореволюционной России и СССР / Г.П. Долженко. – Ростов-на-Дону: Издание Ростовского университета, 1988. – 192 с.
7. Путешествия по СССР: Алтай. – М.: Изд-во ОПТЭ, 1935. – 64 с.: ил.

ВЛИЯНИЕ ТРАНСГРАНИЧНОГО ПОЛОЖЕНИЯ НА РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ АЛТАЙ

Петенева А.А. – студент, Дунец А.Н. – к.г.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В последние годы мировое сообщество уделяет большое внимание проблемам и перспективным направлениям развития Большого Алтая. Данная территория, объединяющая приграничные территории Алтайского края и Республики Алтай Российской Федерации, Синьцзян-Уйгурского автономного района КНР (СУАР), Баян-Ульгийского и Ховдского аймаков Монголии, Восточно-Казахстанской области Казахстана, способна стать новой точкой роста, новым геополитическим узлом, изменяющим привычное взаимодействие четырех исторически связанных государств.

Алтай в силу геополитического расположения в центре Евразии в разные исторические эпохи объединял различные этносы и культуры. Сплав древности и современности, национального колорита и предприимчивости сделал из Алтая важный исторический центр. В течение столетий торговля способствовала развитию Центральной Азии и Западного Китая, связывая восток с западом, и содействовала развитию наук, новых технологий, а также развитию торгово-экономических и культурных отношений.

Наряду с другими трансграничными горными территориями (такими как Альпы, Гималаи, Кавказские горы), Алтай, обладая уникальными рекреационными ресурсами, имеет перспективы для развития туристского кластера международного уровня.

На сегодняшний день уже создано множество законодательных документов между государствами Большого Алтая - договоры о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи между государствами, соглашения о сотрудничестве приграничных областей, соглашения об информационном взаимодействии государств, соглашения о едином порядке регулирования внешнеэкономической деятельности, соглашения о безвизовых групповых туристических

поездках и пр. Однако только трансграничные регионы могут заполнить эти договоры конкретным содержанием. Отсюда вытекает острая необходимость детальной проработки недостаточно отлаженного сотрудничества в сфере туризма.

В последние годы изучаются специфические особенности каждой территории, реализуются проекты, но это лишь начало большого и трудного пути вхождения и признания Алтая в мировой цивилизованный рынок туризма. Планируется строительство газопровода в Китай, и по прогнозам проходить он будет по территории Республики Алтай, участку территории Всемирного наследия «Зона покоя Укок», имеются и альтернативные пути прохождения газопровода. Планируется также строительство автомобильной дороги в Казахстан, что сможет послужить фактором развития транзитных путешествий, миграционных перемен. Экономический потенциал позволяет также развивать обслуживание транзитных туристов, следующих в Монголию и Китай. Изучаются необходимые правовые и технические требования по организации прямого авиационного сообщения между Республикой Алтай и СУАР КНР (г. Горно-Алтайск - г. Урумчи). Проводятся мероприятия которые позволяют обеспечить безопасность пребывания туристов на территории Алтая.

По основным показателям туристская отрасль Республики Алтай в сравнении с 2006 г. демонстрирует рост на 12 - 15 %. В 2007 г. от туристской деятельности получен 51 млн. руб. налоговых поступлений. На территории Республики действуют 146 туркомплексов, около 300 объектов «зеленого туризма». В развитие сферы туризма вложено более 400 миллионов рублей инвестиций.

Характер горного рельефа, большое количество ледников, озер и рек, богатый животный и растительный мир Алтая делают его весьма привлекательным для организации самых разнообразных видов туризма, горно-спортивных рекреационных занятий.

Единственным в России регионом, на территории которого можно провести спортивное путешествие по любому классификационному виду туризма от первой до шестой (высшей) категории сложности, является Алтай.

Приграничными территориями в Республике Алтай являются высокогорные районы, отличающиеся экстремальными и крайне дискомфортными условиями биоклимата: Кош-Агачский - имеет значительно суровый климат, с более резкими перепадами суточных температур, Усть-Коксинский, Усть-Канский - отличаются большим уровнем осадков в зимний период, толщина снежного покрова местами достигает 2-3 м. Труднодоступность высокогорий и суровость климата, делают их ландшафты лишь частично пригодными для массового отдыха. Высокогорные районы перспективны для развития альпинизма, горно-пешего, водного туризма и экотуризма.

Рекреационный потенциал территории Республики Алтай, и каждой ее отдельной территориальной единицы использован не в полной мере, что позволяет утверждать, что потенциальная туристско-рекреационная емкость значительно больше фактической. Для дальнейшего развития туристского бизнеса в Горном Алтае необходимо выделить три аспекта: повышение экономической активности; увеличение занятости населения; сохранение окружающей среды.

В настоящее время разрабатывается «Схема территориального планирования Республики Алтай», в рамках которой, проводится оценка состояния и перспектив развития рекреационного кластера республики. Раздел посвященный «рекреации и туризму» формируется с учетом ранее проведенных работ и принятых программ: программа «Территориальная организация и развитие массового отдыха и туризма в Республике Алтай на 2007-2009 годы»; «Схема развития туризма Республики Алтай до 2020 года»; «Генеральная схема размещения туристических объектов на территории Республики Алтай» и др.

Основными рекреационными зонами в «Генеральной схеме размещения туристических объектов РА» определены:

– *курортно-рекреационная зона «Союзга», где будет размещаться многофункциональный спортивно-развлекательный комплекс (аквапарк) - с пропускной*

способностью 900 чел/час., 6 гостиничных комплексов с разнообразными дополнительными услугами, оздоровительный лечебно-профилактический комплекс, мини-гостиницы, коттеджи, детские сады и школы, торговый центр. Данная зона общей площадью 238740 м.кв., способна разместить 1200 посетителей и 1550 человек обслуживающего персонала.

– *курортно-рекреационная зона «Чемал»* предусматривает проектную емкость ключевых круглогодичных объектов 1985 мест. Курортно-рекреационная зона «Чемал» является ядром рекреационных объектов Чемальского района с общей перспективной емкостью – 6750 мест, а также входит в приоритетный рекреационный регион «река Катунь». Развлекательный комплекс – аквапарк с аттракционами, плавательный бассейн, SPA центр, спортивно-развлекательный центр, гостиничные комплексы, гольф-клуб с комплексом гостиниц, ресторан на горе Узюк, зона центра спортивно – прикладных и экстремальных видов спорта, зона центра «Акбузат» (Центр конного спорта и реабилитации), зона зоопарка.

– *курортно-рекреационная зона «Йогач» на оз. Телецкое.* туристический развлекательный центр, торговый центр с кинотеатром (2 зала вместимостью 480 чел.), кафе у причала, искусственный водоем.

– *туристический кемпинг на 300 мест у п.Усть-Муны* в Чемальском районе является разгрузочной рекреационной территорией, оттягивающей неорганизованных сезонных автотуристов от главных курортно-рекреационных центров - «Союзга-Манжерок» и «Чемал». Летние коттеджи, палаточный городок.

– *туристский комплекс у п.Тюнгур* - является центральным объектом зоны приоритетного туристско-рекреационного развития «Гора Белуха» - это гостиница, коттеджи отапливаемые (для сдачи внаем), летние домики.

– *туристский комплекс у п. Кучерла* - гостиница представляет собой изогнутую в плане структуру переменной этажности, коттеджный поселок.

Важнейшей особенностью новой схемы характеризующей перспективы развития туризма в Республике Алтай является оценка роли Алтая в международном туризме и определение трансграничного сотрудничества в области туризма. Отметим, что в ранее разработанных схемах по развитию туризма недостаточно внимание уделено приграничным территориям (за исключением района горы Белуха). Развитие туризма в трансграничных территориях необходимо рассматривать во взаимосвязи с сохранением природы и культурно-исторического наследия, развитием транспортной инфраструктуры и расширением торгово-экономических связей. Одним из решений трансграничных проблем региона, может стать создание трансграничной биосферной территории (ТБТ).

Деятельность государственных органов также направлена на развитие и координацию международного сотрудничества в области туризма. Примером является работа международного координационного комитета «Наш дом Алтай», который выступает инициатором формирования туристских маршрутов связывающих государства расположенные в пределах Алтайского региона (например, проектируемый маршрут «Золотое кольцо Алтая» свяжет Монголию, Китай, Казахстан и Россию). Происходит формирование туристских кластеров, которыми в том числе будут являться две особые экономические зоны туристско-рекреационного типа и игорная зона. Проводится реконструкция автодорог (в основном федерального и регионального значения), строятся новые автодороги, имеющие стратегическое значение для развития туризма в регионе (Новокузнецк – Турочак, Риддер (Казахстан) – Усть-Кан). Ведется строительство инженерной инфраструктуры: газопроводов, ЛЭП. По территории региона увеличивается пространственное распределение отдельно стоящих туристских комплексов, что способствует диверсификации туристских поездок в регионе.

Перспективной территорией с разнообразными ландшафтами являются многие местности Улаганского района. Среди наиболее известных объектов этого района отметим: Пазырыкские курганы, Чулышманское нагорье, Мажойский каскад, Красные ворота, перевал Кату-Ярык, горные озера (оз. Чайбекколь, оз. Джулукуль и др.), Чульчинский водопад, каменные грибы урочища Аккурум, сероводородный источник «Адышту», южный берег

Телецкого озера (мыс Кырсай). Наличие данных ресурсов позволит организовывать практически все виды туризма. Приоритетным на данной территории, должен стать экологический и этнический туризм, не последнее место может занять организация рыболовного туризма по спортивному лову экзотических для туристов западных стран тайменя, сибирского хариуса и алтайского османа.

Развитие приграничных территорий связано с решением широкого круга задач: охраной природного и культурного наследия, организацией туризма, поиском путей устойчивого развития территории. В условиях глобализации трансграничное взаимодействие в области туризма является одним из важнейших элементов международного сотрудничества. Для дальнейшего развития туризма необходимо комплексно использовать приграничные территории, увеличивать количество пропускных пунктов, создавать туристскую инфраструктуру, развивать круговые международные туристские маршруты.

ТУРИЗМ В КИТАЕ И ПЕРСПЕКТИВА ЕГО РАЗВИТИЯ

Пульникова А.А. - студентка, Бовтун В.С. – д.и.н., профессор
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

За последние 20 лет экономика Китая значительно шагнула вперед, о чем свидетельствуют стремительно развивающиеся сферы инфраструктуры, среди которых и туризм. Согласно официально проведенной статистики больше всего посетителей прибывает из Великобритании, США, Японии, Германии, Франции и, конечно из России. Туризм в Китае – это новое направление, которое ранее было закрыто для россиян. Но последнее время среди граждан России и бывшего СНГ путевки в Китай стали пользоваться особенной популярностью. В общем рейтинге въездного туризма в КНР россияне уже несколько лет стабильно входят в первую пятерку. Согласно данным российской статистики, в 2004 г. в Китае с целью туризма побывали более 940 тыс. российских туристов. С учетом шоп-туров и приграничных поездок эта цифра значительно перекроет миллион.

Становление современного туризма началось после образования нового Китая в 1949 году. Первое государственное бюро путешествий по обслуживанию зарубежных китайцев было создано в 1951 году в Цюаньчжоу провинции Фуцзянь. Международное бюро путешествий Китая было создано в 1954 году в Пекине для обслуживания иностранных граждан. В 50-х и начале 60-х гг. Китай принимал незначительное число туристов – всего по несколько тысяч человек в год. Главное управление путешествий и туризма Китая было создано в 1964 году в целях совершенствования управления туризмом. И уже с 1965 года началось стремительное развитие туризма. Только головное бюро путешествий в Пекине приняло в 1979 году 169 тысяч иностранных туристов, что превосходит общее число иностранных туристов за предыдущие 25 лет. Так же быстро в этот период развивался туризм внутри страны, что сопровождалось открытием туристических сервис-бюро во многих городах для обслуживания туристов. В 1983 г. в Пекине была проведена первая конференция по международному туризму. КНР вступила в международную туристскую организацию.

На сегодняшний день различными агентствами и фирмами предлагается достаточное количество туров, но человеку не искущенному в путешествиях, не всегда легко решить какую именно часть Китая посетить, тем более что туры в эту страну серьезно отличаются друг от друга. Районы страны богаты своими достопримечательностями, что и делает каждый тур в Китай уникальным. Постоянно развивающаяся сфера туризма в Китае значительно расширила ассортимент предложений для туристов. В результате повышения качества туризма в Китае стала доступной для посещения почти вся карта Китая.

Большинство крупных туристических фирм предлагает такой вид услуги, как путешествие по Китаю с посещением национального фестиваля, тем более что праздников

такого характера в Китае не мало. Вот лишь некоторые из них: «Duan Wu» - день памяти поэтов – патриотов, «Chongyang» - фестиваль двух девяток, фестиваль «фонарей».

Деловой туризм - этот вид туризма связан, прежде всего, с потребностью людей в успешной работе. Ведь цель туристической поездки не обязательно должна заключаться в отдыхе, это могут быть и важные дела по работе (заключение договора, конференция), а посещение зарубежных выставок является катализатором многих бизнес-процессов.

Китай широко известен во всем мире как Здравница Востока. С 90-х годов китайская народная медицина стала известна на западе, где ее приняли с интересом. Множество людей, мучающихся хроническими заболеваниями в поисках новых методов и средств лечения, потянулись в Китай. В связи с наплывом туристов, правительство Китая поставило вопрос о строительстве современных медицинских центров, санаториев, зон отдыха, а туристические агентства разных стран стали предлагать услуги по лечебно-оздоровительному туризму, который на сегодняшний день пользуются огромным спросом у путешествующего населения.

Основная потребность лечебного вида туризма - лечение заболеваний. Выбирая туризм лечебной направленности, люди в первую очередь рассчитывают на излечение различных заболеваний, или же просто на профилактику своего организма и всеобщего состояния – как физического, так и психологического. Лечебный туризм имеет целевую функцию - лечение определённых заболеваний средствами туризма. При этом используются климатические условия различных мест пребывания туристов, целебные источники, дозированные нагрузки при прогулках и тому подобное.

Китайцы смогли умело объединить методы народной медицины с современными. Санатории Китая принимают ежегодно несколько сот тысяч отдыхающих. Лечение в Китае – новое веяние, которое за короткий срок приобрело грандиозную популярность среди туристов.

Если же отдыхающий в Китае не нуждается в интенсивной терапии, а лишь хочет укрепить свое здоровье, можно несколько раз посетить любой понравившийся центр или санаторий. Там у туристов есть возможность искупаться в бассейне с гейзерными водами, отдохнуть в прохладной тени пальм с бокалом лечебного коктейля, пройти курс профилактического массажа.

Большинство китайских SPA-центров расположено на термальных источниках, здесь активно используются природная минеральная вода разной температуры и грязи, а также фитотерапия, иглотерапия, прижигания, различные виды массажа (особое внимание уделяется массажу стоп), банки и разнообразные парные. Вот только некоторые из них: вулканический остров Хайнань, долина термальных источников Синлун, температура воды в источниках которой колеблется от 45 до 65 градусов, огромный комплекс Наньтянь, который в 2005 г. был внесен в список «Самые лучшие китайские термоисточники», пекинский санаторий «Императорские источники».

В последнее время шопинг стал рассматриваться как один из видов туризма. Так вот, Азия – рай для шопоголиков! В Китае обширность территории и разнообразие местной специфики обусловили исключительно многоцветный набор товаров. Китай славится своими предметами художественных промыслов, история изготовления которых уходит в глубокое прошлое. Иностранцы, посещающие Китай, как правило, приобретают на память какой-нибудь сувенир, а то и подлинно художественную поделку.

Главными товарами для туристов являются шелк, вышитые и парчовые изделия, живопись и каллиграфия, лекарства китайской медицины, перегородчатая эмаль, керамика и фарфор, скульптурные изделия, плетеные изделия, лаковые изделия, китайские веера, прибор для письма тушью, чай и вина.

Крупные торговые комплексы расположены во всех значительных городах Китая, причем большинство из них можно посещать без виз. Только в прошлом году появились Пекинский антикварный рынок, Пекинская торговая пешеходная улица и множество других торгово-развлекательных комплексов. В столице Китая расположены многочисленные

магазины и базары, которые полностью удовлетворяют потребности заядлого шопоголика любого материального достатка: кожаный, шелковый, жемчужный, джинсовый рынки, польский базар, магазины «Дружба», «Баксен», «Чанань», «Фусин», «Ванфузин», торговый центр «Город и Село».

Китай – это крупнейший экспортер товаров в страны ЕС и США. Низкие цены, широкий ассортимент и хорошее качество товаров, либеральный экспортный режим делают Китай привлекательным и для российского бизнеса.

Вообще, потенциал Китая как туристического направления, особенно в сфере экскурсионно-познавательного туризма, огромен. По количеству объектов, а их 29, внесенных в Список мирового культурного наследия ЮНЕСКО, страна занимает третье место в мире.

В ноябре 2006 года Всемирная туристическая организация (ВТО) констатировала тот факт, что развитие туризма в Китае идет "потрясающими" темпами уже 15 лет, а в последние годы отрасль переживает настоящий подъем. Приток зарубежных туристов в Китай возрос с 10,5 млн. человек в 1990 году до 41,7 млн. в 2004 году, а выручка от туризма достигла 25,7 млрд. долларов США. В формирование этой цифры внесли свой вклад и Российские туроператоры в Китай.

Всемирная туристическая организация прогнозирует, что к 2015 году Китай станет мировым лидером по объему въездного туризма и 4-й крупнейшей страной по объему выездного туризма. Сейчас по доходам от международного туризма Китай вышел на 5-е место в мире, обогнав Германию и Великобританию. В прошлом году общий объем доходов от туризма составил в Китае около 60,2 млрд. американских долларов, что на 10,5 % больше по сравнению с 2006 годом. В частности, валютные поступления от международного туризма достигли 25,7 млрд. долларов США (прирост на 9,7%) и составили 3,8 процента от доходов глобального туристического рынка.

