

ИЗМЕНЕНИЕ ХАРАКТЕРИСТИК САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА ЮЖНОЙ КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В статье рассматривается развитие санаторно-курортного комплекса южной Казахстанской области. Показаны особенности курортной зоны Сарыагашского района Южно-Казахстанской области. Проанализированы стоимости путевок для одного человека за сутки. Особое внимание обращается на стоимостные характеристики. Указаны, существующие значительные разницы между ожидаемым спросом и тем, что реально предлагается и предоставляется в санаториях. Рассмотрены показатели функционального качества учреждений, соответствие характеристик всех структурных составляющих услуг.

Ключевые слова: Санаторно-курортный комплекс, санатории Южно Казахстанской области, спрос внутреннего туризма, предложение, стоимость путевки (1 койка дня), конкуренция между санаториями, въездной туризм, выездной туризм, внутренний туризм, сервис.

Введение

В настоящее время санаторно-курортный комплекс во многих странах мира является развивающейся отраслью народного хозяйства. Экономически это обусловлено тем, что туризм стал крупным сектором экономики. Его доля во внутреннем валовом национальном продукте постоянно растет. Потребитель данного вида услуги разнообразен. Это люди разной возрастной категории, семьи, отдыхающие с детьми, учащиеся, студенты, активная молодежь, самостоятельная аудитория работающих, молодые семьи, люди среднего возраста, самостоятельная группа характеризующаяся взрослыми детьми (в случае семейного статуса) и возможным наличием внуков, пред пенсионный и пенсионный возраст.

Своеобразие санаторно-курортных услуг как сервисной сферы характеризуется общими для этой сферы признаками, отличающимися собственными отличительными особенностями от других общественно значимых услуг. Санаторно-курортная услуга всегда индивидуальна, так как результативность ее связана с положительным эффектом на здоровья потребителя. А также его эмоционально-психологическое удовлетворение оказанными услугами, так как это повлияет на его дальнейшее повторное потребление услугой.

Материалы и методы

У всех лечебных санаторно-курортных учреждений есть своя особенность, по природно-климатическому расположению, по особенностям природно-минеральных условий. В зависимости от этого наблюдается сезонность потребления услуги. На юге Казахстана сезон санаторно-курортных учреждений начинается в отпускной период (лето, осень), а так же во время школьных каникул. В ниже приведенной таблице 1, указаны основные санаторно-курортные комплексы Южно-Казахстанской области.

Таблица - 1. Санаторно- курортный комплекс Казахстана

№	Наименование	Расположение
1	Сарыагаш	Сарыагашский район
2	Арман – Сарыагаш	
3	Окси	
4	Коктерек	
5	Жансая	
6	Жетысу	
7	Алтын булак	
8	Маржан су	
9	Казахстан	
10	Арай Deluxe THERMAL RESORT	
11	Айша биби	
12	Алтынай	
13	Ак жайык	
14	Береке-7	
15	Сая	
16	Керуен	
17	Алтынай	
18	Асель	
19	Салма Караван	
20	Сарыагаш гольф клуб	
21	Бирколик	Толесбийский район
22	Манкент	Сайрамский район
23	Арасан	Арыский район
24	Аксу Жабагылы	Тюлькубаский район
Примечание таблица составлена автором		

Лечебные услуги относятся к категории наиболее дорогих, так как основаны на применении ценных природных лечебных ресурсов, что требует сложного бальнеотехнического хозяйства и медицинской техники. В связи с переходом к рыночным отношениям, на юге Казахстана (в особенности в Сарыагашском районе) увеличилось количество санаторно-курортных учреждений. Если же 1991 году в курортной зоне количество составляло 2 санатория (Сарыагаш и Арман), то к 2015 году их количество составило 20 санаториев (таблице 1). Отечественные предприятия, трудящиеся в этой отрасли переживают огромную внутреннюю и внешнюю конкуренцию.

Таким образом, для того, чтобы удовлетворить предъявляемые требования, необходимо привлекать и эффективно использовать финансовые ресурсы, а также совершенствовать кадровую политику курортных предприятий

Поскольку рынок развивается в условиях конкуренции, курортные предприятия, чтобы не потерять клиентов, проводят определенную ценовую политику. Основными факторами ценообразования являются: затраты, цены конкурентов, а также характер лечебных и укрепляющих процедур, категория средств размещения.

