

наибольшее увеличение исследуемого показателя произошло вследствие заболеваний органов пищеварения (на 35,7%). Это, в основном, хрони-

ческие гастриты, гастродуодениты, хронические холециститы и др.

Таблица 1. Динамика заболеваемости военнослужащих второго, третьего и четвертого года службы

Заболеваемость	Второй год		Третий год		Четвертый год	
	Распространенность, на 1000	Темп прироста, %	Распространенность, на 1000	Темп прироста, %	Распространенность, на 1000	Темп прироста, %
Функциональные нарушения	1439,8	-	1550,1	+7,7	1790,5	+12,2
Хронические заболевания	757,0	-	1050,1	+38,6	1323,7	+26,0
Всего	2197,2	-	2600,2	+20,4	3063,2	+15,8

Таким образом, заболеваемость, госпитализация военнослужащих-участников боевых действий несколько отличается в худшую сторону от идентичных показателей военнослужащих, не уча-

ствующих в боевых действиях. Выявленная закономерность подтверждается также и результатами диспансерного их наблюдения.

Экономические науки

ВНОВЬ О СТОИМОСТИ САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ ПУТЁВКИ

Александров В.В., Литвяк Б.И.

*Пятигорский филиал Северо-Кавказского
государственного университета,
Пятигорск, Россия*

Разразившийся мировой экономический кризис, может быть в последний раз, дал шанс Российской туристской индустрии вернуть россиян на отечественные курорты и восстановить утраченные позиции внутреннему туризму. По итогам новогодних (2009 года) праздников совокупное снижение спроса на туристские услуги составило порядка 30%.¹ И по прогнозу специалистов снижение спроса продолжится и в ближайшем будущем. Ослабление рубля, рост безработицы, снижение доходов населения будет делать путешествия (особенно заграничные) всё более накладным занятием.

Несмотря на спешно введенные скидки зарубежными гостиницами, стоимость авиаперевозок в рублёвом выражении всё равно выросла и тем самым нивелировала скидки отельеров. В свете растущей курсовой разницы более предпочтительными уже летом могут оказаться внутрироссийские направления. В этом и будет положительное влияние мирового финансового кризиса, который

повернёт российского туриста лицом к неисчерпаемому туристскому потенциалу нашей необъятной страны.

Но готова ли туристская индустрия к такому неожиданному повороту событий и смене туристских предпочтений? Авторы опасаются утвердительно ответить на этот вопрос. Пока фактически у внутреннего туристского потока в России существует только два (!) наработанных направления: пляжный отдых в Краснодарском крае и экологический лечебно-оздоровительный на Кавказских Минеральных Водах. На них приходится 40% (!) всего внутреннего туризма. При этом цены на отдых в Сочи уже давно превышали соответствующие турецкие цены, а мировой кризис сочинцы восприняли как повод повысить цены (?!). Недавно стало известно, что гостиницы «всероссийской здравницы» в преддверии нового сезона уже объявили об увеличении цен на свои услуги. Не последуют ли за ними санатории Кавминвод, да и по примеру транспортных компаний, существенно повысившими тарифы на перевозку пассажиров. Как бы не ответили и они на эту ситуацию очередным повышением цен, подгоняя их под «европейский» уровень..

Авторы уже вносили предложения по развитию санаторно-туристского комплекса Кавказских Минеральных Вод в своих статьях в журналах

¹ К итогам туристского сезона//М. Ж.»Турбизнес», №2, С.14.

Российской Академии Естествознания². [См.: 1.66-67; 2.132.], в том числе и по стоимости путёвки на лечение. Однако, существенных изменений не произошло. Вернёмся вкратце к нашим предложениям в свете происшедших событий.