В 2005 году все три основных направления туристической индустрии Китая подтвердили тенденцию стремительного развития. Во-первых, Китай, опередив Японию, стал самой крупной страной по выездному туризму в Азиатском регионе. Во-вторых, путешествия по Китаю во время трех «золотых туристических недель» - дополнительных выходных, совпадающих с главными праздниками страны, - становятся интересной и полезной традицией внутреннего туризма. В-третьих, обладающий огромным историческим наследием и развитой туристической инфраструктурой, Китай стабильно занимает 4-е место в мире по количеству посетивших страну туристов.

Совместным решением руководителей Китайской Народной Республики и России 2006 год был объявлен Годом России в Китае, а 2007-й – Годом Китая в России. Китай прочно удерживает 2-е место среди стран, куда россияне выезжают с туристическими целями, в 2005 году их количество достигло рекордного показателя - 2,2 млн.

Политика Китая в туристской отрасли направлена исключительно на рост пребывающих в страну туристов. Например, благодаря действиям Министерства Культуры, можно бесплатно посетить более 600 музеев страны. Из центрального бюджета было выделено 200 миллионов юаней в поддержку бесплатного открытия музеев в стране. Запланировано, что помимо уже созданных 600 музеев, в будущем году откроются еще 800.

Также власти Пекина планируют с 2005 по 2015 год выделить около 9.5 млрд. долларов на развитие туристического и выставочного бизнеса, а суммарные объемы инвестиций Китая в развитие туризма могут составить десятки миллиардов долларов.

Мощный толчок развитию туризма в КНР даст Олимпиада 2008 года в Пекине. Строятся новые гостиницы, оптимизируются транспортные пассажиропотоки в крупных городах. На заседании Политбюро ЦК КПК, проходившем 23 марта 2007 г., подчеркивалось, что текущий год является решающим годом в подготовке к Олимпиаде, и в связи с этим было выдвинуто требование усилить координацию работ всех профильных ведомств по подготовке Пекинской олимпиады.

Столица Поднебесной становится с каждым днем все красивее. Началось строительство Укэсунского крытого стадиона, площадью 63000 м². Продолжается строительство метро и автомобильных развязок, планируется реконструировать 80 городских микрорайонов, создать 100 уникальных «ландшафтных» улиц.

Китай – это страна, которая ещё с древности остаётся таинственной и загадочной, где особая пенящая культура и незабываемые, формировавшиеся веками, традиции. Ежегодно туда стремятся попасть миллионы людей со всех уголков мира, раскрыть для себя эту тайну, поклониться и остаться навсегда очарованным Поднебесной.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА И ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ОТДЫХА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ И РЕСПУБЛИКЕ АЛТАЙ.

Рей Т.В. – студент, Панин Е.Л. – к.м.н., профессор.
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Алтайский край и республика Алтай с их богатой природой, чистым воздухом, мягким, теплым климатом и лечебными природными факторами пользуются большим спросом у населения России. Достаточно много и иностранных туристов. По отзывам швейцарских туристов, природа Алтая и Швейцарии очень похожи, только горы Алтая более девственны.

Таким образом, целью нашей работы было исследование современного состояния и перспектив дальнейшего развития туризма и лечебно-оздоровительного отдыха в Алтайском крае и республике Алтай.

В процессе выполнения исследования решались следующие задачи: изучить современное состояние развития туризма в республике Алтай; выявить перспективы развития туризма и лечебно-оздоровительного отдыха в республике Алтай и Алтайском крае; проанализировать тенденции развития особой экономической зоны «Бирюзовая Катунь».

Опыт реализации туристических программ показывает, что спрос на Горный Алтай растет, и летом желающих во много раз больше, чем могут принять имеющиеся туристические базы. Особенно большой спрос имеют турбазы с благоустроенными номерами, и, хотя эти базы выставляют высокие цены, путевки реализуются уже с весны на все лето.

Туристское освоение республики Алтай идет не равномерно. Осваивается берег Телецкого озера, берега Катуня по трассе Горно-Алтайск – Чемал, а также притоки реки Катуня, реки Чемал, Куном и Куба. [2] Самый большой спрос на земельные участки в Чемальском районе. Только за последние 5 лет цены на участки возросли в 10 раз. Можно смело назвать этот район туристическим центром республики Алтай. Развивается и курортное направление, т.к. особым лечебным фактором является сам климат и имеющиеся природные ресурсы.

Наибольшая концентрация туристических баз в Чемальском районе находится в районе поселка турбаза «Катунь».

В настоящее время турбаза «Катунь» – самая раскрученная база республики Алтай. На базе отдыха «Катунь» богатая экскурсионная программа: около тридцати разнообразных экскурсий, большинство из которых действуют круглогодично и примерно столько же активных маршрутов в разные уголки Горного Алтая. База отдыха может принимать одновременно около 400 человек. Однако большинство мест не благоустроены, морально устарели и требуют капитального ремонта. [2]

Территория базы отдыха составляет около 7 гектаров. Согласован генеральный план перспективного развития турбазы «Катуня» и получено разрешение на строительство сроком на 10 лет.

Пока это единственная база отдыха на Горном Алтае, которая имеет медицинскую лицензию и статус санатория. [4]

Туристические выставки-ярмарки показали, что о Горном Алтае знают, и рейтинг этого благодатного уголка природы очень велик.

Если курорт Белокуриха более известен в Сибири и заполняется преимущественно северянами, то республика Алтай востребована не только сибиряками, но и жителями дальних регионов, в том числе москвичами и иностранцами.

Потенциальные возможности по реализации летних туристических путевок в Горном Алтае очень большие. При увеличении количества мест в республике Алтай увеличится и приток туристов. Туристическое освоение республики Алтай еще только начинается.

Для курортного освоения больше подходит республика Алтай. Известно, что большинство прибывающих в Белокуриху, приезжают и на лечение, и на отдых. Соединение лечебных программ и туризма в России пока еще мало практикуется. А в этом большое будущее.

Активный отдых необходим для людей с малоподвижным образом жизни и постоянным нервно-психологическим напряжением. Для программы лечения по системе «Антистресс» идеально подходит республика Алтай. Красота окружающей природы и чистейший горный воздух побуждают к физической активности.

В санаториях республики Алтай можно предложить любые лечебные программы, которые предлагаются в любом санатории России или мира. Так же, как и везде приемлема физиотерапия, лазерная, квантовая терапия, массажи, ванны, водолечение, траволечение, восточная, тибетская, китайская медицина. Кстати, Китай граничит с Горным Алтаем, и запланирована прямая дорога на Китай по Чуйскому тракту. Расстояние до Китая от Горного Алтая не больше, чем до Новосибирска. [4] В будущем не только китайская медицина придет в Горный Алтай, но и китайские туристы.

Красивейшая горная природа будет доступна жителям гигантской густо населенной и промышленно развитой страны.

Треть территории Республики Алтай покрыто кедровыми лесами. Благодаря бактерицидным свойствам кедрового дерева, воздух имеет особенную чистоту. Воздух чист не только от вредных химических загрязнений, но и от болезнетворных микробов. Фитонциды, которые выделяют кедровая древесина и хвоя, имеют выраженное антибактериальное и противоаллергическое действие. Запах, издаваемый кедровой хвоей и древесиной, успокаивает, снижает напряжение и усталость.

Можно использовать не только традиционно доступные травы, но и более ценные, местные лекарственные травы, не подлежащие массовой заготовке.

Из других способов лечения можно предложить грязелечение. Лечебные грязи можно привозить из озера Ярового (Алтайский край). Грязи сертифицированы и обладают высокими лечебными свойствами.

Перспективным по природно-климатическим факторам и доступности для развития курортного направления являются Майминский и Чемальский районы – наиболее близкие туристические районы с развитой сетью хороших автомобильных дорог и хорошей инфраструктурой.

Еще в 1936 году в работе профессора Нестерова «Чемал – тренирующий курорт» были исследованы лечебные факторы климата Чемала. После этого был построен курорт «Чемал» для лечения бронхо-легочных больных и детский санаторий. [1]

Место, предлагаемое под дальнейшее развитие этого курортного района, является еще и центром наиболее интересных экскурсионных программ.

Чистый горный воздух с большим содержанием озона, эфирных масел, с приятным ароматом хвои, цветов и трав благоприятно воздействуют на организм человека. Самое большое количество солнечных дней в году, малое количество осадков, довольно высокая для Сибири среднегодовая температура. Все эти природные факторы и формируют микроклимат.

Организация особой экономической зоны туристско-рекреационного типа «Бирюзовая Катунь» является первым этапом формирования организационной и экономической среды

для создания и функционирования в Алтайском крае курортно-рекреационного комплекса, ориентированного на максимальное использование природно-ресурсного потенциала и особенностей местности.

Преимуществами создания подобного комплекса являются имеющиеся экономические и бальнеологические факторы, а также разнообразие природных ландшафтов, наличие водных объектов и мягкий климат; уникальные природно-лечебные и гидроминеральные ресурсы; эстетическая и рекреационная ценность территории, наличие туристических объектов; возможность организации маршрутов различной категории сложности и развития разнообразных видов туризма.

Преимуществом создания туристско-рекреационной зоны в Алтайском крае также является наличие достаточно развитой туристской и рекреационной инфраструктуры.

Туристический поток в Алтайском районе ежегодно увеличивается: так в 2003 г. было 350 тыс. человек; 2005 год – 500 тыс. человек, а в 2009 году планируется более 900 тыс. туристов и отдыхающих.

Развитие туристско-рекреационного комплекса края также зависит от наличия и развития транспортной инфраструктуры предлагаемых мест для отдыха. Основной поток туристов движется по маршруту Барнаул – Бийск – левобережье Катунь.

Существенную корректировку в распределение потоков внесет создание предлагаемой особой экономической зоны туристско-рекреационного типа, поскольку в данном проекте предусмотрено создание всех элементов инфраструктуры жизнеобеспечения.

Планируется строительство еще одного моста через р. Катунь в районе оз. Ая, автомобильной дороги вдоль левого берега Катунь от села Ая до туристского комплекса «Бирюзовая Катунь» и других дорог.

В результате строительства новых дорог разнообразие вариантов поездок в горы Алтая существенно повлияет на увеличение потоков туристов и отдыхающих на территории Алтайского края.

Кроме того, планируется строительство газопровода, водозабора, совершенствование инфраструктур электроснабжения, теплоснабжения и реконструкция аэропорта г. Бийска.

Непосредственно в инфраструктуру особой экономической зоны планируется инвестировать 3,83 млрд. рублей, в том числе за счет средств федерального бюджета 290 млн. рублей, из бюджета Алтайского края – 380 млн. рублей, внебюджетных источников – 3,16 млрд. рублей.

Организация особой экономической зоны позволит привлечь, при формировании Алтайской курортно-рекреационной местности, внебюджетные средства в объеме более 20 млрд. рублей.

Туристско-рекреационная зона «Бирюзовая Катунь» представляет собой комплекс отдыха, оздоровления и туризма на 3,0-3,5 тыс. мест, состоящий из двух крупных функциональных блоков: рекреационный базовый центр; территория маршрутов отдыха и туризма.

Общая стоимость проектов инфраструктуры зоны составляет 3,83 млрд. рублей. На сегодняшний день в указанные объекты инвесторами вложено более 260 млн. рублей. Построено более 20 объектов, наиболее важными из которых являются: мост через р. Катунь; 45 км автодорог; более 6 км линии электропередач; искусственные водоемы для купания и рыбной ловли; 4 артезианских скважины; 4 электроподстанции; 2 горнолыжных спуска; подъемник; 3 круглогодичных гостиничных комплекса и другие. В стадии строительства находятся 7 гостиничных корпусов.

Создание туристско-рекреационной особой экономической зоны приведет к росту занятости как непосредственно в туристической сфере (1, 5 тыс. новых рабочих мест), так и в смежных видах деятельности (строительство, транспортная, торговая, финансовая инфраструктура и др.) (5-5,5 тыс. рабочих мест). [3]

Алтайский край и республика Алтай привлекает все больше и больше путешественников. Конкурентное преимущество Алтая в том, что только в этом уникальном уголке земли можно использовать красоту природы и климат как важный лечебный фактор.

В Сибири и на Урале трудно найти место, где так сочетались бы красота природы и наличие мощных курортных климатических факторов.

Список литературы:

1. Панин Е.Л., Бовтун В.С. История курортного дела в России и зарубежом.- Барнаул: изд-во АлтГТУ, 2003, стр. 57-59
2. Путеводитель «Алтай. Нижняя Катунь».-Барнаул: ООО «Пять плюс», 2003
3. [www. Info@altaionline.ru](mailto:Info@altaionline.ru)
4. [www. rustur. Ru](http://www.rustur.Ru)

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПОЗНАВАТЕЛЬНЫХ ТУРОВ

Рыкова А. – студент
Новокузнецкий филиал РМАТ

В практике туристской деятельности «давно выделился и стал самостоятельным такой вид туризма, как культурный, или познавательный. Его основой является историко-культурный потенциал страны, включающий всю социокультурную среду с традициями и обычаями, особенностями бытовой и хозяйственной деятельности» [3; 205]

В туристской деятельности используются ресурсы, искусственно созданные человеком. Такие ресурсы составляют культурное наследие и культурное достояние государства [1; 68]. Поясним, что культурное наследие народов России – это материальные и духовные ценности, созданные в прошлом, а так же памятники и историко-культурные территории и объекты, значимые для сохранения и развития самобытности Российской Федерации и ее народов, их вклада в мировую цивилизацию. Культурное достояние народов – это совокупность культурных ценностей, а так же организации, учреждения, предприятия культуры, которые имеют общегосударственное значение. Поэтому, познавательный туризм включает в себя поездки с целью ознакомления с историко-культурными достопримечательностями, музеями, театрами, общественным строем, жизнью и традициями народов в посещаемой туристской дестинации. В основе этого вида туризма лежит богатая экскурсионная программа [7; 31 – 32]. Такое разнообразие направлений этого вида туризма требует комплексного подхода к

изучению имеющихся туристских ресурсов, и систематизации работы по формированию туров. Этим обусловлена актуальность данной работы. Предметом исследования являются проблемы, связанные с использованием историко-культурного наследия при формировании программ обслуживания туристов на познавательных турах в Кемеровской области. Поставленная цель – изучение возможностей развития познавательного туризма и организации познавательных туров в Кемеровской области – определила направления исследования, в частности, связанные с необходимостью охарактеризовать объекты познавательного туризма в Кемеровской области и предложить варианты проектов программ обслуживания.

Для массового развития познавательного туризма требуется определенная концентрация объектов историко-культурного наследия, среди которых выделяют: памятники археологии; культовую и гражданскую архитектуру; памятники ландшафтной архитектуры; малые и большие исторические города; сельские поселения; музеи, театры, выставочные залы и др.; социокультурную инфраструктуру; объекты этнографии, народные промыслы и ремесла, центры прикладного искусства; технические комплексы и сооружения [4; 111].

Можно предложить следующие варианты проектов программ обслуживания туристов на познавательных турах в Кемеровской области.

1. Программы обслуживания туристов с посещением памятников археологии. Самый уникальный объект, предлагаемый для посещения туристами – «Томская писаница» в д. Писаная Яшкинского района – музей-заповедник под открытым небом, внесенный к разряду особо охраняемых объектов ЮНЕСКО. Многочисленные археологические памятники талгарской культуры имеются в селах Шестаково, Куликово, Барандата Тисульского района.

2. Программы обслуживания туристов на основе объектов культовой архитектуры. В частности, объекты, предлагаемые для посещения туристами в городах Салаире (построенные до 1831 г.) и Тайге (1905 г.), в селах Ильинское (1768 г.), Ишим (начало XVIII века) [5].

3. Программы обслуживания туристов на основе объектов гражданской архитектуры различных художественных стилей. Такие объекты расположены повсеместно. И, если город Мариинск отличается своими каменными и деревянными зданиями, построенными в конце XIX – начале XX вв. в стиле «сибирского барокко» и с элементами модерна, то сравнительно молодой город Междуреченск – архитектурной линейной застройкой улиц «сталинских времен», относящейся к середине XX в. Разные стили объектов гражданской архитектуры, начиная от ровесников Кузнецкой крепости, возведенной в 1780-х гг., и до современных «небоскребов», можно представить туристам в городе Новокузнецке.

4. Программы обслуживания туристов с использованием рекреационного потенциала памятников ландшафтной архитектуры. Объекты, предлагаемые для туристов, представлены многочисленными оригинальными парками, скверами, фонтанами, мостами и т.п.

5. Программы обслуживания туристов с посещением исторических городов. В список исторических городов и населенных мест Российской Федерации включены города Кемерово, Новокузнецк, Мариинск [9].

6. Программа обслуживания туристов с посещением сельских поселений, например тех, через которые в XVIII – первой пол. XX вв. проходил Московско-Сибирский тракт. Разнообразные программы познавательных туров могут быть основаны на историко-культурном наследии таких старинных сибирских сел как Просоково, Зелеево, Варюхино, Алаево Юргинского района, сел Ишим, Колыон, Починанка, Постниково, Беркуль, Тюменево Мариинского района. К сожалению, «нет устоявшихся туристских маршрутов по старинным сибирским городам и селам бывшего Московско-Сибирского тракта» [8; 4].

7. Программы обслуживания туристов на базе музеев и выставочных залов. В Кемеровской области «работают 34 государственных музея и 3 выставочных зала, являющихся основными хранилищами движимых памятников, в которых хранится и экспонируется свыше 310 тысяч экспонатов основного музейного фонда» [2; 40].

8. Программы обслуживания туристов с театральной тематикой. Объекты, предлагаемые для посещения туристами: Кемеровский областной театр драмы, Музыкальный театр Кузбасса, Театр драмы и комедии для детей и молодежи, Кемеровский областной театр кукол, Новокузнецкий драматический театр, Театр мюзикла «Седьмое утро», Новокузнецкий театр кукол «Сказ», Театр металлургов НКМК, Прокопьевский драматический театр и др. [10, 66 – 67; 98 – 101].