Для решения задачи, определения принципов формирования качества обслуживания и конкурентоспособности санаторно-курортной услуги рассмотрим особенности ее создания и развития в современных условиях (таблица 2). В целом в курортной зоне Сарыагаш произошло увеличение средней стоимости 1 койко-дня с 5200 тенге в 2012 году до 6000 тенге в 2015 г. Наибольшая стоимость 1 койко-дня традиционно

остается в санаторий Алтын булак 31300 тенге, санаторий Арай Deluxe THERMAL RESORT 23500 тенге, санаторий Казахстан 12000 тенге, санаторий Окси 11800 тенге, санаторий Алтынай люкс 11000 тенге, наименьшей стоимости – санаторий Сарыагаш 6200 тенге, санаторий Маржан су 6800 тенге, санаторий Сая 6000 тенге, санаторий Керуен 5000 тенге.

Таблица - 2. Стоимость 1 койко-дня путевок в санатории Сарыагашского района.

№	Наименование	Максимальная цена	средняя цена	Наименьшая цена	Дополнительное место	
					до 6 лет	с 7-12
1	Сарыагаш	15000	9500	6200	-	-
2	Арман –Сарыагаш	15000	9000	7000	2100	5500
3	Окси	60800	25800	11800	1500	6300
4	Коктерек	15000	13000	9000	1000	4000
5	Жансая	15000	10000	8500	0	3000
6	Жетысу	18500	10000	9000	1000	2000
7	Алтын булак	118800	51000	31300	-	-
8	Маржан су	8800	7800	6800	800	3500
9	Казахстан KZ	70000	20000	12000	5500	9000
10	Арай Deluxe THERMAL RESORT	190000	32500	23500	7000	11500
11	Айша биби	12000	8000	6000	3000	4000
12	Алтынай	55000	8500	6000	4000	6000
13	Ак жайык	27000	19000	9000	3000	4000
14	Береке-7	18000	8500	6500	2500	5500
15	Сая	9500	7500	6000	1500	5500
16	Керуен	17000	7500	5000	1000	2000
17	Алтынай люкс	55000	18000	17000	-	-
18	Асель	8000	7000	5000	800/2500	3500
19	Салма Караван	18000	8000	7000	2000	3500
Таблица составлена автором, на основе интернет ресурса saryagash-tour.kz						

Как мы можем наблюдать, спрос при условии повышения цен значительно не изменялся, что еще раз подтверждает наличие перспективы и, соответственно, необходимость развивать санаторно - курортного комплекса Казахстана.

В конкурентной борьбе отечественные курорты должны делать упор на уникальность минеральной воды и повышение качества обслуживания, сервиса. Отечественному производителю необходимо развить маркетинговую цепочку: высокое качество обслуживания – доступная ценовая политика – стимулирование спроса – стабильный доход. На сегодняшний день такая ситуация не наблюдается, поскольку существует значительная разница между ожидаемым спросом и тем, что реально предлагается и предоставляется. Когда предложение по объему, качеству полностью не отвечает требованиям потребителя, формируется неудовлетворенный спрос. Таким образом, необходимо увеличивать вложения в развития сервиса, точнее проводить финансирование обучения для достижения обслуживающего персонала мировых стандартов и требований гостей (отдыхающих).

Таблица - 3. Количество посетителей по выездному туризму.

№	страна	2008	2009	2010	2011	2012
1	Российская Федерация	1 959086	1 776634	1 888162	2 223746	2 859035
2	Таиланд	22066	18378	22435	26025	40374
3	Турция	163531	126692	206002	268781	419372
4	Чехия	4757	8233	8235	8573	9450
5	Южная Корея	6928	6682	7692	7751	10584

В таблице 3 показаны данные выезда Казахстанских граждан за рубеж в 2008-2012годы. На сегодняшний день большое количество Казахстанских туристов выезжают в такие страны как Турция, Чехия (Карловы Вары), Россия, Таиланд, и другие страны. Что привлекает отечественного туриста? В основном доступная цена, высокий уровень сервиса, а также возможность познакомиться с новой культурой, новой обстановкой.