Отмечалось, что, даже в условиях переходного периода к социально-ориентированной рыночной экономике, 27% россиян не имели возможности, из-за отсутствия средств, поехать на лечение и отдых из-за повышения на 30% стоимости путёвки, по сравнению с 2004 годом, но и позже она повышались неоднократно. Вносились предложения о передаче профсоюзных санаториев, пансионатов и учреждений туризма в ведение Министерства здравоохранения и социального развития РФ, а собственность на них и земли с природными гидроминеральными ресурсами – муниципальным органам. Кроме того, в целях недопущения «разбазаривания» земель городов-курортов Кисловодск, Ессентуки, Пятигорск и Железноводск и районов, входящих в регион Кавминвод, в интересах развития Особой экономической зоны рекреационного типа (ОЭЗ РТ «КМВ»), устанавливать повышенную плату за землю с желающих её приобрести и только для налаживания производства товаров курортного назначения или создания предприятий, обслуживающих курорт и курортников. Ставился также вопрос об интеграции санаторно-курортной и туристической сфер в единый Экологический санаторно-курортный и туристический комплекс, способный обеспечить успешное выполнение «Стратегии социально-экономического развития особо-охраняемого эколого-курортного региона Российской Федерации Кавказских Минеральных Вод до 2020 года на базе ОЭЗ РТ «КМВ».

Большой проблемой, на наш взгляд, и поныне, является недостаточное использование рыночных экономических законов в санаторно-курортной сфере, проявляющееся в том, что в зимнее время спрос на путёвки падает, но цены на путёвки не снижаются против заранее запланированной. Причём 100-процентная заполняемость санатория в зимнее время «достигается» путём исключения определённого количества коек из их общего количества по санаторию для проведения ремонта. К тому же, количество коек в 2007 г. в санаториях и организациях отдыха в России сократилось по сравнению с 2005 годом на 12 тысяч³.

Как известно, основой формирования стоимости путёвки является структура расходов на один

койко-день. Этот показатель меняется из-за колебаний цен на коммунальные услуги, продукты питания, транспортные расходы, на покупную минеральную воду и лечебную грязь, на медикаменты и лечение, роста заработной платы. В здравницах КМВ цены характеризуются существенным ростом, вследствие повышения уровня налогов и увеличения в структуре себестоимости путёвки расходов на вышеперечисленные компоненты.

Цена путевок, которая берётся в расчёт планирования средств на очередной финансовый год, зачастую не обеспечивает рентабельную работу здравниц. Об этом свидетельствует структура себестоимости путёвки по санаториям КМВ в 2007 году: продукты питания – 18%, медикаменты и инструменты – 8%, культурно-просветительские мероприятия – 1%, социальные отчисления – 4%, заработная плата – 14%, прочие расходы – 16%, коммунальные услуги – 39%⁴. Это объясняется тем, что в перечень калькулируемых затрат включен чрезвычайно малый объем лечебных услуг (8%), при слишком высокой доле коммунальных услуг, что вызывает законные возмущения лечащихся, тем более, что за дополнительные услуги приходится доплачивать.

В то же время, у санаториев имеются резервы для снижения затрат. Рассматривая структуру расходов обычной путёвки (себестоимость – 16000 рублей или 760 руб. в день), можно отметить, что, например, крупнейшая статья затрат – коммунальные платежи (39%), которые составляют – 300 руб. на койко-день, а в 2008 году – ещё существенно повышены. Или явно завышенная следующая статья – прочие расходы – составляет 16% – (120 руб. в день). Именно в таких нерасшифрованных статьях затрат скрываются резервы для сокращения затрат.

Снижение неэффективных расходов позволит санаториям либо уменьшить цены на путёвки, либо направить сэкономленные деньги на увеличение набора оказываемых услуг и повышение их качества

Но есть и другой подход при формировании цены на путёвки. В рыночных условиях, чувствуя спрос на услуги, некоторые собственники санаториев пошли по пути максимизации цен по номерам люкс и апартаментам. С 2006 года путёвки в номера такого класса в санаторий «Горный воздух» (Железноводск) – 150 тыс. рублей, а в санаторий «Плаза» (Кисловодск) – минимальная – 52800 рублей, максимальная – 252 тыс. рублей.

² Литвяк Б.И., Александров В.В. 1. К вопросу о стоимости санаторно-курортной путёвки.//М. «Академия естествознания», «Фундаментальные исследования», №2, 2004, С.66-67; 2. Маркетинговые исследования рекреационных ресурсов Кавказских Минеральных Вод и перспективы их использования, М. «Академия естествознания», «Успехи современного естествознания», 82, 2004, С.132.

³ Российский статистический сборник. 2008.//М. С. 292.