9. Программы обслуживания туристов с посещением объектов этнографии. Наиболее значимым объектом туристского показа является Шорский государственный природный национальный парк – «Газгол» на территории, которого образован этнографический музей под открытым небом. Большой интерес представляет комплекс архитектурно-этнографических памятников Мрасского отделения Алтайской духовной миссии – миссионерский стан, обустроенный в конце XIX в. В миссионерской школе с библиотекой предусмотрено проведение занятий по фольклору, живописи, экологии и навыкам традиционного природопользования. Гостевые дома в старинных усадьбах окрестных улусов Кезек и Сага готовы принять посетителей для проведения научных изысканий, а также туристов для участия в лицензионной охоте, рыбалке, сборе даров тайги. Этнографический

музей «Чолкой», находящийся недалеко от г. Белово, рассказывает об истории телеутов. Формирование древних поселений телеутов в пойме реки Малый Бачат уходит своими корнями в XI в. Ученые со всего мира приезжают сюда, чтобы изучить жизнь потомков тюркского народа, историко-культурное наследие которого представлено, начиная с каменного века и заканчивая современной действительностью [6].

10. Программы обслуживания туристов на базе различных технических комплексов и сооружений. Для посещения туристами, например в г. Новокузнецке, где имеется множество объектов историко-культурного наследия, связанных с историей топливной промышленности и металлургического комплекса России, которые обуславливают развитие здесь разновидности познавательного туризма – индустриального туризма могут стать Кузнецкий металлургический комбинат, Западно-Сибирский металлургический комбинат, Алюминиевый завод, а также многочисленные предприятия угледобывающей промышленности.

Регион, заинтересованный в привлечении туристов, должен разумно планировать мероприятия, способствующие повышению интереса к его культуре, распространять информацию о своих возможностях в расчете на привлечение потенциальных туристов.

Список литературы:

1. Гуляев В.Г. Туризм: экономика и социальное развитие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 304 с.
2. Егоров В.Н. Правовые проблемы охраны и использования историко-культурного наследия Кемеровской области // Охрана и реставрация культурного наследия Сибири. – Томск, 2002. – С. 39 – 42.
3. Квартальнов, В.А. Теория и практика туризма: Учебник. – М., 2003. – 672 с.
4. Квартальнов В.А. Туризм: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 320 с.
5. Кемеровская и Новокузнецкая епархия Русской Православной Церкви под ред. Шалакина Г.Т. – М.: АНО «МАСС-Медиа-Центр», 2003. – 304 с.
6. Кимеев В.М., Афанасьев А.Г. Экомuzeология. Национальные музеи Кузбасса. Учебное пособие. – Кемерово: Кемеровский госуниверситет, 1996. – 135 с.
7. Организация туризма: Учеб. пособие / А.П. Дурович, Н.И. Кабушин, Т.М. Сергеева и др.; Под общ. ред. Н.И. Кабушкина и др. – Мн.: Новое знание, 2003. – 632 с.
8. Пивень С.Н. Историко-краеведческий аспект использования туристских ресурсов территории Западной Сибири вдоль бывшего Московско-Сибирского тракта в рамках проекта «Чайный путь». – Томск: Изд-во Том. ун-та, 2004. – 54 с. + 6 цв. вкл.
9. Постановление коллегии Министерства культуры РСФСР № 12 от 19 февраля 1990 г., коллегии Госстроя РСФСР № 3 от 28 февраля 1990 г. и президиума Центрального совета Всесоюзного общества охраны памятников истории и культуры (ВООПИК) № 12 от 16 февраля 1990 г. «Об утверждении нового Списка исторических населенных мест РСФСР».
10. Сборник «Путеводитель по Кемеровской области». Вып. 1. – Новосибирск: «Паритет», 2007. – 160 с.

ФОРМИРОВАНИЕ ТУРИСТСКОГО КЛАСТЕРА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Савин Д.А. – студент, Дунец А.Н. – к.г.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В нашей стране с конца 60-х годов XX в. начаты научные работы по проблемам территориальной организации туризма. В.С. Преображенским была предложена модель формирования и развития туризма, которая стала общепризнанной. Концепция «территориальной рекреационной системы», сформированная для планового хозяйства, может с успехом использоваться в рыночной экономике, для рекреационного освоения новых территорий и работ по территориальному планированию. Создание условий для

формирования рекреации обеспечивает предпосылки развития туристских кластеров - группы географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Кластеры играют решающую роль в формировании туристских центров, привлечении в них туристов и повышении конкурентоспособности. Они присущи в первую очередь развитым странам, но существуют также в развивающихся и странах с переходной экономикой. Анализ развития туризма в Алтайском крае позволил выделить несколько центров, где сформированы специфические кластеры: Белокуриха, Барнаул; туристская местность оз. Ая.

Для того, что бы можно было анализировать кластер нужно выделить ряд критериев, к ним относятся:

- условия факторов производства, их качества и степени специализации (природные ресурсы, человеческие ресурсы, финансовые ресурсы, инженерно-техническая инфраструктура, административная инфраструктура, информационная инфраструктура научно-исследовательский потенциал);
- условия для конкуренции и стратегического развития (инвестиционный климат и политика региональных властей, наличие конкурентов и свобода конкуренции);
- условия спроса (наличие требовательных местных потребителей, наличие уникальных потребностей клиентов, специализированный спрос на продукцию или услуги регионального предприятия, которая может быть востребована на глобальном рынке);
- сопутствующие или поддерживающие отрасли (наличие квалифицированных поставщиков, наличие конкурентоспособных, сопутствующих отраслей).

Анализа туристского кластера нами рассмотрен на примере города-курорта Белокуриха. В Белокурихе существуют такие крупные предприятия как: ЗАО «Курорт Белокуриха», объединяющее санатории «Катунь», «Сибирь», «Белокуриха». Среди других санаториев отметим: «Родник Запсиба», пансионат «Транссиб», «Алтай-West», «Санаторий Россия». В санаториях и гостиничных комплексах проводится реконструкция, улучшается уровень обслуживания. В лечебные отделения санаториев подведена вода термальных источников, что позволяет пациентам принимать процедуры с максимальным комфортом. В последние годы оборудованы теннисные корты и открытые бассейны, горнолыжные трассы.

Помимо крупных санаториев и гостиничных комплексов в Белокурихе есть объекты меньшего размера такие как: Пансионат «Радуга», пансионат «Северное сияние», пансионат «Солнечная горка», отель «Благодать» и т.д. Между санаториями и пансионатами существует конкуренция и кооперация (совместное использование лечебных факторов).

Лечебные возможности курорта Белокуриха огромны. Сегодня в арсенале врачей курорта около 140 видов различных процедур. В комплекс курортных мероприятий включаются: бальнеотерапия на минеральной и пресной водах, физическая реабилитация на свежем воздухе и в залах физкультуры, в бассейнах, психотерапевтическая, психологическая и социальная реабилитация. Широко применяются диагностические исследования. Важным событием в жизни курорта явилось открытие новых Искровского и Черновского месторождений термальных азотно-кремнистых радоносодержащих вод в 15 км. от Белокурихи. Клинические и экспериментальные исследования показали высокую биологическую активность и ценные целебные свойства этих термальных источников. Все это открывает широкие возможности их лечебного применения и дальнейшего развития курорта.

Ядром кластера является курортная зона города и крупные предприятия такие как ЗАО «Белокуриха». Внутри кластера можно выявить вертикальные связи. Это - вышестоящие организации: администрация города, а также структуры, обеспечивающие кластер ресурсами и принимающие на себя выполнение части функциональных задач. А именно: банки, учреждения по подготовке кадров и проведению научно-исследовательских работ, средства и службы информации, реклама.

На курорте формируются горизонтальные связи формирующие кооперацию при оказании услуг. Это предприятия, фирмы, производящие продукты и оказывающие услуги в туристско-рекреационном секторе экономики, то есть транспорт, турфирмы, гостиничное хозяйство, торговля и общественное питание, учреждения культуры и отдыха, коммунальное хозяйство, а также страховые компании, экологические и медицинские учреждения.

Для властей города Белокуриха, фирм и других структур характерна общая цель, объединяющая их в кластер: создание благоприятных условий для отдыха и лечения; предоставление качественного и разнообразного туристического продукта. Когда формируется кластер, все виды деятельности в нем начинают оказывать друг другу взаимную поддержку. Отношения внутри кластера строятся и развиваются на основе партнерства и доверия. Деятельность кластера увеличивает обмен информацией, что является важным для эффективной работы по прогнозированию экономического и социального развития региона. В процессе развития кластера экономические ресурсы начинают притекать к нему из изолированных отраслей, которые не всегда могут использовать их столь же продуктивно. А чем более отраслей экономики ориентированы на рекреацию, тем более наглядным становится процесс образования кластера.

Совместные проекты фирм, входящих в кластер, объединяют усилия бывших конкурентов и делают более вероятным появление новых подходов к повышению конкурентоспособности экономики. Экономические преимущества от деятельности кластерного образования будут обусловлены, прежде всего, эффектом масштаба.

Роль координатора в построении и развитии кластера принимает на себя мэрия города. Она должна определить стратегию кластера, отличительной чертой которой является не только достижение конкурентной организации ведения бизнеса для получения наибольшей прибыли, но и решение социальных задач: увеличение рабочих мест, улучшение здоровья населения, сохранение историко-культурного наследия, повышение духовно-патриотического потенциала общества. Кроме того, координирующая роль мэрии необходима и потому, что как показывает практика функционирования кластерных образований, кластеры наиболее уязвимы в том случае, если у фирм отсутствует глобальная стратегия и сколько-нибудь заметная деятельность в других регионах. Мэрия, как участник кластерного образования, с одной стороны, будет координировать ввоз в регион продукции, которой нет в регионе образования кластера или она производится в ограниченном объеме и не удовлетворяет существующий на нее спрос. Масштаб закупок позволит экономить на транспортных и накладных расходах. С другой стороны, создавая представительства, бизнес-центры в других регионах страны, в других государствах, мэрия будет способствовать агрессивной наступательной маркетинговой политике по привлечению инвестиций и потребителей (отечественных и зарубежных) туристско-рекреационного продукта.

Проведенный анализ рекреационной деятельности в городе Белокуриха позволяет говорить о формировании кластера.

О ВЗАИМОСВЯЗИ ПОНЯТИЙ «ДОМОВЕДЕНИЕ», «СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА», «СОЦИАЛЬНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ»

Серышева Е.В. - студент, Гокк С.А. - к.п.н., доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Современный этап цивилизации характеризуется стремительным расширением сферы сервиса. Одним из показателей динамичного развития в России и Алтайском регионе сферы услуг является, на наш взгляд, утверждение в системе отечественного высшего профессионального образования специальности «Домоведение», цель которой – кадровое обеспечение сервисной деятельности [1], следствием чего стало стремление к теоретическому осмыслению ряда вопросов, связанных с содержанием образовательной программы подготовки специалистов по данному направлению.

К числу предметов анализа, привлекающих внимание и активно обсуждаемых научной общественностью, относится проблема формирования основных концептуальных положений домоведения как научной дисциплины и вида сервисной практики. В этой связи есть необходимость в нахождении и уточнении связей домоведения с другими, близкими по целям и содержанию видами деятельности.

Согласно Государственному образовательному стандарту, Домоведение – это вид сервисной деятельности, включающий совокупность средств, форм и методов организации и оказания услуг, направленных на удовлетворение индивидуальных потребностей членов семьи и индивидуумов социума [2]. Очевидно, что основная цель домоведения состоит в выяснении потребностей, запросов и предпочтений любого по масштабам социального коллектива, в том числе и отдельной личности, и выработке технологий их удовлетворения в виде конкретных и релевантных услуг. И в таком понимании домоведение совпадает по целям и содержанию с такими видами деятельности как социальное обслуживание и социальная работа.

Так, например, в Федеральном Законе «Об основах социального обслуживания населения в Российской Федерации» № 195 (от 15 ноября 1995 г.) отмечено, что «социальное обслуживание – это деятельность социальных служб по социальной поддержке, оказанию социально-бытовых, социально-медицинских, психолого-педагогических, социально-правовых услуг и материальной помощи, проведению социальной адаптации и реабилитации граждан и семей...» [курсив наш – Е.С., С.Г.] [4]. То есть целью социального обслуживания является удовлетворение интересов и потребностей населения в различных услугах. По сути домоведение – есть процесс социального обслуживания.

Далее в этом же Законе дается определение «социальной работы». «Социальная работа – это вид профессиональной деятельности, направленной на удовлетворение социально гарантированных и личностных интересов и потребностей различных, прежде всего, социально уязвимых групп населения, на создание условий, благоприятствующих восстановлению или улучшению способностей людей к социальному функционированию» [курсив наш – Е.С., С.Г.]. Как видим, социальная работа также есть процесс предоставления нуждающимся гражданам разнообразных услуг для поддержания их жизненных сил. Исходя из вышесказанного, становится очевидной взаимосвязь домоведения, социального обслуживания и социальной работы через обслуживание населения и его основной результат – услугу.

Кроме того, схожесть обнаруживается и в объектах данных видов деятельности. Так, объектами домоведения являются члены семьи и индивидуумы окружающего социума [2], социальной работы – отдельные лица, семьи, группы населения и общности, нуждающиеся в социальной поддержке, помощи, защите и обслуживании [4], а социального обслуживания – граждане и семьи, находящиеся в трудной жизненной ситуации [4]. Таким образом, домоведение, социальное обслуживание и социальная работа, бесспорно, имеют много общих граней.

Вместе с тем, необходимо отметить и определенные различия, которые, собственно, и составляют специфику каждой из специальностей. В частности, объектами социальной работы и социального обслуживания являются отдельные индивидуумы и группы населения, которые признаются социально незащищенными, нуждающимися в социальной поддержке, помощи и защите [3], в то время как домоведение имеет дело абсолютно со всеми категориями населения.

Более того, задачей домоведения является управление различными процессами, протекающими в социальном пространстве, в результате чего в идеале не должно возникать таких ситуаций, когда объекты профессиональной деятельности (а ими, как уже было сказано, являются семьи, отдельная личность, коллектив и др.) могут стать социально уязвимыми, то есть, нуждающимися в профессиональной помощи специалистов учреждений социальной защиты и реабилитации. Полезный социальный эффект домоведения – научить членов семьи и социума предвидеть факторы, способствующие возникновению негативных

ситуаций, и помочь предотвратить их действие в перспективе.

Тем не менее, цель настоящей работы – найти, скорее, не различия, а интегрирующие факторы, с тем, чтобы, опираясь, а возможно, даже заимствуя методы и технологии близких по смыслу и задачам видов деятельности, максимально эффективно организовать обслуживание населения в локальном и глобальном масштабах. В конечном итоге, совместная профессиональная деятельность выпускников указанных, несомненно, актуальных и востребованных специальностей, приведет к достижению гармонии в каждой семье, каждом Доме, а значит, и в России в целом.

Список литературы:

1. Специальность 100110 «Домоведение» была утверждена Министерством образования РФ в 2000 году. В Алтайском крае подготовка студентов по данной специальности осуществляется в АлтГТУ им. И.И.Ползунова с 2004 г. на факультете «Социально-культурный сервис и туризм».

2. Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по специальности «Домоведение»: [утвержден 27.03.2000].

3. Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по специальности «Социальная работа»: [утвержден 02.03.2000].

4. ФЗ «Об основах социального обслуживания населения в Российской Федерации» от 15 ноября 1995 г. № 195.

РАЗВИТИЕ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО СЕРВИСА НА АЛТАЕ

Солохина А.В. – студентка, Бовтун В.С. – д.и.н., профессор
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул).

В целом в крае функционируют около 40 санаториев и санаториев-профилакториев почти на 8 тыс. мест. За год в них проходят лечение и реабилитацию около 120 тыс. человек.

Ежегодно жители Алтайского края и близлежащих регионов получают лечение с использованием курортных и физических факторов. Однако количество коек на 1000 жителей в 5,4 раза меньше, чем в среднем в РФ.

В Алтайском крае создана широкая сеть санаторно-курортных учреждений, деятельность которых направлена на проведение лечебных и реабилитационно-профилактических мероприятий при осуществлении диспансерного обслуживания населения. В то же время их развитие отстает от существующей потребности в ней населения края.

Для жителей края мы должны иметь в санаториях и на курортах 1660 мест, в местных санаториях - 1350, в пансионатах с лечением - 1500, в курортных гостиницах для обслуживания амбулаторных больных - 550 мест, для восстановительного лечения (отделение реабилитации местных санаториев, физиотерапевтические больницы) - 800 мест, для оздоровления в санаториях-профилакториях - 4100 мест.

Для полного удовлетворения потребности взрослого населения края в различных видах санаторно-курортной помощи необходимо иметь 9,9 тыс. и для детского населения - 2,7 тыс. мест, т.е. для всего населения края должно быть не менее 12,6 тыс. коек.

В настоящее время мы располагаем 6,4 тыс. санаторными койками, т.е. потребность взрослого и детского населения удовлетворяется в среднем на 50,8%.

Сегодня остается дефицит в таких видах санаторно-курортной помощи, как санатории-профилактории (обеспеченность ими составляет 51,2%), пансионаты с лечением (40%), физиотерапевтические больницы, центры, отделения восстановительного лечения (25%), пионерские лагеря санаторного типа (24%).

Санаторно-курортное дело в Алтайском крае хорошо развито в предгорьях Алтая (курорты Белокурихи) и слабо развито на равнинной территории несмотря на значительный

потенциал лечебных факторов. Это может быть связано с недостаточным количеством инвестиций в этот район.