Пример зарубежных стран показывает, что сегодня к современным курортам предъявляются новые требования, такие как:

- наличие значительной диагностической базы;
- соблюдение международных стандартов курортного обслуживания;
- обеспечение индивидуального подхода к каждому отдыхающему;
- высококачественное бытовое оборудование;
- формирование конкурентоспособности и качества обслуживания предприятий санаторно-курортного комплекса;
- обеспечение помимо лечения конкретного заболевания, общеукрепляющего воздействия природных ресурсов на организм.

Выводы

Для того чтобы услуга была востребована потребителем, она должна соответствовать заявленным качественным параметрам и его финансовым возможностям. При этом потребитель стремится потратить минимум средств, для приобретения санаторно-курортной услуги. Таким образом, у каждого конкурентоспособного продукта цена реализации должна быть ниже потребительской ценности. Основным показателем качества является нахождение в санатории отдыхающего, то есть улучшение показателей здоровья отдыхающего и его психоэмоционального состояния. К показателям функционального качества можно отнести соответствие характеристик всех структурных составляющих услуги стандартам и предоставленной информации о них:

- качество питания и культура ресторанного обслуживания;
- соответствие средств размещения уровню комфортности обслуживания;
- наличие развлекательной программы;
- удобство и скорость транспортного обслуживания.

Таким образом, на качество обслуживания предприятия санаторно-курортной отрасли влияют значительное количество факторов, как внешних, так и внутренних. К наиболее существенным внешним факторам влияния на конкурентоспособность и качество услуги на рекреационном рынке следует отнести: экологические, социальные, нормативно-правовые, экономические.

Трудовые ресурсы санаторно-курортного предприятия и его инфраструктуры составляет огромный спектр кадров различных профессий. Эффективное использование трудовых ресурсов обеспечивается умением руководителей организовать работу в команде, эффект которой обеспечивается выявлением и урегулированием разногласий, возникающих между целями и потребностями работников и предприятия.

Литература

1. Аликулова А.Ш. Санаторно-курортный комплекс Казахстана: особенности и перспективы развития // Вестник КазНУ. Серия экономическая. - 2011. - №6. - С. 70-73.
2. Амбарцумян С.Ю., Логан С.А. Организация и управление санаторно-курортным комплексом: Инновационный аспект // Москва. - 2003.
3. Лимонов В.И. Особенности включения санаторно-курортной сферы в рыночные отношения // Российское предпринимательство.-210. №7. С.-145-148
4. Интернет ресурсы saryagash-tour.kz
5. Туризм Казахстана 2008-2012г. //Статистический сборник. - Астана 2013. С.20-21

Аликулова А.Ш.

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНДАҒЫ КУРОРТТЫҚ ШИПАЖАЙДЫҢ ҚАЗІРГІ АҚІҚАТТАҒЫ СИПАТТАМАСЫНЫҢ ӨЗГЕРІСІ

Аңдатпа

Мақалада Оңтүстік Қазақстан облысының Сарыағаш ауданында орналасқан санаториялардың дамуы, ерекшелігі және сипаты қарастырылған. Және де, осы мекенде жұмыс атқарып жатқан демалыс орталықтарының баға құрылымы көрсетілген.

Кілт сөздер: курорттық шипажай кешені, Оңтүстік Қазақстан облысы, ішкі туризмдегі сұраныс, ұсыныс, жолдама құны (1 орын), шипажайлар арасындағы бәсекелестік, кіру туризмі, шығу туризмі, ішкі туризм, сервис.

Alikulova A.

THE CHANGE IN THE CHARACTERISTICS OF THE SANATORIUM – RESORT COMPLEX OF SOUTH KAZAKHSTAN REGION IN MODERN TIMES

Annotation

The article discusses the development of sanatorium-resort complex of the South Kazakhstan region. The features of a resort zone of Saryagash district of South Kazakhstan region. Analyzed the cost of travel for one person per day.

Keywords: Sanatorium-resort complex, sanatorium of the South Kazakhstan region, the domestic tourism demand, supply, price (1 bed day), competition between the resorts, inbound tourism, outbound tourism, domestic tourism, service.

УДК 336.71

Алмасулы М., Абралиев О., Буралхиев Б.

Казахский национальный аграрный университет, г.Алматы

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ КАЗАХСТАНА

Аннотация

В статье рассмотрены роль депозитной политики в формировании банковских ресурсов и стратегия формирования ее в коммерческих банках.

Ключевые слова: депозитная политика, финансовый рынок, денежный фонд, пассив, актив, кризис, инфляция, вкладчик, ставки, издержки.