⁴ Официальный сервер Администрации КМВ. <http://regionkmv.ru>

Продавая путёвки богатым клиентам, эти здравницы имеют возможность компенсировать так называемые социальные путёвки. И совсем в другом положении оказываются здравницы, где нет такого номерного фонда и всего сервиса услуг, предлагаемого за 1 тыс. рублей в сутки.

Кроме того, разнообразие собственников на Кавминводах, которые сами определяют ценообразование и сами решают вопросы выделения до 50% всех путёвок для реализации по коммерческим ценам, создали условия, когда одни здравницы принимают курортника в одноместный номер на 21 день за 16 тыс. руб., а другие санатории принимают решение, что один койко-день должен быть не менее 3000 руб. в сутки, то есть 63 тыс. рублей и намного выше. Кроме того, цены на путёвки завышаются на летний период, что позволяет санаторию компенсировать некоторые убытки от реализации путёвок на зимний период.

Федеральный Совет Независимых Профсоюзов России, имеющий в собственности 43 санатория в городах-курортах Кавминвод, даже в условиях развивающегося мирового экономического кризиса, не снижает, а повышает стоимость путёвок в своих санаториях. Так, если в I-II кварталах 2009 года стоимость одного койко-дня путёвки в двухместном номере санатория им. Лермонтова (г. Пятигорск) стоила 1500 рублей, то на III-IV квартал она определена уже в 1700 рублей; в санатории «30 лет Победы» – соответственно повышена с 2750 до 2900 рублей и в санатории имени Тельмана (г. Железноводск) 2250 до 2500 рублей, в Ессентукских санаториях «Жемчужина Кавказа» с 1900 до 2300 рублей, а в санатории Центросоюза с 1500 до 1700 рублей; в санатории «Виктория» (г. Кисловодск) – с 2500 до 2950 рублей. Какая же это «забота» о трудовом человеке в период кризиса?

Аналогичное отношение к людям проявили и авиакомпании страны, не отменившие топливный налог, что существенно повысило стоимость перелёта отдыхающего, несмотря на существенное снижение цен на топливо на мировых рынках. Как же будут добираться до Кавминвод люди, живущие на Дальнем Востоке?

С сожалением необходимо констатировать, что в новых условиях рыночной экономики отечественный курортный комплекс оказался не готов к жёсткой конкурентной борьбе с развитыми странами по трём причинам:

Во-первых, это несоответствие цены и качества курортных услуг.

Во-вторых: некорректное формирование базовой структуры путёвки. Это связано, прежде всего, с практикой применения полной максимальной

усреднённой стоимости, когда потребитель платит за услуги, которых не получает. Негативное влияние оказывает также неоправданное расширение базового пакета в связи со льготой по НДС и отсутствие в стоимости путёвки расходов на транспортные услуги;

Наконец, недостаточное продвижение курортного продукта на государственном и региональном уровне, что связано в первую очередь с недостаточным финансированием на всех уровнях и неумелым использованием данных маркетинга. Так, иностранные государства тратят на продвижение своего продукта за рубежом в среднем 34 млн. евро в год, ежегодно увеличивая расходы на 20%, а Россия смогла выделить всего около 3 млн. евро⁵.

Однако и в отношениях санаториев с туристскими фирмами – не всё просто: реализация путёвок происходит не так успешно ввиду того, что некоторым турфирмам выгоднее работать напрямую с зарубежными санаториями, потому что, во-первых, санатории представляют турфирмам значительные комиссионные, что даёт возможность не завышать цены на путёвки, во-вторых, заблаговременно, как правило за год, формировать цены по сезонам.

При формировании ценовой стратегии, особенно в условиях мирового экономического кризиса, необходимо учитывать некоторые характерные особенности, влияющие на процесс ценообразования санаторно-курортных услуг в такой важной сфере экономики, как санаторно-курортный и туристический комплекс.

В этих целях необходимо:

- осуществлять государственное регулирование ценообразования санаторно-курортных услуг через снижение фиксированных цен и увеличение размеров дотаций на путёвки в зависимости от социального статуса потребителей (больной с хроническим заболеванием, пенсионер, инвалид, ветеран войны, труда или ребёнка); изменение условий закупки их внебюджетными фондами, колебаний налоговых льгот, а также недопущения при оптовом характере реализации путёвок через ведомства, различные фонды, профсоюзные организации, туристские фирмы включения в их базовые цены пакета максимально-возможного набора услуг;

- государственным органам страны потребовать от соответствующих министерств принятия неотложных мер по снижению тарифов на коммунальные услуги, налогов на лечебные услуги, прежде всего, в учреждениях здравоохранения и санаторно-курортном и туристическом комплексе;

- распространить решение Правительства РФ о льготных тарифах на перевозку авиационным и

⁵ См.: Ветитнев А. Как не оставить лечение на обочине туризма. Туризм. Профессиональный журнал. № 10. – 2006. С.76.