Для повышения привлекательности Алтайского края на рынке инвестиций как сферы предпринимательства и делового сотрудничества следует обеспечить приток капитала, как отечественного, так и иностранного, в экономику края. Но для этого необходимо, прежде всего, продвигать возможности и уже существующие услуги на российский и международный рынок. По идее, именно это и станет итогом сложившейся концепции развития санаторно-курортного туризма.

Именно для Алтайской рекреационной зоны вопрос привлечения отдыхающих может стать ребром. «Бирюзовая Катунь», хоть и является прежде всего инвестиционным проектом, уже успела стать известной в туристических кругах. О районах же, которые также включены в эту зону, сказать такого пока нельзя. О том, что можно отдохнуть в Солонешенском, Смоленском, зачастую не знают даже жители нашего края, не говоря уже о других россиянах. Пока Алтай в их сознании четко ассоциируется с Горным Алтаем. Поэтому вопрос создания туристических предложений, брэнда «Туристический Алтай», а также его продвижения остается открытым.

Озвученными проблемами нужно начинать заниматься сейчас. При правильных действиях за пять лет можно создать узнаваемый брэнд и подготовить нужные кадры. Здесь важна консолидация действий властей, частных инвесторов, средств размещения и агентской сети.

Надеемся, что вновь созданное управление Администрации Алтайского края по туризму и санаторно-курортному потенциалу обеспечит более активное освоение природного потенциала Алтая для социально-экономического развития нашего региона.

Развитие сферы туризма и санаторно-курортного дела в России требует большого числа квалифицированных кадров. Особенно это актуально для Алтайского края, так как наш регион стал одним из победителей конкурса на создание особой экономической зоны туристско-рекреационного типа и развития игорного бизнеса. При реализации этих программ в крае будет создано более 9 тысяч рабочих мест. В основном потребуются специалисты в области социально-культурного сервиса и туризма.

До начала 90-х годов в нашей стране не функционировало ни одного вуза, готовящего профильные кадры для туристической отрасли. До сих пор в государственном классификаторе не существует ни одной специальной туристической профессии. Поэтому одной из основных проблем цивилизованного развития туризма и санаторно-курортного дела в крае и в целом в стране можно с полным основанием считать недостаток квалифицированно подготовленных кадров. Это подтверждает необходимость организации и совершенствования специального туристического образования, подготовки квалифицированных кадров, способных поднять российский туризм до высот международного уровня посредством оптимального проектирования учебного процесса и комплекса учебно-методической литературы.

В настоящее время в Алтайском крае в девяти вузах (Алтайский государственный университет, Алтайский государственный технический университет, Алтайская государственная академия культуры и искусства, Алтайский государственный медицинский университет, Барнаульский государственный педагогический университет, Алтайская академия экономики и права, Алтайский филиал Российской международной академии туризма, Алтайский институт экономики - филиал Санкт-Петербургской академии управления и экономики, Бийский государственный педагогический университет) ведётся подготовка специалистов для туристической отрасли. Всего в настоящее время в высших учебных заведениях обучается по туристическим специальностям более 1500 человек.

Подготовку специалистов среднего и начального звена осуществляют колледжи, лицеи и вузы на специализированных курсах. В средних специальных учебных заведениях обучается более 300 человек, где ежегодно выпускается около 50 учащихся.

Однако несмотря на то, что кадры для туристической и санаторно-курортной отрасли готовит такое большое количество специальных образовательных учреждений, на рынке туристических вакансий наблюдается дефицит профессиональных кадров.

Потенциальные работодатели, за редким исключением, считают, что нанимать вчерашних выпускников сразу же после окончания вуза невыгодно, и выделяют недостатки, которые присущи молодым специалистам: незнание основ маркетинга, неспособность применять теоретические знания на практике; отсутствие гибкости в общении с людьми; неумение делать презентации и подать себя; завышенные требования выпускников в оплате труда; отсутствие реалистичной оценки выбранной профессии; безграмотная подготовка аналитических материалов и составление отчетов; недостаточный уровень владения иностранным языком; незнание страноведения, иногда отсутствие элементарных знаний географии.

В настоящее время участники туристического рынка оценивают нехватку квалифицированных кадров как «большую проблему».

Таким образом, с одной стороны, спрос на туристическое образование есть и сохраняется тенденция его дальнейшего роста, есть образовательные учреждения, готовые этот спрос удовлетворить, с другой стороны, ощущается нехватка в квалифицированных кадрах. В чем же причина такого несоответствия?

Руководители компаний отмечают, что программы профильных вузов совершенно не стыкуются с туррынком на практике. Причиной же такого положения дел является отсутствие точного официального прогноза потребности в туристических кадрах и как следствие - недостаточное развитие образовательной сети.

По экспертным данным, общее число занятых в туристско-рекреационном комплексе составляет 4—6 тысяч человек и имеет тенденцию непрерывного роста.

Большая проблема, которая требует разрешения, заключается в слабом взаимодействии работодателей с учебными заведениями, в связи с чем неясен образ специалиста, который удовлетворил бы потенциального работодателя. Руководители туристских предприятий хотят получить готовый продукт, причём не вкладывая в подготовку специалистов финансовых средств. Содержание профессионального туристского образования должно, прежде всего, быть нацелено на позитивное изменение жизни молодых людей и гарантировать им трудоустройство. Ещё один вопрос, который не может быть решён без представителей туристического бизнеса, — это помощь студентам в прохождении практики. Наиболее «продвинутые» руководители гостинично-туристского комплекса понимают важность участия в данном процессе. Но в реальности студенты сталкиваются с проблемой приобретения навыков, использования своих фундаментальных знаний в связи с нежеланием руководителей туристских организаций предоставлять молодым людям возможность для прохождения практики.

Из вышесказанного можно сделать вывод, чтобы привлечь туристов в Алтайский край, необходимо подготовить оригинальные программы и условия обслуживания. А для этого нужно знать, как это делается, какие существуют нормы, традиции, туристские пристрастия, и уметь применять эти знания на практике, разрабатывая собственные программы обслуживания. Именно это вызывает сегодня насущную необходимость в подготовке высококвалифицированных специалистов по туризму, которые могут разрабатывать и предлагать конкурентоспособные программы.

Анализ изложенных материалов, характеризующих Алтайскую лечебно-оздоровительную местность, позволяет сделать следующие выводы:

1. Вся территория Алтайского региона имеет значительный природно-ресурсный потенциал, освоение которого способно обеспечить социально-экономический рост края. Привлечение инвестиций, естественно, увеличит его темпы.

2. Необходима дальнейшая организационно-хозяйственная и научно-исследовательская деятельность.

3. Опыт комплексного развития горных территорий других стран показывает, что оно невозможно без целенаправленной, государственной политики, отражающей все многообразие проблем природно-ресурсного, социально-экономического, градостроительного и нормативно-правового порядка.

Таким образом, территория алтайской лечебно-оздоровительной местности имеет реальные перспективы развития значительной по объемам услуг рекреационно-бальнеологической отрасли. Необходимо стимулировать развитие транспорта и связи, торговли и строительства, сельского хозяйства и здравоохранения, что может стать основой структурной перестройки всего социально-экономического комплекса. Для этого в алтайской лечебно-оздоровительной местности есть все необходимые предпосылки: богатейший природно-ресурсный потенциал и историко-культурное наследие.

«ДОМОСТРОЙ» ПО-ПРЕЖНЕМУ АКТУАЛЕН

Старкова Е.И. – студент, Гокк С.А. – к.п.н., доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Дом представляет собой сложное социальное явление, социальную упорядоченную систему, которую образуют совокупности основных элементов (жилище, семья, ресурсы, инженерно-техническая инфраструктура), придающих ему социальную определенность и целостность, и производных элементов (супружество, родительство, родство, быт, домохозяйство), наделяющих функциональным смыслом всю домосистему [1].

Элементы Дома находятся в определенном взаимодействии, взаимозависимости и взаимосвязанности, поэтому, чтобы Дом не дал трещину и, в конце концов, не разрушился по принципу карточного домика, необходимо постоянное поддержание, питание и укрепление каждой из его составной части.

К сожалению, в настоящее время идея устойчивого Дома, обеспечивающего его преемственность для будущих поколений, находится под угрозой. Об этом свидетельствуют тревожащие сдвиги в гендерной психологии, изменение семейно-брачной идеологии, которая проявляется в снижении прочности брачно-семейных отношений и иллюстрируется статистикой разводов и ростом напряженности между родителями и детьми; падение рождаемости; рост количества неполных семей; ослабление роли семьи в социализации молодого поколения и др. На наш взгляд, все это – следствие потери современниками, особенно молодежью, правильного понимания миссии Дома, отсутствия знаний о созидании и творчестве своего Дома, а значит, и своего счастья. Дом – символ единства жизни прошлой, настоящей и будущей. «Творчество Дома есть творчество бессмертия», – считал М.М. Пришвин [2].

История неоднократно свидетельствовала, что, наши предки хорошо понимали: счастье человека формируется в гармоничной, эстетически-комфортной, психологически-благоприятной атмосфере Дома и с должным вниманием относились к домостроительству. Речь идет о «Домострое» – уникальном памятнике русской культуры XVI века, своеобразном руководстве по управлению Домом, аккумулирующем в себе весь многовековой национальный опыт и запечатлевшем в себе незыблемые принципы, правила, нормы и вечные истины домоведения.

«Домострой» рисует перед читателем картину семейного счастья и довольства, идеала, к которому следует стремиться. По сути, это мечта, пример того, что могло бы быть. «Идеал – это не реальность, – пишет академик Д.С. Лихачев. – Но идеал – великий и бесценный регулятор жизни. А если этот регулятор доведён до дома, до семейной жизни, входит во все мелочи быта, личного поведения в семье и доме и во всем требует «знать меру», – то идеал, им проповедуемый становится почти реальностью. Перед нами своеобразная «поваренная книга» русского быта».

Заметим, что «Домострой» появился в эпоху укрепления основ государственности. В общественном сознании того времени целостность государства была связана с единством политическим, религиозным, культурным, и Дом стал той данностью, которая в конечном итоге укрепит Россию. «На рубеже XV-XVI веков один лишь дом и оставался единящей множественностью людей социальной силой, абсолютной в своих проявлениях», – заметил В.В. Колесов.

Сегодня, в начале XXI века, Россия стоит на пороге перемен, связанных с укреплением основ Дома. Мы ощущаем мощное внимание со стороны государства в решении этой непростой задачи. Показательным, в том числе, является объявление в России 2008 года Годом Семьи, принятие ряда национальных программ, способствующих полноценному домостроительству и домотворчеству. С этих позиций не лишним было бы, на наш взгляд, еще раз обратиться к тем концептуальным положениям «Домостроя», которые написаны более 4 веков назад (!), но не потеряли свою актуальность до сих пор, воспользоваться полезными, а порой и просто необходимыми советами, как строить идеальный Дом.

Долгое время в сознании наших современников присутствовал стереотип о «Домострое», как о косной, патриархальной и жестокой книге, устанавливающей регламентированные правила поведения всех членов семьи в Доме. Однако, непредвзятое чтение «Домостроя» под другим углом зрения позволяет увидеть и поразиться мудрости России XVI в.

Домострой отражает основное представление о доме и семье, чему посвящена большая часть текста. Согласно Домострою, именно Дом и семья являются основой человека. Только муж и жена составляют Дом. Без жены мужчина не является социально полноценным членом общества. Человек, так и не сумевший обзавестись семейством, именуется «бездомным» и «бездольным». В то же время семья рассматривается и как испытание, ниспосланное мужчине и женщине Богом и обществом.

Важным является нравственное основание Дома, его атмосфера. В Доме необходимо жить «с чистой совестью и в правде», наставляя и поучая жену, детей, домочадцев «не насилием, не побоями, не рабством тяжким, а как детей...». Дом – место, где страждущий, голодный или печальный может получить отдохновение и помощь. В наказе отца сыну написано: «Никого же, чадо, не презирай и во всякой нужде помни, как мы прожили век, никто не вышел из дома нашего голоден или печален. Как могли, все нужное каждому человеку Бога ради давали и печального словом вылечивали».

В Домострое говорится о строгом соблюдении правил общежития, что является залогом создания и бытования «теплого» Дома, об особой ответственности главы Дома. На нем лежит главная обязанность: вести дом и при этом «...сам...что твориши, того жену учи, ...коли сама все знает и умеет, ино умеет и детей, и слуг всему научити, и наряжати, и наказати во всем».

Такая модель Дома формирует замкнутый внутренний мир, определяет самостоятельность и устойчивость Дома и позволяет ему противостоять анархичности внешнего мира.

Большое внимание в «Домострое» уделено проблеме воспитания детей. Уже доказано, личность формируется в детском возрасте. Именно тогда закладываются основные нравственные нормы, принципы, формируется модель, сценарий жизни. Доминантой должна стать любовь родителей к ребенку, но она же требует от них строгости, а иногда наказания. По-видимому, именно эти строки так пугают современного читателя! «Домострой» советует учить своих детей «страху божию и вежливости, и всякому порядку...любить и хранить их, но и страхом спасать, наказывая и поучая, а не то разобравшись и поколотить. Наказывай детей в юности – упокоят тебя в старости твоей». Однако, к физическому наказанию, замечает автор, нужно прибегать лишь в крайнем случае. Сначала нужно убеждать словом, поучениями, разъяснениями.

Еще один не менее важный момент, который затрагивает «Домострой» – воспитание детей в любви, в почтении к своим родителям. «Воздающие же честь отцу-матери,

повинующиеся им во всем по-божески, во всем станут утешением для родителей, и в день печали спасет их Господь Бог, молитву их услышит, и все, что попросят, подаст им благое. Утешающий мать свою творит волю божью и угождающий отцу в благодати проживет. Вы же, дети, делом и словом угождайте родителям своим во всяком добром замысле, и вас благословят они: отчее благословение дом укрепит, а материнская молитва от напастей избавит. Если же оскудеют разумом в старости отец или мать, не бесчестите их, не укоряйте, и тогда почтут вас и ваши дети. Не забывайте трудов отца-матери, ибо о вас заботились и за вас печалились, упокойте старость их и о них позаботьтесь, как и они о вас некогда».

В наше время права и обязанности родителей и детей зафиксированы в Семейном кодексе РФ, за несоблюдение которых накладывается ответственность. Однако, эти принципы должны воспитываться в семье с самого раннего возраста, в том числе на примерах родителей собственного отношения к старшему поколению.

Большая часть «Домостроя» посвящена описанию технологии ведения домашнего хозяйства, где основным правилом является соблюдение чистоты, порядка, рациональности. Следование этим принципам поможет не только сформировать уютную обстановку в доме, но и будет обеспечен психологический комфорт домочадцам.

В частности, большое внимание уделено вопросам приготовления пищи и непосредственно приему пищи. Домострой повествует, что перед принятием пищи необходимо особое состояние человека (отсутствие стрессовой ситуации, отвлекающих обстоятельств). Большое значение поэтому придается молитве. Стол – единение, пропитанное положительной энергетикой Дома. Трапеза должна проходить в тишине или за негромкой беседой. Разговоры, высказывание недовольства, обиды недопустимы, т.к. мешают и пищеварению и наслаждению вкусом пищи. То есть важно не только выбирать правильные полезные продукты, но и правильно организовать процесс питания, относиться к нему как к особому ритуалу, как это делали наши предки. «Если же станут еду и питье хулить – словно в отбросы превращается то, что едят. А если при этом грубые и бесстыдные речи звучат, непристойное срамословие, смех... - тогда, как пчелы от дыма, отлетят и ангелы Божьи от этой трапезы. А бесы возрадуются...».

Таким образом, творить свой Дом – это трудная ежедневная работа, вознаграждением за которую является чистое, светлое, семейное счастье. Домострой содержит в себе наставления, которые можно считать основой теории и практики домоведения. Каждое новое поколение воспринимает его по-своему. Но понятно, что Домострой – это рассказ о высоких моральных устоях, которые укрепляли Дом, семью, а значит, общество и государство. В нем утверждаются вера в Бога, милосердие, честность, трудолюбие, взаимоуважение, передается понимание настоящего дома, дома с большой буквы. Именно такого Домостроя не хватает современной России!

Список литературы:

1. Гокк, С.А. Дом как объект домоведения : учеб. пособие для студентов спец-сти «Домоведение». – Барнаул: ООО «Полиграфист», 2007. – 119 с.
2. Гришина, Я. Я найду себе свободную родину / Я. Гришина // Русский Переплёт : Интернет-журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.pereplet.ru/text/07juna01.html. - Загл. с экрана.
3. Колесов, В.В. Домострой как памятник средневековой культуры / В.В. Колесов // Домострой. – СПб., 2000. – С. 301-358.
4. Домострой. – СПб., 2000. – 360 с.

ХАРАКТЕРИСТИКА ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ГОРОДА МЕЖДУРЕЧЕНСКА И ЕГО ОКРЕСТНОСТЕЙ

М. Сураев студент

Новокузнецкий филиал РМАТ

В современной теории и практике туризма применяют следующие определение «Туристско-рекреационные ресурсы – это природные, исторические, социально-культурные объекты, включающие объекты туристского показа, а также иные объекты, способные удовлетворять духовные потребности туристов, содействовать восстановлению и развитию их физических сил» [2, 210].

В городе Междуреченске Кемеровской области анализ туристско-рекреационных ресурсов специально не проводился. Исследуемый регион обладает определенным туристским потенциалом и представляет множество возможностей для организации туризма, однако попытки оценить туристско-рекреационные ресурсы, предпринятые в последние годы, в частности, в связи с разработкой официального Интернет-сайта Администрации города не были доведены до конца [3]. В настоящее время город активно развивается в сфере туризма, особенно горнолыжного, поэтому данная работа представляет практический интерес.

Опираясь на классификацию туристско-рекреационных ресурсов, в которой они сгруппированы на природные и инфраструктурные [1, 69], рассмотрим специфику туристско-рекреационных ресурсов города Междуреченска и его окрестностей.

К природным рекреационным ресурсам следует отнести: - реки Томь и Уса. Эти реки пользуются большой популярностью в летнее время. Организовываются сплавы по рекам, рыбалка, отдых на городских пляжах. В городе находятся три пляжа, они оборудованы скамьями, туалетами, местами для переодевания, затеняющими устройствами;

- озеро на территории санатория-профилактория «Романтика». Здесь расположена вышка для ныряния, озеро достаточно глубокое, и туристы, отдыхающие в санатории, имеют возможность купаться в нем;

- гора Югус. На горнолыжном комплексе горы Югус, находящемся в 5 км от Междуреченска функционируют трассы скоростного спуска (длина 1350 м с перепадом высот 340 м), трасса слалома-гиганта (длина 1200 м с перепадом высот 320 м), трасса специального слалома (длина 900 м с перепадом высот 280 м), две трассы для любителей туризма (длина 900 м с перепадом высот 320 м);

- гора Сосновая, где расположен санаторий-профилакторий «Романтика», длиной 400 м с перепадом высот 100 м;

- лесные массивы расположены по правому берегу реки Усы и по левому берегу реки Томь. В основном леса представлены хвойными породами: кедр, пихта, ель, также встречаются лиственные породы: береза, осина, черемуха, калина, рябина. Лесные массивы привлекают туристов для сбора ягод и грибов. Но к лесным массивам нет автомобильной дороги;

- скальные выступы на правом берегу реки Уса;

- в районе города находится большое количество родников, к которым туристами проложены тропы.

Природные ресурсы города Междуреченска и его окрестностей позволяют осуществлять туристскую деятельность как зимой – горнолыжный туризм, так и летом – пешеходные и конно-спортивные маршруты, отдых на реках. Однако если горнолыжный туризм хорошо разработан и пользуется достаточно высоким спросом, то в летнее время Междуреченск и его окрестности не привлекают большого числа туристов.

К инфраструктурным туристско-рекреационным ресурсам следует отнести:

- архитектурную застройку города. Междуреченск строился в 1950-е годы, это отражается в линейной застройке улиц, в архитектуре зданий того времени, типовым образцом может служить пр. Коммунистический. В последнее время здесь проводится реконструкция: выкладывается тротуарная плитка, сооружается канал вдоль всего проспекта, мосты через него. Летом 2005 г. был введен в эксплуатацию свето-звуковой фонтан на площади Согласия;

- краеведческий музей, отражающий историю города и края, а также выставочный зал, где регулярно проводятся различные мероприятия;

- мемориальные памятники: памятник В.И. Ленину, Мемориал солдатам Великой Отечественной войны, Стелла памяти погибшим шахтерам, Паровоз-памятник у железнодорожного вокзала [3];

- также очень важно учесть, что Междуреченск, прежде всего, уледобывающий город, и разрезы, и шахты можно отнести к объектам туристского показа, т.е. к инфраструктурным туристско-рекреационным ресурсам. Многих иностранных туристов привлекает, в первую очередь промышленность города, они направляются сюда в рабочие командировки. Многие интересуются, каким образом добывается и перерабатывается уголь, поэтому следует проводить экскурсии на разрезах, возможны посещения шахт и обогатительных фабрик;

- карьер в деревне Сосновка. Отработанный угольный разрез заполнен чистой водой, обладает большой глубиной при плавном спуске, пользуется большой популярностью среди любителей плавания и пляжного отдыха.

В зависимости от располагаемых туристских ресурсов можно выделить туристско-рекреационные зоны:

- зона культурно-исторического наследия – к ней относится центр города, включающий пр. Коммунистический, памятник В.И. Ленину, парковая зона, в которой находятся Мемориал солдатам Великой Отечественной войны и Стелла памяти погибшим шахтерам. Также на пр. Коммунистический расположены краеведческий музей и выставочный зал [3];

- зона горнолыжного туризма – в неё включаются горы Югус и Сосновая;

- зона промышленных объектов туризма – представлена угледобывающими и углеперерабатывающими предприятиями города;

- зона водного туризма – предполагает отдых на реках и водоемах, к ней относятся реки Томь и Уса, озеро на территории санатория «Романтика», карьер в деревне Сосновка.

Сегодня Междуреченск формируется не только как центр угольной промышленности, все большее значение приобретает развитие спорта и туризма. Поэтому разработка системы оперативного мониторинга и контроля потребления туристско-рекреационных ресурсов, разработка региональных программ развития туризма на среднесрочную и долгосрочную перспективы должны осуществляться, в том числе и на уровне Администрации города.

Список литературы:

1. Гуляев В.Г. Туризм: экономика и социальное развитие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 304 с.

2. Зорин И.В., Квартальнов В.А. Энциклопедия туризма: Справочник. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 368 с.

3. Официальный сайт Администрации города Междуреченска // <http://www.mrech.ru>.

СВЯЗЬ НАЗВАНИЯ С ИМИДЖЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА.

Фельк К.И. – студент, Позднякова Е.Ю. – к.ф.н., доцент
Алтайский технический университет (г. Барнаул)

В настоящее время Россия находится в стадии перехода от индустриального типа экономики к постиндустриальному типу. Это означает, что роль промышленности в экономической системе государства уменьшается, а роль сферы обслуживания наоборот возрастает. И, следовательно, произошло ускоренное развитие сети предприятий сервиса. Особое место здесь занимают предприятия ресторанного бизнеса. Это всевозможные рестораны, бары, кафе, кофейни и т.д. Каждое из них должно иметь свое индивидуальное «лицо». Оно формируется из названия, оформления экстерьера и интерьера, меню, стиля обслуживания. В Барнауле за последние годы открылось множество заведений, относящихся к этой сфере сервиса. Некоторым из них присущ свой, зачастую неординарный, стиль.

В своей работе хотелось бы показать, как связаны между собой разные компоненты имиджа предприятия ресторанного бизнеса и его название. Для этого были выбраны

несколько наиболее интересных, на наш взгляд, ресторанов города – «Байк-бар», трактир «Жили-были», пивной бар-ресторан «Бир Хаус». Основные задачи работы:

- 1) ознакомиться с теоретическими основами ономастики;
- 2) изучить особенности оформления и обслуживания в названных выше заведениях;
- 3) сделать вывод о соответствии названия предприятия ресторанного бизнеса и компонентов его имиджа.

Для изучения данного вопроса каждое из этих заведений было посещено, а также предпринята визуальная оценка особенностей оформления, стиля обслуживания и меню, а затем была проведена беседа с персоналом о выборе данного стиля работы. Выбор предприятий был сделан неслучайно, так как они контрастны между собой и на их примере можно увидеть различные варианты имиджа.

Ономастика (от греч. *ὀνομαστική* — искусство давать имена) — раздел лингвистики, изучающий собственные имена, историю их возникновения и преобразования в результате длительного употребления в языке-источнике или в связи с заимствованием у других языков общения. В более узком смысле ономастика — собственные имена различных типов (ономастическая лексика). Все многообразие мира вещей (реальных, гипотетических и придуманных фантазией человека) составляет первичную основу для имен — нарицательных как обобщающих аналогичные факты и собственных как выделяющих отдельные предметы в ряду названных с помощью имен нарицательных. Подобно тому, как именуемые вещи размещаются на земном (и неземном) пространстве, именующие их слова в сознании говорящего также имеют пространственное размещение, аналогичное для жителей одной и той же местности, различное у жителей отдаленных территорий. Оно может быть непохожим на реальное размещение именуемых объектов, но оно существует и служит каркасом, поддерживающим денотаты имен. Ономастическое пространство — это именной континуум, существующий в представлении людей разных культур и в разные эпохи заполненный по-разному. В сознании каждого человека ономастическое пространство присутствует фрагментарно. Достаточно полно оно выявляется лишь при специальном исследовании.

В ономастическое пространство современных жителей России входят: имена людей (Иван, Марья, Рюриковичи), географические названия (Белый Дом, гора Эльбрус, тихий Дон), названия предприятий, учреждений, обществ (Большой Театр, Третьяковская галерея, фабрика «Рот Фронт»), сказочные персонажи и фразы (серый волк, Колобок, жили-были, в тридевятом царстве), заимствованные слова (бакс, хаус, бир, байк) и др. Исследование имен собственных представляет огромную важность благодаря специфическим закономерностям их передачи и сохранения. Вследствие своей социальной функции — служить простым индивидуализирующим указанием на определенный предмет — имя собственное способно сохранять свою основную значимость при полном затемнении его этимологического значения, то есть при полной невозможности связать его с какими-либо другими словами того же языка (ср., например, такие названия рек в русском языке, как скифское «Дон», финно-угорские «Москва», «Волга» и т. д.).

Отсюда — огромная устойчивость имен собственных, сохраняющихся не только при революционных сдвигах в истории определенного языка, но даже при полной смене языка одной системы другим.

«Байк-бар», пр. Красноармейский, 61.

Этот бар был задуман и создан членами клуба «Колесницы дорог» под руководством Евгения Михайлова. Экстерьер бара отвечает выбранной тематике: у входа находится скульптура байкера, перила лестницы изготовлены из полос защитного заграждения, применяемого на автотрассах. Для клиентов, приезжающих на мотоциклах, предусмотрена парковка в виде отдельных стоек. На газоне установлен огромный макет мотоцикла. Внутренняя отделка бара также соответствует первоначальной идее, при его оформлении использовались различные запчасти и целые корпуса мототехники. В меню также соблюдается мотоциклетная тематика. Здесь можно попробовать такие блюда, как "Поршневые кольца", "Подшипники", "Байкерские нравы", «Жженая резина», «Тормозные

диски». Фирменным является блюдо «Колесницы дорог». Обслуживание клиентов сведено к минимуму, так как концепция бара предусматривает, что посетители находятся за барной стойкой, Вследствие того, что образ жизни байкера не связан с комфортом, такой стиль обслуживания уместен. Особую атмосферу в баре создает и соответствующее музыкальное сопровождение – хард-рок, хэви-метал.

«Бир-Хаус», пл. Баварина, 8а.

Не так давно на берегу Оби в здании Речного вокзала появился ресторан, оформленный в немецком стиле. Этот стиль проявляется уже в написании названия характерным для Германии шрифтом. Внутреннее убранство зала развивает дизайнерское решение: столы, табуреты, лавки выдержаны в едином немецком стиле. Гравюры на стенах напоминают средневековую Германию. При оформлении посуды используются традиционные немецкие мотивы. Весь обслуживающий персонал одет в народные немецкие костюмы. Здесь можно попробовать традиционные для немецкой кухни виды колбас, горячих мясных блюд и холодных закусок. Так как национальным напитком Германии является пиво, закономерным представляется то, что именно оно является основным напитком в этом ресторане. Своим поведением девушки-официантки напоминают официанток Германии, какими мы их себе представляем по фильмам, телепередачам.

«Жили-были», ул. Димитрова, 62.

Трактиры «Жили-Были» - это сеть демократичных ресторанов традиционной русской кухни с колоритным интерьером в русском стиле. Особенности «Жили-Были»: диковинная сказочная атмосфера, русский колорит. В интерьере ярко выражена концептуальность старорусского быта: крестьянский дворик с раскидистым дубом, убранство русской избы, достаточно грубые столы и стулья, домотканые скатерти, предметы обихода. Колоритный традиционно-русский стиль одежды персонала, элементы и персонажи русских народных сказок. Звучащая в зале русская музыка 70-80-х годов помогает поддерживать созданное настроение.

Старорусская кухня – фирменные блюда, приготовленные на углях и в горшочках, богатое блинное меню, собственного производства морсы и фирменный напиток «Клюковка».

Проведя исследование, мы пришли к выводу, что названия предприятий ресторанного бизнеса должны наглядно показывать клиентам специфику данного заведения. Изучив особенности вышеназванных ресторанов и побеседовав с их персоналом, можно утверждать, что между названиями и компонентами имиджа «Байк-бара», «Бир-Хауса», трактира «Жили-были» существуют прочные связи. Так, название «Байк-бар» говорит о том, что основными клиентами заведения являются любители мотоциклов, и внутреннее оформление тоже указывает на это. «Bier-Haus» в дословном переводе с немецкого означает «Пивной Дом», и интерьер, и меню полностью соответствуют названию ресторана. От названия «Жили-были» веет русской сказкой. Зайдя в трактир, вы погружаетесь в эту атмосферу.

К сожалению, не все предприятия ресторанного бизнеса г. Барнаула могут похвастаться таким соответствием названия и выдержанного имиджа. Немало кафе с безликими названиями, похожих друг на друга. Хотелось бы, чтобы владельцы таких предприятий обращали больше внимания на соответствие названия выбранному стилю.

Список литературы:

1. Суперанская А.В., Сталтмане В.Э., Султанов А.Х. Теория и методика ономастических исследований. М., 1986;
2. Подольская Н.В. Словарь русской ономастической терминологии, изд. 2. М., 1988;
3. Журнал «Дорогое удовольствие» №6'08

«НЕБОСКРЁБЫ» ГОРОДА НОВОКУЗНЕЦКА
М. Хайдарова студент

Тема статьи звучит довольно-таки необычно. И, правда, такой сравнительно небольшой город как Новокузнецк вряд ли можно сопоставить с американскими мегаполисами, целиком и полностью застроенными небоскрёбами.

Уточним, что же такое небоскрёб. Небоскрёб, согласно словарю русского языка, – это «очень высокий многоэтажный дом» [7, 355]. В России эта группа строений, если рассматривать её в качестве объектов культурного наследия, относится к гражданской архитектуре [3, 111]. Современная застройка крупных городов зданиями повышенной этажности объясняется и нехваткой земли, и её высокой стоимостью в престижных микрорайонах, и, в конце концов, модой. Но для сравнительно небольших российских городов для высотных строений скорее подходит определение «многоэтажки», чем «небоскрёбы». Достаточно вспомнить для примера старые «панельные» или кирпичные здания в 12 – 16 этажей. Действительно, небоскрёбами их назвать, как-то не получается.

Мы решили пойти по другому пути – определять «небоскрёбы» в Новокузнецке не столько по количеству этажей, сколько по критерию «объект туристского интереса».

Объекты туристского интереса – достопримечательности, а также «социокультурные объекты показа и иные, способные удовлетворить потребности туриста в процессе осуществления туристской поездки или путешествия и потреблении туристских услуг и /или туристского продукта и/или тура, адекватно прямым или спутным целям тура» [1, 177]. Основными характеристиками объектов туристского интереса являются аттракция (привлекательность), рекреационная ценность (возможность использования для организации отдыха туристов), экзотичность (необычность), выразительность (взаимодействие объекта с окружающей средой, зданиями, сооружениями, природой), месторасположение (удобства подъезда к нему, пригодность дороги для передвижения автотранспорта) [5, 88].

По нашему мнению, к таким объектам туристского интереса относятся «небоскрёбы» Новокузнецка – Торгово-развлекательный центр «Континент» (ул. Тольятти, 46а), здание «Сибкадембанка» (ул. Кирова, 69), комплекс жилых домов (пр. Павловского), а также дом (ул. Кирова, 58) – один из первенцев многоэтажного строительства в Новокузнецке. Выбор указанных объектов для включения их в программу обслуживания туристов зависит от темы тура, так как «с точки зрения программного обслуживания туристские программы – это всегда тематическая направленность» [4, 257]. Обоснованность как одно из основных потребительских свойств туристского продукта, означающих, что «предоставление услуг должно быть обусловлено целью путешествия и сопутствующими условиями, основанными на потребностях туриста» [2, 14] можно рассматривать и как критерий для отбора «небоскрёбов» Новокузнецка в различные тематические туры, например, туры по истории города, или его гражданской архитектуре, или развитию предпринимательства.

Универсальным для посещения туристами и экскурсантами, на наш взгляд, является Торгово-развлекательный центр «Континент», расположенный в Центральном районе рядом с главной улицей города – Кирова. Торговая площадь его составляет 6000 м², развлекательный центр – 2500 м². Здесь многочисленные уютные бутики, оригинальные салончики, различные магазины и типичный современный продуктовый супермаркет. Здесь два кинозала, боулинг, зона общественного питания (комплекс кафе и ассортимент блюд на любой вкус!), просторная игровая детская площадка. В числе достоинств центра – современная отделка, оригинальный дизайн, наличие второго и третьего света – атриума, фонтан на первом этаже, парадная лестница, современная система вещания (музыкальное оформление, рекламная информация), центральная система кондиционирования и вентиляции помещений, панорамный лифт, эскалатор, Интернет-линии, терминалы для банковских карт и много другого [6, 102 – 104].

И, если сегодня «Континент» стал одним из неперенных мест посещения его в часы досуга новокузнецчан и гостей города, то со временем «небоскрёбы» Новокузнецка будут

верно служить туризму, как это происходит в зарубежной практике туристской деятельности. Будем на это надеяться!

Список литературы:

1. Биржаков М.Б. Введение в туризм: Учебник. – СПб.: «Невский фонд» - «Издательский дом Герда», 2004. – 448 с.
2. Ильина Е.Н. Туроперейтинг: организация деятельности: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 256 с.
3. Квартальнов В.А. Туризм: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 320 с.
4. Менеджмент туризма. Туризм как вид деятельности; Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 288.ил.
5. Организация туризма: Учеб. пособие / А.П. Дурович, Н.И. Кабушин, Т.М. Сергеева и др.; Под общ. ред. Н.И. Кабушкина и др. – Мн.: Новое знание, 2003. – 632 с.
6. Сборник «Путеводитель по Кемеровской области». Вып. 1. – Новосибирск: «Паритет», 2007. – 160 с.
7. Словарь русского языка / Сост. С.И. Ожегов. – М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1953. – 848 с.

ОБЪЕКТЫ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ЛЕЧЕНИЯ И ОТДЫХА КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Харина Д. – студент
Новокузнецкий филиал РМАТ

Санаторно-курортное лечение всегда пользовалось большой популярностью и спросом, главным образом потому, что оно широко доступно населению и предусматривает лечебно-профилактическую деятельность с использованием для лечения природных и физиотерапевтических средств, диеты и режима.