железнодорожным транспортом отдельных категорий граждан и на граждан, проживающих в Восточной Сибири и Дальнем Востоке, выезжающих на лечение по санаторным путёвкам на курорты Кавминвод.

По мнению авторов, в данном направлении необходимо: внедрить во все санаторно-курортные организации, предложенный Пятигорским Государственным НИИ курортологии Минздрава России программный метод сана-

торно-курортных учреждений и ввести в практику медико-экономические индивидуальные стандарты, обеспечивающие прозрачность стоимости путёвки, которые бы позволили человеку в зависимости от его финансовых возможностей, ещё до приезда в санаторий знать и определять набор тех или иных лечебно-диагностических процедур, которые он получит по путёвке и что может ещё приобрести за дополнительную оплату;

Новые образовательные технологии и принципы организации учебного процесса

Педагогические науки

СУБЪЕКТНАЯ АКТИВНОСТЬ СТУДЕНТОВ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

Кочетовская Е.В.

*Заполяный филиал Ленинградского
Государственного Университета
им. А.С. Пушкина,
Норильск, Россия*

В условиях реформирования системы высшего образования актуальна проблема организации учебной деятельности студентов, разработка качественных программ подготовки будущих специалистов. Одним из важных, на наш взгляд, принципов организации педагогического процесса должно выступать создание условий для выбора и построения студентами собственной программы образования и самообразования, формирования личной ответственности за процесс и результат учения.

Реализацию этого принципа можно обеспечить, превращая студента из объекта педагогических воздействий в субъект образования. При этом учебное заведение должно создать обучающимся возможности продуктивного решения задач личностного развития, вводить их в смыслы, назначения, ценности, содержание профессиональной деятельности, особенности её освоения и реализации. Превращение студента в субъекта, заинтересованного в самоизменении, обуславливает в дальнейшем становление его как профессионала, способного к построению своей деятельности, её изменению и развитию, способствует формированию профессионального мышления.

Учитывая субъектную парадигму построения развивающего образования (В.А. Петровский), которая составила альтернативу парадигме ЗУНов, понятен смысл рассмотрения человека как подлинного Субъекта Мира, саморазвивающегося и самосовершенствующегося. Так, субъект-

развивающее образование предполагает, что преподаватели вовлекают студента в такую предметно-профессиональную среду, в которой становится возможным движение их собственной деятельности, осуществление надситуативных актов познания (способности «чувствовать проблемы» (Дж. Гилфорд), проявление «интеллектуальной активности» (Д.Б. Богоявленская), «активной флексильности» (Г.В. Залевский), «умения видеть проблемы» (С.Л. Рубинштейн)), творчества, эмоционального освоения мира профессии. Преподаватель создает для студента условия проявления и переживания им собственной субъектности.

Для того чтобы способствовать проявлению субъектной активности студентов, поддерживать и развивать их способности и склонности, научить самостоятельно мыслить, анализировать и обобщать получаемую информацию, преподавателю необходимо выбирать наиболее эффективные методы обучения, формы организации учебного процесса, творчески подходить к решению педагогических задач.

Эффективное обучение, на наш взгляд, невозможно без такой организации учебной деятельности, при которой студент, поняв, что именно он не знает, не умеет, сам начинает активно действовать, восполняя недостаток знаний или умений, воспринимает точку зрения преподавателя как один из возможных вариантов решения учебной задачи, проблемы, соотносит с собственными представлениями, сравнивает с другими точками зрения в учебной группе.

Для того чтобы инициировать проявления субъектной активности студентов, весьма важно оптимизировать такие формы организации учебного процесса как проблемные семинары, тематические «капустники», научное руководство исследовательскими проектами студентов (курсовыми, дипломными работами). Это обеспечит инициа-