Санаторно-курортная зона Кузбасса имеет свое развитие. Как было отмечено Федерацией профсоюзных организаций Кузбасса совместно с Администрацией области, для снижения заболеваемости населения нужно использовать, в первую очередь, санаторно-курортную зону Кузбасса, имеющую достаточно развитую лечебно-диагностическую базу. Было предложено и принято считать приоритетным оздоровление населения области на базе местных здравниц.

В Кемеровской области функционируют санатории “Кедровый бор”, “Борисовский”, “Анжерский”, “Прокопьевский”, “Сосновый бор”, “Топаз”. Такие дома отдыха как “Надежда”, “Лесное озеро”, “Салаирский”. А также туристские базы и пансионаты.

Основными курортными ресурсами области являются минеральные воды и большие запасы сапропелевых лечебных грязей.

Клинический санаторий “Славино”, расположенный в 60 км от города Новокузнецка, по своим природным условиям уникален даже на юге Кузбасса: берёзовая роща и хвойный лес здесь тесно соседствуют друг с другом, вблизи месторождение минеральной воды “Терсинка”, которая по своему составу является аналогом углекислых вод Боржоми. Санаторий рассчитан на 250 мест. Здравница круглогодичного действия привлекает множество взрослых и детей не только удивительными природными условиями, но и уникальными лечебными процедурами.

Лечебная база санатория позволяет организовать лечение заболеваний кожи, опорно-двигательного аппарата, органов дыхания и кровообращения, желудочно-кишечного тракта, эндокринной системы и обмена веществ, нервной системы, а также заболевания женской и мужской половой сферы.

В отделении физиотерапии сосредоточено уникальное отечественное и импортное оборудование. В санатории работает единственный на юге Кузбасса кабинет подводного вытяжения позвоночника.

Зал лечебной физкультуры оснащен отечественными и зарубежными тренажерами. Есть кабинеты ручного и механического массажей, иглорефлексотерапии. Широко применяется бальнеотерапия, фитотерапия, кислородные коктейли, грязелечение, галотерапия (соляная шахта), термодонтрастная терапия (саунотерапия с бассейном).

Все виды лечения проводят высококвалифицированные врачи и медицинские сестры.

Большинство номеров для проживания пациентов одно- и двухместные, со всеми удобствами. Предоставляются отдельно расположенные коттеджи в березовой роще. Пятиразовое питание пациенты получают в зале на 200 посадочных мест или банкетных залах. Хорошо организован досуг отдыхающих: показ концертов, кинофильмов, спортивные мероприятия и дискотеки. Библиотека, прокат лыж, коньков и санок, кафе - бар, зал игровых автоматов. Все это и многое другое в санатории "Славино".

Среди здравниц местного значения санаторий "Кедровый бор" занимает особое место. Отдаленность от населенных пунктов, лесопарковая зона, хорошо оборудованный пляж на озере, создают уникальный микроклимат. Санаторий рассчитан на 200 мест. На территории санатория имеется скважина с минеральной водой. Основным направлением медицинской деятельности является реабилитация лиц, чья деятельность связана с вредными условиями труда и профессиональными заболеваниями. В санатории проводится лечение заболеваний органов дыхания, сердечно-сосудистой системы, нервной системы и опорно-двигательного аппарата, мочевыводящих путей и почек, пищеварительной системы, эндокринной системы, заболевания женской и мужской половой сферы.

Оказывается лечебно-консультативная помощь врачами – специалистами. Организована диагностика, которая включает биохимическое исследование крови, лабораторную диагностику, ультразвуковое исследование внутренних органов и др. Имеется полный комплекс лечебно-оздоровительных процедур: лечебное питание, питьевое лечение, ЛФК, ароматизированная терапия, магнитотурботерапия, рефлексотерапия, физиотерапевтическое отделение, галокамера, ингаляции, гирудотерапия (слюной пиявки), гидромассаж, грязелечение (используют грязь курорта "Озеро Шира"), бальнеотерапия, саунотерапия.

Санаторий оснащен лечебно-диагностическим оборудованием отечественных и зарубежных фирм. Врачи здравницы сотрудничают с ведущими специалистами томского НИИ курортологии и физиотерапии, Кемеровской государственной медицинской академии.

Санаторий располагает отдельным корпусом с бассейном и сауной, современной столовой, круглосуточной парковкой автомобилей, а так же детскими игровыми площадками. На берегу озера – пляж, лодочная станция, теннисный корт, волейбольная площадка, кафе и солярий. А так же имеются спортивный и кинозалы. Танцевальный зал, коктейль-бар, пункт проката, бильярдная, залы для банкетов. В зимнее время – лыжные и пешие прогулки. Санаторий "Кедровый бор" обеспечит квалифицированное лечение и незабываемый отдых.

Здравницы Кузбасса готовы ежегодно оздоравливать сотни тысяч людей. А санатории готовы принять в период зимних и летних каникул до пяти тысяч детей. Сегодня и в дальнейшем будущем это значит лишь одно – курортная система Кемеровской области, основанная на природном качестве минеральных вод и местных факторах лечения в знакомых природно-климатических условиях, продолжает жить и успешно развиваться.

РЕСУРСНАЯ БАЗА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Хлудкова А. – студент

Новокузнецкого филиала РМАТ

В последние годы проявляется повышенный интерес к такому виду туризма как экологический. «Экологический туризм, - отмечал В.А. Квартальнов, - сочетает посещение малонарушенных антропогенным воздействием природных территорий с соблюдением с соблюдением их экологической безопасности, включает все виды природно-ориентированных туров, таких как пешеходные, водные, конные, вело-экскурсии, различные виды природно-познавательных туров, объединяемых общим названием «экскурсии с натуралистом», международное волонтерское движение, нацеленное на реабилитацию деградированных природных территорий» [1, 108]. Многоаспектность представленного понятия определяет обширный круг исследовательских проблем. В кругу этих проблем, в частности, находится вопрос об исследовании ресурсной базы туристских дестинаций или районов экологического туризма, рассматриваемых в качестве перспективных объектов туристских посещений, в том числе и Кемеровской области.

В данной работе рассматривается экологический туризм (сокращенный вариант этого словосочетания – экотуризм). Принимая во внимание, что понятие «экотуризм» долгое время имело довольно размытые границы [2, 14], обусловим, что в данной работе это понятие обозначает вид туризма, основанный на туристском спросе и связанный с туристскими потребностями в познании природы и внесении вклада в сохранение экосистем при уважении интересов местного населения [2, 21].

Несмотря на разнообразие определений, можно выделить базовые принципы экологического туризма: сохранение биологического разнообразия рекреационных территорий; повышение экологической культуры участников экотуристской деятельности; повышение уровня экономической устойчивости регионов, вовлеченных в сферу экологического туризма.

Природно-климатические, орографические, ландшафтные и культурно-исторические особенности Кемеровской области позволяют отнести её к региону с высоким рекреационным потенциалом для развития экологического туризма.

На территории Горной Шории расположен Шорский государственный природный национальный парк с уникальной первозданной флорой и фауной. Сегодня Горная Шория – это популярный горнолыжный центр. Не менее привлекательна Горная Шория летом – это и сплавы по горным рекам, множество удивительных по красоте карстовых пещер. Действуют также экскурсии на кресельной дороге, спелео-, конные и вертолетные маршруты.

В Мариинском районе имеются многочисленные природные, археологические, исторические и архитектурные памятники. Экологические тропы (Арчекас, Кабедат), каменные березы с. Благовещенка поражают своей красотой и великолепием.

Тисульский район уникален по своим природным и экологическим факторам. На этой территории находится 17 природно-исторических объектов, представляющих туристский интерес. В районе п. Тисуль находятся 8 уникальных геологических образований, в том числе два потухших вулкана – сопки Барабинский бухтай и Кондовый бухтай.

В ряду важных и интересных туристских объектов и озеро Большой Берчикуль. Это самое большое озеро Кузбасса сего сапропелевыми грязями. Это также одно из немногих мест, где сохранился промысловый лов рыбы. Озеро находится в экологически здоровой зоне, географически удобном месте для строительства баз размещения туристов.

Представляет интерес и Гурьевский район, природные ландшафты которого – это и сосновые боры с участками березовой лесостепи, и живописные скалы-останцы.

Не менее важную ценность для экологического туризма представляют «Кузнецкий Алатау», музей-заповедник под открытым небом «Томская писаница», «Кузедеевский липовый остров», а также много численные заказники.

В связи с увеличивающимся из года в год туристским потоком возникает неотложная потребность в проведении эколого-краеведческого исследования территории Кемеровской области для оценки её состояния, разработке регламентов, связанных с использованием памятников природы в туристско-рекреационных целях.

Необходима разработка научных основ экотуризма в Кузбассе. Кроме этого необходимы научно-исследовательские работы по выявлению новых районов экологического туризма, разработке новых маршрутов экологических туров и научной организации туристской деятельности на них.

Список литературы:

1. Квартальнов В.А. Теория и практика туризма: Учебник. – М., 2003. – 672 с.
2. Храбовченко В.А. Экологический туризм. – М., 2003. – 208 с.

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В ЯПОНИИ.

Хошабаева А. Э. – студент, Бовтун В.С. – д.и.н., профессор
Алтайский технический университет (г. Барнаул)

Совокупность климатических и культурных факторов делает Японию благоприятной для посещения. Несмотря на это в конце 90-х – начале 2000 гг. страна переживала кризис в сфере туризма. Многие эксперты все еще считают Японию "отсталой" в области туризма.

31 января 2003 года в своей речи на пленарном заседании Палаты представителей премьер-министр Дзюньитиро Коидзуми заявил о решении правительства выработать программу по развитию туризма. Теперь эта задача стала одной из наиболее приоритетных для администрации Коидзуми.

По данным правительственной статистики, в 2001 году Японию посетили 4,77 млн интуристов, в то время как в том же году 16,22 млн японцев выезжали в туристические поездки за рубеж. В итоге Япония переживала дефицит в секторе туризма примерно на сумму в 3,5 триллионов иен.

В 2003 году правительство разработало целый комплекс мер по развитию туризма. Прежде всего, это увеличение количества международных авиарейсов, предоставление скидок иностранным туристам при оплате за проезд, как на воздушном, так и на наземном транспорте, а также производство и распространение за рубежом видеоматериалов, знакомящих с экскурсионными маршрутами в Японии.

Серьезное внимание уделялось гостиничному сектору Японии. Япония высокотехнологичная страна и ее туристская инфраструктура находится на высоком уровне. Здесь можно найти большой выбор гостиниц любых категорий. Отели европейского образца почти всегда отвечают самым высоким требованиям. Также высоким требованием отвечают бары, рестораны, транспорт.

Япония обладает развитым гостиничным сектором, в котором представлены различные типы отелей для разных классов и категорий туристов, что является несомненным плюсом туристской инфраструктуры. Гостиничный сектор Японии представлен различными типами отелей: хотэру, рёкан, традиционная японская гостиница, минсюку, отели-онсэн, бизнес-отели, отели капсульного типа, отели для свиданий, отели категории люкс, молодежные пансионаты. Минусом японских отелей считают высокую стоимость, а плюсом – национальную самобытность и атмосферу японского гостеприимства.

В рамках инициированной правительством программы «Посетите Японию» в гостиничном секторе страны стали происходить серьезные изменения. В Японии с недавнего времени наблюдается бум на рынке отелей класса «люкс». The Conrad Mandarin Oriental и Ritz Carlton увеличили количество дорогих номеров в Токио. В сентябре 2008 г. планируется открытие гостиницы Peninsula. Компания Morgan Stanley планирует приобрести 13 отелей IIG ANA в Японии за \$2 млрд (280 млрд иен). Эти приобретения опираются на спрос со стороны приезжающих иностранцев и быстро растущей прослойки японских нуворишей.

Популярностью, в частности, у российских туристов, также пользуются горнолыжные курорты и пляжи Японии. Помимо национального своеобразия гостиниц, термальных источников и пляжей, Япония обладает рядом других интересных особенностей. Развита

индустрия развлечений: проведение различных спортивных мероприятий, Дисней Лэнд, различные технические изобретения (такие как кот-робот, робот-носильщик), шоппинг и национальная кухня.

Япония представляет собой уникальный объект в культурном отношении. Интерес представляют города с большим количеством культурных памятников (храмов): Никко, Нара, Осака. Помимо исторических памятников древних веков, в Японии есть места, хранящие память о не столь давно прошедших событиях – Хиросима.

В Японии сильно развиты национальные традиции, она знаменита своими праздниками. Праздник Сакуры, праздник посадки риса, фестиваль День рождения Будды, Снежный фестиваль в Саппоро и т.д. погружают туристов в атмосферу национального колорита страны. К уникальным традициям Японии относятся также чайные церемонии, посещение театра Кабуки и борьба сумо.

На мировом туристическом рынке Япония известна, прежде всего, как страна со значительным преобладанием выездного туризма над въездным, а японский турист считается одним из самых "расточительных". В 1987-1991 гг. в Стране восходящего солнца активно реализовывалась так называемая программа "Десять миллионов", направленная на развитие выездного туризма. Ее целью было увеличение числа выезжающих за рубеж японцев с 5,5 млн в 1986 г. до 10 млн в 1991 г. и рост расходов на заграничные путешествия до \$20 млрд долл. Задача была выполнена - достигнуты беспрецедентные темпы роста туристских убытий. Уже в 1990 г. количество заграничных поездок японцев превысило 10 млн, а расходы на туризм в 1989 г. достигли \$22,5 млрд.

Особенностями японцев как туристов являются повышенные требования к уровню комфорта от мест размещения, транспорта, информационных служб. При этом они желают, чтобы получаемое удовольствие соответствовало оплате и не придерживаются принципа "чем дешевле, тем лучше". Кроме того, японские туристы считаются весьма специфическими туристами с точки зрения особенностей питания, обычаев, весьма чувствительны к вопросам безопасности и санитарии, поэтому их прием должен быть заранее подготовлен.

Среди факторов, определяющих выбор японским туристом места путешествия, следует назвать следующие: безопасность путешествия, известность дестинации, привлекательность с точки зрения цели путешествия, приемлемость цены, комфорт и легкость путешествия, удобство перемещения. Выбирая средство перемещения, японцы прежде всего обращают внимание на безопасность полетов и возможность использования льготных тарифов, так называемых мильных карт FFP (Frequent Flier Program). Не на последнем месте стоит и сервис в салоне самолета, включающий материально-технические аспекты сервиса (hard) и организационные аспекты (soft). Среди дополнительных услуг отмечается предоставление товаров туристской направленности

Начало XXI века характеризуется значительным сокращением выездного потока из Японии. Существенно изменились и направления туристских потоков. Японцы стали значительно меньше выезжать в США и арабские страны, в 2003 г. - в Сянган и государства Юго-Восточной Азии. На фоне других стран Россия рассматривается как безопасная страна, особенно это касается Дальнего Востока. В Приморский край въезд японских туристов в наиболее неблагоприятные 2001 и 2003 гг. вырос соответственно на 82% и 16%.

Несмотря на успешное развитие туризма в Японии в начале XXI века, можно выделить ряд проблем.

- 1) Высокая стоимость жизни.
- 2) Языковой барьер и культурные барьеры
- 3) Система гостиничного обслуживания
- 4) Жесткий визовый режим
- 5) Недостаток информации о Японии в других странах

Развитие индустрии туризма в Японии проводится по двум направлениям:

1) Внутреннее: обустроить инфраструктуру Японии и сделать её удобной для посещения туристов из-за рубежа.

2) Внешнее: продвижение бренда Японии за рубеж. В области продвижения японские власти намерены расширить участие страны в зарубежных выставках и культурных мероприятиях, а также разрабатывать новые, растущие рынки - Россия, Индия, Малайзия.

На внутреннем направлении Япония предпринимает следующие меры:

1) Развитие гостиничного сектора;

2) Усовершенствование туристской инфраструктуры в плане создания удобств для туристов, например, усовершенствование кодовой системы токийском метро для туристов, не знающих японского языка;

3) Разработка новых экскурсий и туристских маршрутов;

4) Распространение информации о культурном потенциале Японии среди своей же страны (книга "Утерянные красоты", которую написал профессор Токийского университета Рюитиро Мацубара).

На внешнем направлении туристской политики Япония активно продвигает свой бренд на новые рынки. Одним из наиболее перспективных рынков на данный момент считается Россия. В 2005 г. и 2007 г. проходили японо-российские форумы, на которых рассматривались вопросы японо-российского туризма. Наиболее актуальными по-прежнему остается вопрос об упрощении визового режима. Также Япония распространяет информацию о своей стране посредством выставок.

ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА

В АЛТАЕ-САЯНСКОМ РЕГИОНЕ

Хромых И.В. – студент, Дунец А.Н. – к.г.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Путешествия с лечебными целями имеют давнюю историю. Ещё древние греки и римляне использовали целебные источники и места с благоприятным климатом для того, чтобы поправить своё здоровье. На курорты прибывали не только больные, но и здоровые люди, желающие отдохнуть.

Менялись времена, но мотивация путешествий оставалась прежней. Целебные свойства природных факторов, как и раньше, привлекают больных в курортные местности. Потоки туристов с лечебными целями стремительно растут, оказывая влияние на расширение географии путешествий. Основными ресурсами лечебно-оздоровительного туризма являются: климатические (климатотерапия - лечение с помощью благоприятного климата), ресурсы минеральных вод и лечебных грязей.

Наиболее известные районы лечебно-оздоровительного туризма находятся в Европе. Список европейских стран, лидирующих по туристским прибытиям на санаторно-курортное лечение, возглавляет Чехия. На американском континенте бесспорным лидером на рынке лечебно-оздоровительного туризма являются США. На Ближнем Востоке потоки туристов направляются по «дороге жизни» на Мёртвое море на курорты Эйн-Бокек, Эйн-Букек, Эйн-Геди и т.д.

В практике лечебно-оздоровительного туризма России наряду с Черноморским побережьем, Кавказскими минеральными водами и курортами Приморья, известны лечебно-оздоровительные территории Алтае-Саянского региона. В нашем регионе наблюдается богатство различных видов минеральных вод и лечебных грязей, а климат в большинстве местностей самый благоприятный в сравнении с другими сибирскими территориями.

Алтае-Саянский регион отличается разнообразием климата. Например, климат на курорте «Озеро Шира» суровый и резко континентальный, а курорт «Белокуриха» в Алтайском крае напротив, характеризуется благоприятным климатом, расположением в

безветренном месте и практическим отсутствием резких колебаний атмосферного давления. Влияние климата на организм человека может быть как положительным, и тогда его используют в климатотерапии (воздушные, солнечные ванны, лечебное купание, прогулки, сон на воздухе, занятия спортом, аэротерапия и др.), так и отрицательным, вызывающим негативные последствия в организме человека. Поэтому необходимо учитывать климатический фактор при выборе места отдыха.

Большинство организаций санаторно-курортного типа функционируют в Западной и Северо-Западной части данного региона. Кемеровская область является лидером по числу лечебно-оздоровительных учреждений в Алтае-Саянском регионе. В связи с высокой плотностью населения и наличием опасных для здоровья производств здесь значительны потребности в отдыхе и лечении. В Кемеровской области известны три месторождения минеральных вод - Терсинское, Борисовское и Березовоярское, а сапропелевые лечебные грязи озера Большой Берчикуль, содержит много макро- и микроэлементов.

Одним из популярнейших курортов Алтае-Саянского региона и России в целом, является «Белокуриха» - курорт федерального значения, уникальный по своим природным показателям. Белокуриха хорошо известна, своими термальными азотно-кремнистыми радоновыми водами, которые совершенно удивительны по своим лечебным, химическим свойствам, действию на организм человека и животных и резко отличаются от минеральных вод других курортов. Здесь функционируют более десятка лечебно-оздоровительных предприятий.

В селе Чемал (в Республике Алтай) располагается санаторий «Чемал», основным лечебным фактором которого является климат. Это учреждение специализируется на профилактике и лечении заболеваний органов дыхания туберкулёзного характера.

В Центральной части Алтае-Саянского региона, не смотря на наличие источников минеральных вод и грязей, лечебно-оздоровительный туризм развит слабо. Это связано с расположением территории и сложной транспортной доступностью. На обширных пространствах Монголии и Тувы преобладает неорганизованный лечебно-оздоровительный туризм. Многие источники минеральных вод (аршаны) и соленые озера используются местным населением и туристами из ближайших регионов для отдыха и лечения. На территории республики Тыва известен курорт «Чедер».

В Северной части Алтае-Саянского региона в Красноярском крае и республике Хакасия находятся ряд перспективных лечебно-оздоровительных местностей и объектов. Здесь функционируют около 30 лечебно-оздоровительных учреждений, наиболее известны из них курорты «Озеро Шира» и «Озеро Учум».

На западе Алтае-Саянского региона на территории Восточно-Казахстанской области находится также несколько интересных объектов имеющих оздоровительную ценность. Однако, на сегодняшний день функционирует только один курорт «Рахмановские ключи».

В Восточной части Алтае-Саянского регион слабо освоен. В Республике Бурятия функционирует курорт «Аршан». Прозрачность и удивительная чистота воздуха, обилие солнечных дней, мягкий климат и минеральные источники (по своим свойствам являющиеся аналогами кисловодского нарзана) - всё это вместе обусловило популярность курорта для жителей Иркутской области и Республики Бурятия.

Алтае-Саянский регион имеет большие перспективы, связанные с развитием лечебно-оздоровительного туризма, это обусловлено разнообразием лечебно-оздоровительных местностей и ежегодным ростом количества санаторных учреждений.

ТУРИСТСКИЙ ОБЛИК ГОРОДА НОВОКУЗНЕЦКА

Чиганова К.- студент

Новокузнецкий филиал РМАТ

Рассмотрение города Новокузнецка в качестве перспективной туристской дестинации при программировании развития туризма в Кемеровской области не осуществлено [10; 12]. И это несмотря на то, что еще в 1990 г. Новокузнецк получил статус исторического города [9]. Не принято также во внимание, что на пути туристских потоков в Горную Шорию, Новокузнецк в течение многих лет выполняет нагрузку транзитного туристского региона, миновать который без остановки, направляясь, к примеру, в Междуреченск или Шерегеш, туристы, как правило, не пытаются. Новокузнецк имеет свой неповторимый облик, а индивидуальный облик туристской дестинации «является основным фактором привлечения туристов» [3, 225].

Налицо отсутствие политики продвижения брэнда «туристского Новокузнецка», формирующей представление о нем, как о городе, благоприятном для туризма. Политика продвижения брэнда, иными словами брендинг, основывается на усиленном воздействии на определенные сегменты потребительского рынка рекламной аргументации, мероприятий стимулирования сбыта, а также других элементов и акций в сфере рекламной деятельности, объединенных общей идеей и создающих определенный образ [13, 346].

Видимо следует заострить внимание на туристском облике города Новокузнецка и понимании города Новокузнецка как туристской дестинации. Теория туристской дестинации определяет, что дестинацией может быть какой-то участок, местность, регион, «посещаемые сезонно или круглогодично определенным количеством людей, чьи причины для поездок не ограничиваются лишь отдыхом. На практике туристское место назначения является целью поездки «посетителя», туриста» [5, 70]. К основным элементам туристской дестинации относятся географическое положение, достопримечательности, туристская индустрия, информационная доступность, т.е. возможность получения мировым сообществом информации в Интернете и по другим каналам [6, 8 – 9].

Выбор туристом дестинации определяется оценкой её возможностей. Обычно оценка дается по двум наиболее характерным качествам – это туристские ресурсы и инфраструктура туризма.

Под туристскими ресурсами понимаются природные, исторические, социально-культурные объекты, включающие объекты туристского показа, а также иные объекты, способные удовлетворить духовные и иные потребности туристов, содействовать поддержанию их жизнедеятельности, восстановлению и развитию их физических сил [14; 15].

Туристские ресурсы используются в оздоровительных, туристских, спортивных и познавательных целях. Условно их можно подразделить на две группы: природные (природно-рекреационные); инфраструктурные (рекреационно-познавательные) [2, 69]. Город Новокузнецк располагает обеими группами туристских ресурсов [11, 89 – 108].

Под инфраструктурой туризма понимается комплекс сооружений, инженерных и коммуникационных сетей, дорог, смежных индустрии туризма предприятий, обеспечивающих нормальный доступ туристов к туристским ресурсам и их надлежащее использование в целях туризма [1, 113]. Следует подчеркнуть, что Новокузнецк обладает развитой инфраструктурой. Наличие аэропорта, железнодорожной станции, автовокзала обеспечивают, в том числе, и перевозки туристов. Имеются современные сети телекоммуникационной связи. Индустрия гостеприимства представлена гостиничными комплексами «Лотос», «Аба», «Астра», «Триумф», «Царская охота», «Золотое крыло», «Ривьера», гостиницами «Новокузнецкая», «Металлург», «Турист», «Сибирь», «Кузнечанка», «Гостиный двор», «Персона грата», «Паллада», «Эдельвейс», «Надежда» и др., многочисленными ресторанами и кафе, плавательными бассейнами, банями и саунами, спортивно-тренажерными залами и др. [11, 108 – 112].

Однако, туристский облик дестинации, её имидж определяют не отдельно взятые туристские ресурсы, либо инфраструктура туризма, а все они в комплексе, вместе с культурными ресурсами гостеприимства как компоненты туристского предложения [4, 165]. Создание туристского предложения осуществляется предприятиями туризма, «их часто

называют турорганизаторами» [7, 79], которые, ориентируясь на запросы потребителей, формируют, продвигают и реализуют туристский продукт. Новокузнецкие турфирмы проблемами местного турпродукта не достаточно заняты. К ним вполне относится вывод о том, что «разработка местных туристских продуктов в Кемеровской области ведется стихийно, без учета требований существующих стандартов и современных методик формирования программ обслуживания туристов на основе оптимального использования рекреационных ресурсов» [8, 81]. Таким образом, туристский облик «южной столицы Кузбасса», судьба туристской дестинации «Город Новокузнецк» напрямую зависит от развития здесь туристского предпринимательства, и его составной части – туроперейтинга.

Список литературы:

1. Биржаков М.Б. Введение в туризм: Учебник. – СПб.: «Невский фонд» - «Издательский дом Герда», 2004. – 448 с.
2. Гуляев В.Г. Туризм: экономика и социальное развитие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 304 с.
3. Квартальнов В.А. Теория и практика туризма: Учебник. – М., 2003. – 672 с.
4. Квартальнов В.А. Туризм: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 320 с.
5. Менеджмент туризма. Туризм как вид деятельности; Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 288.:ил.
6. Морозов М., Коль О. Дестинация – важнейший элемент туризма // Туризм: практика, проблемы, перспективы. Ежемесячный журнал для профессионалов. – № 1. – 1998. – С. 8 – 10.
7. Организация туризма: Учеб. пособие / А.П. Дурович, Н.И. Кабушин, Т.М. Сергеева и др.; Под общ. ред. Н.И. Кабушкина и др. – Мн.: Новое знание, 2003. – 632 с.
8. Пивень С.Н. Рекреационный потенциал и перспективы обслуживания туристов в Кемеровской области // Возможности развития туризма Сибирского региона и сопредельных территорий. Материалы научно-учебно-практической конференции 14 – 15 марта 2007 г. – Томск, 2007. – 123 с. – С. 79 – 81.
9. Постановление коллегии Министерства культуры РСФСР № 12 от 19 февраля 1990 г., коллегии Госстроя РСФСР № 3 от 28 февраля 1990 г. и президиума Центрального совета Всесоюзного общества охраны памятников истории и культуры (ВООПИК) № 12 от 16 февраля 1990 г. «Об утверждении нового Списка исторических населенных мест РСФСР».
10. Программа социально-экономического развития Кемеровской области в сфере туризма. Утверждена Законом Кемеровской области от 29 декабря 2003 г. № 74-ОЗ.
11. Сборник «Путеводитель по Кемеровской области». Вып. 1. – Новосибирск: «Паритет», 2007. – 160 с.
12. Среднесрочная региональная целевая программа «Развитие туризма в Кемеровской области» на 2007 – 2009 годы. Утверждена Законом Кемеровской области от 17 ноября 2006 г. № 143.
13. Ушаков Д.С. Прикладной туроперейтинг. – М. – Ростов н/Д, 2006. – 446 с.
14. Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» // Правовое регулирование в туризме: нормативно правовые акты / составил Н.И. Волошин. М., 2004. С. 392 – 402.
15. Федеральный закон от 5 февраля 2007 г. № 12-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» // Российская газета (Федеральный выпуск) № 4291 от 9 февраля 2007 г.

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ
Цвыгун Е.А. – студент, Бовтун В.С. – д.и.н., профессор
Алтайский технический университет (г. Барнаул)

Район Юго-Восточной Азии включает с себя территорию полуострова Индокитай и многочисленных островов Малайского архипелага и является границей между бассейнами Тихого и Индийского океанов.

Через страны этого региона проходят важные торговые пути. Малаккский пролив для мирового судоходства по значению можно сравнить с Гибралтаром, а также с Панамским и Суэцким каналами.

В состав ЮВА входят: Бруней, Восточный Тимор, Вьетнам, Индонезия, Филиппины, Камбоджа, Лаос, Малайзия, Мьянма, Сингапур, Таиланд.

Факторы развития туризма:

1. Выгодное географическое положение ЮВА на путях из Тихого в Индийский океаны и из Австралии в Азию.

2. Огромная протяженность береговой линии региона.

3. Большинство крупнейших городов расположено на побережье,

4. Красота и уникальность местных ландшафтов,

5. Эндемичность флоры и фауны региона,

6. Благоприятная экологическая обстановка,

7. Комфортный климат,

8. Уникальные памятники истории, культуры, архитектуры.

9. Пестрота этнического состава

10. Стремительное экономическое развитие региона

11. Развитая инфраструктура и внимание властей к туризму во многих странах региона.

По показателям 2007 г. по количеству въехавших туристов в страны ЮВА лидирует Малайзия (20,8 миллионов). На втором месте Таиланд - 14,5 миллионов, на третьем Сингапур – 10,3 миллиона.

Одним из лидеров региона является Таиланд. Лидерское положение обеспечивает развитая туристическая инфраструктура, индустрия развлечений, в частности, такие ее изюминки как секс-индустрия.

Вьетнам – страна с развитой инфраструктурой и индустрией туризма, приобретающая в последнее время популярность на международном туристском рынке. Причинами ее отставания от лидеров ЮВА являются поздняя ориентация на развитие туризма, недооценка роли многоуровневой рекламы и неприятие правительством Вьетнама некоторых видов туризма, например, секс-индустрии столь популярной в Таиланде. Следствием поздней ориентации на развитие туризма является недостаточная развитость по сравнению с Таиландом гостиничного сектора. Как мы уже отмечали, количество вьетнамских отелей значительно уступает количеству отелей в Таиланде.

Лидером туристической индустрии 2007 г. является Малайзия. Ее популярность обеспечивается развитой инфраструктурой, разнообразной тропической флорой и фауной и активным продвижением Малайзии своего продукта на туристический рынок.

Все страны Юго-Восточной Азии представляют интерес как объект туризма. Практически во всех странах туризм, за исключением Мьянмы, является одной из самых значимых статей дохода государства, поэтому все они стремятся развивать свою туристскую инфраструктуру. Однако страны ЮВА неодинаковы по состоянию туристской инфраструктуры и развитию туризма. Безусловными лидерами региона являются Малайзия, Таиланд, Сингапур. Причинами популярности этих стран в сфере туризма являются развитая инфраструктура, наличие «изюминок» туристической индустрии (секс-индустрия в Таиланде, бизнес-туризм в Сингапуре), развитие маркетинговых программ по продвижению туристского продукта на рынки других стран (Сингапур, Малайзия). Ко второй группе можно отнести страны с развитой инфраструктурой туризма, но не столь известные на рынке международного туризма – Вьетнам, Филиппины. Правительство этих стран до недавнего времени не уделяло внимания развитию международного туризма, поэтому страны не пользуются такой популярностью на рынке и состояние инфраструктуры отстает от стран-лидеров (например, по количеству объектов гостиничного сектора). В то же время эти

страны обладают прекрасным потенциалом в развитии туризма: инфраструктура соответствует мировым стандартам, климатические, развлекательные и культурные особенности делают страны привлекательными объектами туризма. Третью группу составляют страны с неразвией инфраструктурой туризма: Лаос, Камбоджа, но представляющие интерес для туристов своими культурными особенностями.

Если в плане туристской инфраструктуры, страны Юго-Восточной Азии имеют разные возможности, то в культурном отношении они все одинаково интересны. Страны Юго-Восточной Азии привлекательны для туристов своими храмами, культурными традициями, праздниками и фестивалями, национальной самобытной атмосферой.

В странах Юго-Восточной Азии развит не только въездной, но и выездной туризм. Наиболее принимаемыми регионами выездного туризма из стран Восточной Азии и бассейна Тихого океана считаются субрегионы Американского континента, а также страны- партнеры Восточной Азии, бассейна Тихого океана и Южной Азии.

Как свидетельствует ежегодный доклад, подготовленный компанией Euromonitor International к крупнейшей международной выставке World Travel Market (WTM), которая вскоре состоится в Лондоне, ни Великобритания, ни другие страны Европы не готовы пока полностью соответствовать специфическим требованиям туристов из Азии.

Обычно туристы из ЮВА, например, выбирают 10-дневные туры по Европе или Великобритании, объединяя в нем сразу несколько стран. При этом они стараются экономить на размещении, чтобы основную часть своих денег истратить на покупки в торговых центрах известных мировых брендов. А во многих странах, включая Великобританию, выбор размещения в диапазоне от дешевого до недорогого очень невелик и в последнее время только сужается. По этой причине и поток туристов из ЮВА и Китая сюда снижается. Очень много проблем из-за языкового барьера – большинство представителей Азии сталкиваются с этим в гостиницах, в ресторанах, где до сих пор почти нет меню на неевропейских языках.

Для жителей ЮВА более привычным является посещение стран своего же региона, а также Китая, который соответствует специфическим требованиям азиатских туристов. Чаще всего страну посещают ближние соседи — туристы из Японии, Южной Кореи и стран Юго-Восточной Азии.

Страны ЮВА имеют множество проблем:

1. Климатические: цунами, извержения вулканов, наводнения.
2. Проблемы безопасности: терроризм.
3. Болезни. Атипичная пневмония, «птичий грипп», кишечные заболевания.
4. Проблемы туристической индустрии отдельных стран: развитие туристической индустрии, авиаперевозок и т.д.
5. Обостряющаяся конкуренция в сфере туризма: возросшая требовательность туристов и новые конкуренты: Индия и Китай.

В целях развития туризма страны ЮВА:

1. Развивают свою туристскую инфраструктуру: Вьетнам, Филиппины, Камбоджа.
2. Продвигают свой продукт на рынки других стран, в частности, российский. Свои программы на российском рынке представили Филиппины, Малайзия, Вьетнам.
3. Тенденция к объединению стран ЮВА.

Страны региона борются с обостряющейся конкуренцией в сфере туризма. Главная их цель — превратить ЮВА в единое туристическое направление, то есть создать такие условия, чтобы туристы, посещая одну страну ЮВА, имели возможность посетить и другие страны региона.

КОРПОРАТИВНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ КАК УСЛУГА ТУРИСТСКОЙ ФИРМЫ

Чукреева П.В.- студент, Петракова Т.Г. - аспирант
Алтайский технический университет (г. Барнаул)

В настоящее время одним из новых видов услуг туристской фирмы является корпоративное обслуживание. Развитие корпоративного обслуживания связано с увеличением бизнес поездок, развитием внешнеэкономической деятельности страны. «Деловые путешественники» в общем туристском потоке из России составляют 20-25 %, в среднем стоимость их поездки значительно выше, чем у туриста-частника.

Деловой туризм, в том числе и корпоративное обслуживание, в рамках предложений турфирм относится к «индивидуальному туризму», но как отдельный вид туристских услуг продвигать деловой туризм в настоящее время не выгодно, так как это узкое направление и не пользуется повышенным спросом [1].

Корпоративное обслуживание является составной частью делового туризма. В настоящее время не наблюдается единого подхода в разграничении услуг входящих в корпоративное обслуживание. Например, туроператор «Капитал-тур» (г. Москва) в рамках корпоративного обслуживания предлагает бронирование гостиниц авиабилетов, организует участие в конгрессах, инсентив-туры, а турфирма «Олимпия-Райзен-Сибирь» (г. Новосибирск) организует деловые встречи, участие в выставках. Следовательно, возникла необходимость классифицировать услуги и определить направления корпоративного обслуживания.

Услуги, включенные в корпоративное обслуживание крупных российских туроператоров, турфирм г. Новосибирска и г. Барнаула можно разграничить на четыре направления: организация деловых поездок в России и за рубежом, прием иностранных партнеров, проведение корпоративных мероприятий, организация и содействие в участии российских и международных выставок, организация инсентивных мероприятий.

Организация деловых поездок в России и за рубежом топ-менеджеров и сотрудников компаний, обслуживание иностранных партнеров включает такие услуги, как - бронирование и оформление железнодорожных, автобусных и авиабилетов по России и за рубежом, бесплатная доставка билетов или документов в офис, аренда автотранспорта, бронирование гостиниц в России и странах СНГ, оформление виз, услуги гидов-переводчиков, трансфер, экскурсионное обслуживание.

К корпоративным или бизнес мероприятиям относятся организация симпозиумов, конгрессов, форумов, конференций, пресс-конференций, презентаций, выездных заседаний, проведение обучающих семинаров, тренингов, встреч, юбилейных торжеств, корпоративных праздников, программ выходного дня, PR – мероприятия (открытия, дегустации, промоакции) и корпоративные социальные программы. Также турфирмы оказывают содействие в поиске аренды конференц-залов, техническом обслуживании (Интернет, факс, ксерокс, электронная почта, звукоусиливающее и видеопроекторное оборудование), в организации кофе-брейков и бизнес-ланчей.

Туристские фирмы помогают клиентам в посещении и участии международных выставок, обеспечивают входные билеты и аккредитацию на выставках, осуществляют подготовку турпакета для поездки на конкретную выставку.

Особенно распространенным направлением корпоративного обслуживания является корпоративные поощрительные мероприятия, тимбилдинг или инсентив-туры. Инсентив-туры – это поездки, организуемые компаниями в целях мотивации сотрудников, занятых в основном продвижением и продажей производимого этой компанией товара.

Также туристские фирмы в рамках корпоративного обслуживания предлагают курьерскую доставку документов по городу, покупку билетов на зрелищные мероприятия, фрахтование воздушных судов и другие услуги.

Преимуществами предложения туристской фирмой корпоративного обслуживания являются коммуникация заказчика с одним поставщиком услуг (персональный менеджер текущего заказа) по всем организационным вопросам и видам услуг, вместо работы с большим количеством различных поставщиков, а также подбор оптимального маршрута поездки с учетом бюджета клиента, его пожеланий и принципов корпоративной политики. Заказчик имеет возможность выбора формы оплаты услуг, заказать услуги по выходным

дням и в вечернее время, получить квалифицированные консультации по всем вопросам, связанным с поездкой, приобретением билетов, оформлением виз и медицинских страховок. Некоторые фирмы предоставляют систему скидок для корпоративных клиентов [4,5,6,7,8,9,10].

На развитие рынка корпоративных мероприятий оказывает влияние проблемы социально-экономического характера, а именно:

- слабо развитая инфраструктура делового туризма;
- несоответствие качества размещения и обслуживания гостей требуемым стандартам;
- отсутствие специальных конференц-центров с несколькими залами, необходимой звуковой, световой и другой спецоборудацией, кейтерингом;
- отсутствие в России профессионально подготовленных кадров в сфере делового туризма;
- отсутствие статистических данных по рынку корпоративных мероприятий.

Многие потенциальные корпоративные клиенты считают, что услуги, предоставляемые турфирмами, дороги и недостаточно качественны, и как следствие, компании пытаются организовать корпоративные мероприятия самостоятельно [1, 2].

Вместе с тем, можно отметить тенденции развития корпоративного обслуживания. Так, основной тенденцией является спрос на креативность, также дополнение мероприятий оздоровительным эффектом, развитие корпоративного яхтинга, востребованность конференц-услуг [1,3].

Среди крупных российских туроператоров предлагающих корпоративное обслуживание следует отметить ЗАО «Аэротур», «Капитал-тур», «Инна-тур», «Нева», в г. Новосибирске – «Олимпия-Райзен-Сибирь», «Ривьера», «СТА-Новосибирск», БП «Мир», в г. Барнауле – «Хорст-тур», «Кокс-трелвел», «Возрождение-трелвел».

Таким образом, корпоративное обслуживание как услуга туристской фирмы является перспективным направлением среди туристских предложений.

Список литературы:

1. <http://www.officemart.ru/>
2. <http://www.ratanews.ru/>
3. <http://www.rian.ru/>
4. <http://www.aerotour.ru/>
5. <http://www.ru-capital-tour.ru/>
6. <http://www.nevatravel.ru/>
7. <http://www.olympia-reisen.ru/>
8. <http://www.riviera.ru/>
9. <http://www.sibtravel.com/>

СПАСО-ПРЕОБРАЖЕНСКИЙ СОБОР КАК ОБЪЕКТ ТУРИСТСКОГО ПОКАЗА В ГОРОДЕ НОВОКУЗНЕЦКЕ

Швецов Д. – студент

Новокузнецкий филиал РМАТ

В жизни современной России вместе с переменами в политической и экономической жизни происходят серьезные изменения в общественном сознании по отношению к Церкви. Православие – традиционная религия россиян – вновь становится весомой общественной силой, способной влиять на политику, экономику, нравственность [4, 188]. Отметим, что православие в освоении русскими огромных сибирских просторов играет одну из главных ролей, благодаря ему «происходят важные процессы, при которых общность государственная становится и общностью культурной, общерелигиозной» [17, 149].

Одной из форм утоления жажды знаний по истории и таинствам религии, влияющей на поведенческие инициативы туриста при выборе, приобретении и совершении тура, можно назвать экскурсионный туризм религиозной тематики. Туры «рассчитаны на детей и взрослых, организуются в любое время года и не привязаны к культовым праздникам» [1, 204].

По данным В.А. Квартального «до 80% объектов туристского показа являются культовыми» [8, 210]. В мире существует ряд выдающихся по своей значимости памятников культовой архитектуры, которые выступают «как важнейшие объекты туристского интереса» [8, 211; 9, 117]. Объекты туристского интереса – места, привлекательные для туристов благодаря естественным или искусственно созданным чертам (достопримечательностям). Основными характеристиками объектов туристского интереса являются: привлекательность (аттракция) для туристов; познавательная ценность (связь объекта с конкретными историческими событиями и историческими личностями); рекреационная ценность (возможность использования для воспроизводства физических и духовных сил человека); известность (популярность среди туристов); необычность (экзотичность); выразительность (взаимодействие объекта с окружающей средой, зданиями, природой); сохранность (состояние объекта, его подготовленность к приему туристов); месторасположение (расстояние до объекта, удобство подъезда к нему) [13, 88].

В России в Список Всемирного культурного наследия включены около 2 тысяч памятников истории и культуры. В том числе: Белокаменные памятники Владимиро-Суздальской земли и церковь Бориса и Глеба в Кидекше; историко-культурный комплекс Соловецких островов; архитектурный ансамбль Троице-Сергиевой лавры в г. Сергиев Посад; Церковь Вознесения в Коломенском [2, 180 – 181].

Памятники истории и культуры отражают материальную и духовную жизнь прошлых поколений, историю нашей Родины. «Они являются неотъемлемой частью мирового культурного наследия и служат целям развития науки, народного образования, культуры, формированию высокого чувства патриотизма...» [11, 193]. Можно согласиться с мнением о том, что историко-культурные памятники «во-первых, являются источником чувственного восприятия; во-вторых, – источником исторической и художественной информации; в-третьих, воздействуют на мировоззрение и социальное поведение людей» [12, 22]. Исходя из этого, обозначим значимость культово-религиозных памятников. Так, «если для богомольца важен духовный момент, то турист отправляется в путешествие по Святым местам с культурно-познавательной целью» [1, 204]. Памятники и историко-культурные объекты, в том числе относящиеся к православию, материальные и духовные ценности, созданные в прошлом, составляют культурное наследие народов России [13; 31 – 32]. Памятники истории и культуры являются «объективной реальностью и существуют, независимо от того, знаем мы об их существовании или нет, и состоят ли они на государственном учете или нет» [5, 40]. Особая значимость культово-религиозных памятников для туристов и экскурсантов состоит в том, что «они посещают культовые святыни и архитектурные памятники прошлого, что позволяет светским людям приобщиться к духовным традициям» [1, 204]. Тем более, что культово-религиозные памятники (монастыри, храмы, церкви, часовни) относятся к группе историко-культурных памятников под названием «Памятники-современники и «участники событий», не созданные специально, а выполнявшие определенные служебные функции в период происходивших событий» [11, 193]. Кроме этого, напомним, что историко-культурное наследие принято делить на категории, и «культовые объекты» отнесены к категории «достояние, используемое в основном местным населением» [8, 214; 9, 120 – 121].

Туризм как общественное явление «тесно связан со свободным временем и культурой досуга» [15, 31]. В прогнозе развития туризма, опубликованном Комиссией Европейского Союза, отмечаются среди других такие основные тенденции: возрастет спрос на гибкие индивидуальные, семейные групповые туристские программы [3, 279]. А это значит, что высока вероятность роста туристского спроса на религиозный туризм. Уже сегодня участие в

религиозных церемониях «в качестве зрителей привлекает большие массы туристов, у которых большой популярностью пользуются праздники рождественской недели...» [20, 30].

История религиозного туризма «уходит корнями в века» [1, 195]. Современная туристская деятельность имеет широкую географию религиозного туризма, конкретные туристские дестинации, в которых получают развитие те или иные его разновидности. Известно, что «тематические экскурсии того или иного вида редко существуют изолированно друг от друга. Например, исторический материал используется в экскурсиях на архитектурно-градостроительные темы...» [6, 68]. Точно также элементы религиозного туризма, например, экскурсии в православные храмы, становятся весомыми программными мероприятиями в обслуживании туристов во время познавательных, профессионально-деловых и иных туров. При этом туроператоры исходят из того, что оптимальность обслуживания туристов является важным потребительским свойством туристского продукта. В частности, она подразумевает «адресную направленность тура на определенную целевую группу потребителей» [7, 16]. В определенной степени туроператоры, включающие в свои программы обслуживания экскурсии в православные храмы, испытывают трудности, в частности, обусловленные тем, что экскурсии «на религиозные темы в настоящее время общепринятой классификации по содержанию не имеют» [4, 55]. В то же время дифференциация предложений туроператоров на туристском рынке, включающим рынок религиозного туризма, необходима в проектной деятельности по нескольким причинам, в том числе, по причине, что «она демонстрирует ориентированность тура на тех или иных потребителей» [19, 95].

Выше изложенное в полной мере относится к проблеме организации экскурсий в Спасо-Преображенский собор, являющийся одним из главных объектов туристского показа в городе Новокузнецке.

Спасо-Преображенский собор располагается в историческом центре города. Рядом с ним – Кузнецкая крепость, другие многочисленные памятники истории и культуры. Каменное здание собора возводилось в течение 43 лет (в 1792 – 1835 гг.) на месте обветшавшей деревянной Преображенской церкви. Длительное время собор являлся главным храмом Кузнецкого благочиния, и функционировало до 1930-х гг., когда в силу политических причин было закрыто. В последующие годы здание со значительными конструктивными изменениями использовалось для хозяйственных и производственных нужд. С середины 1950-х гг. здание оказалось бесхозным. В генеральном плане развития города Новокузнецка 1964 г. о соборе умолчали, запланировав на этом месте постройку объездной дороги. Но снести здание не удалось. В период празднования тысячелетия Крещения на Руси, настойчивые требования горожан о передаче собора верующим были удовлетворены. Спасо-Преображенский собор в качестве доминанты был включен в план создания историко-мемориального комплекса. В 1989 г. Спасо-Преображенский собор был освящен при большом стечении верующих. С сердечной молитвой и ликованием верующие принялись за восстановление собора-мученика. В течение 1990-х гг. здание собора полностью отреставрировано, в нем возобновлены церковные службы. После назначения в 1992 г. настоятелем собора протоиерея Александра Пивоварова работы по восстановлению храма активизировались. Было завершено сооружение главного купола, верхнего яруса колокольни, обустроены хоры, лестницы в притворе, перекрытие над алтарем, изготовлены каркасы луковиц и покрыты медным листом с позолотой, сделана внутренняя отделка и роспись стен. В отреставрированном храме с 1995 г. ежедневно проводятся богослужения [10].

В православии храм – это «здание, посвященное Богу и предназначенное для совершения богослужений и таинств» [18, 490]. Рассматривая храм, как объект туристского показа, необходимо обратить внимание на следующее. Для православных храмов характерными объектами показа являются само здание храма, захоронения в церковной ограде, святые источники, если таковые имеются [4, 192]. Существует несколько наиболее распространенных форм храма. Спасо-Преображенский собор имеет форму вытянутую,

наподобие корабля. Такая форма «означает, что Церковь является кораблем спасения среди житейского моря, приводящим в вечную жизнь» [18, 490]. Основные объекты показа – это иконы. Они являются основой для разработки экскурсий, имеющих обозначенную цель. Маршрут экскурсии определяется её целью и связан с последовательностью показа объектов. Примеров позитивного влияния православной церкви на судьбы России бесконечное множество. Поэтому в правильно подготовленных экскурсиях можно сформировать у её участников верное понимание неразрывности связи истории Отечества с Верой народа. Уместно привести слова продолжателя начинаний о. Александра Пивоварова, его сына – священника Спасо-Преображенского собора о. Владимира Пивоварова: «истинная нравственность невозможна без религиозной основы, без помощи Церкви, молитвы и святых Таинств. Назначение человека не ограничивается земной жизнью, но простирается в вечность» [17, 71].

Список литературы:

1. Александрова А.Ю. Международный туризм: Учебное пособие для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2001. – 464 с.
2. Биржаков М.Б. Введение в туризм: Учебник. – СПб.: «Невский фонд» - «Издательский дом Герда», 2004. – 448 с.
3. Гуляев В.Г. Туризм: экономика и социальное развитие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 304 с.
4. Долженко Г.П. Экскурсионное дело: Учебное пособие. (Серия «Туризм и сервис»). – М.: ИКЦ «МарТ» – Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2005. – 272 с.
5. Егоров В.Н. Правовые проблемы охраны и использования историко-культурного наследия Кемеровской области // Охрана и реставрация культурного наследия Сибири. – Томск, 2002. – С. 39 – 42.
6. Емельянов Б.В. Экскурсоведение: Учебник. – М.: Советский спорт, 2003. – 216 с.
7. Ильина Е. Н. Туроперейтинг: организация деятельности: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 256 с.
8. Квартальнов, В.А. Теория и практика туризма: Учебник. – М., 2003. – 672 с.
9. Квартальнов В.А. Туризм. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 320 с.
10. Кемеровская и Новокузнецкая епархия Русской Православной Церкви под ред. Шалакина Г.Т. – М.: АНО «МАСС-Медиа-Центр», 2003. – 304 с.
11. Косова Л.С. Краеведение: Учебное пособие. – Томск: Изд-во ТПУ, 2006. – 315 с.
12. Кулемзин А.М. Сохранение историко-культурного наследия – фактор социальной стабильности // Историческая наука на рубеже веков: Материалы Всероссийской конференции. – Т. 4. Томск: Изд-во Том. ун-та, 2001. – 270 с. – С. 22 – 24.
13. Организация туризма: Учеб. пособие / А.П. Дурович, Н.И. Кабушин, Т.М. Сергеева и др.; Под общ. ред. Н.И. Кабушкина и др. – Мн.: Новое знание, 2003.
14. Пивень С.Н. Православие в жизни населения территорий, прилегающих к Московско-Сибирскому тракту // Актуальные проблемы образования и воспитания в свете православной культуры: Материалы региональной научно-практической конференции. – Новокузнецк: Изд-во КузГПА, 2003. – 184 с. – С. 147 – 151.
15. Ревинский И.А., Романова Л.С. Поведение фирмы на рынке услуг. Туризм и путешествия: Учебное пособие. – Новосибирск: Сиб. унив. изд., 2001. – 304 с.
16. Сборник «Путеводитель по Кемеровской области». Вып. 1. – Новосибирск: «Паритет», 2007. – 160 с.
17. Священник Владимир Пивоваров. Христианское воспитание // Актуальные проблемы образования и воспитания в свете православной культуры: Материалы региональной научно-практической конференции. – Новокузнецк: Изд-во КузГПА, 2003. – 184 с. – С. 66 – 71.
18. Священник Сергей Молотков. Практическая энциклопедия. Православие от А до Я. – СПб., 2005. – 510 с.

19. Ушаков Д.С. Прикладной туropolерейтинг. – М.: ИКЦ «МарТ» – Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2006. – 448 с.
20. Черных Н.Б. Технология путешествий и организация обслуживания клиентов: Учебное пособие. – М.: Советский спорт, 2002. – 320 с.