



**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный социальный университет»**

УТВЕРЖДАЮ
Директор Высшей школы индустрии
гостеприимства, впечатлений и социального
креатива (институт)

/ К.К. Поздняков
«27» апреля 2023 г.

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

43.03.02 «Туризм»

**Направленность
«Экономика впечатлений»**

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ -
ПРОГРАММА БАКАЛАВРИАТА**

**Форма обучения
Очная, очно-заочная, заочная**

Москва, 2023 г.

Методические материалы по дисциплине (модулю) «Санаторно-рекреационные услуги» разработаны на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриата по направлению подготовки 43.03.02 Туризм, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 08.06.2017г № 516, учебного плана по основной профессиональной образовательной программе высшего образования - программы бакалавриата по направлению подготовки 43.03.02 Туризм (далее – «ОПОП»).

Методические материалы по дисциплине «Санаторно-рекреационные услуги» разработаны рабочей группой в составе: канд. экон. наук, Зелеенов В.В.

Методические материалы по дисциплине «Санаторно-рекреационные услуги» обсуждены и утверждены на заседании кафедры сервис-дизайна в индустрии туризма и гостеприимства Высшей школы индустрии гостеприимства, впечатлений и социального креатива.

Протокол № 2 от «27» апреля 2023 года

Заведующий кафедрой
кандидат географических
наук, доцент



(подпись)

В.Ш. Хетагурова

Методические материалы по дисциплине (модулю) рекомендованы к утверждению представителями организаций-работодателей:

ООО «Спутник»
директор



(подпись)

А.В. Горбачевская

Методические материалы по дисциплине (модулю) рецензированы и рекомендованы к утверждению:

Кандидат исторических наук,
Ведущий советник Отдела по
взаимодействию с органами
государственной власти АНО
«Больше, чем путешествие», Москва



М.С. Федорова

Кандидат экономических наук,
доцент
Доцент кафедры ресторанно-
гостиничного бизнеса и гастрономии
(РГСУ)



И.Г. Шадская

СОДЕРЖАНИЕ

1. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ К ЛЕКЦИОННЫМ, ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ	4
1.1. Методические материалы к проведению лекционных занятий по дисциплине (модулю)	4
1.2. Методические материалы по подготовке к практическим занятиям по дисциплине (модулю).....	7
1.3. Учебно-наглядные пособия по разделам (темам) дисциплины (модуля)	12
2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ	32
3. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	41
3.1. Организационные основы применения балльно-рейтинговой системы оценки успеваемости обучающихся по дисциплине (модулю).....	41
3.2. Проведение текущего контроля успеваемости обучающихся по дисциплине (модулю) в соответствии с балльно-рейтинговой системой оценки успеваемости обучающегося	41
3.3. Проведение промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) в соответствии с балльно-рейтинговой системой оценки успеваемости обучающегося	42
Приложение № 1 к методическим материалам по дисциплине (модулю). Конспекты лекционных занятий по дисциплине (модулю)	44
КОНСПЕКТЫ ЛЕКЦИОННЫХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).....	44
Основные понятия о туристских ресурсах	52
Приложение № 2 к методическим материалам по дисциплине (модулю). Конспекты практических (семинарских) занятий по дисциплине (модулю).....	129
КОНСПЕКТЫ ПРАКТИЧЕСКИХ (СЕМИНАРСКИХ) ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)	129
Приложение № 4 к методическим материалам по дисциплине (модулю). Учебно-наглядные пособия по дисциплине (модулю).....	141
ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ	160

1. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ К ЛЕКЦИОННЫМ, ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ

1.1. Методические материалы к проведению лекционных занятий по дисциплине (модулю)

Лекция - один из методов обучения, одна из основных системообразующих форм организации учебного процесса в вузе. Лекционное занятие представляет собой систематическое, последовательное, монологическое изложение педагогическим работником учебного материала, как правило, теоретического характера. Такое занятие представляет собой элемент технологии представления учебного материала путем логически стройного, систематически последовательного и ясного изложения.

Цель лекции – организация целенаправленной познавательной деятельности обучающихся по овладению программным материалом дисциплины (модуля). Чтение курса лекций позволяет дать связанное, последовательное изложение материала в соответствии с новейшими данными науки, сообщить слушателям основное содержание предмета в целостном, систематизированном виде. В ряде случаев лекция выполняет функцию основного источника информации: при отсутствии учебников и учебных пособий, чаще по новым курсам; в случае, когда новые научные данные по той или иной теме не нашли отражения в учебниках; отдельные разделы и темы очень сложны для самостоятельного изучения. В таких случаях только лектор может методически помочь обучающимся в освоении сложного материала.

Возможные формы проведения лекций:

- Вводная лекция – один из наиболее важных и трудных видов лекции при чтении систематических курсов. От успеха этой лекции во многом зависит успех усвоения всего курса. Она может содержать: определение дисциплины (модуля); краткую историческую справку о дисциплине (модуле); цели и задачи дисциплины (модуля), ее роль в общей системе обучения и связь со смежными дисциплинами (модулями); основные проблемы (понятия и определения) данной науки; основную и дополнительную учебную литературу; особенности самостоятельной работы обучающихся над дисциплиной (модулем) и формы участия в научно-исследовательской работе; отчетность по курсу.

- Информационная лекция ориентирована на изложение и объяснение обучающимся научной информации, подлежащей осмыслению и запоминанию. Это самый традиционный тип лекций в практике высшей школы.

- Заключительная лекция предназначена для обобщения полученных знаний и раскрытия перспектив дальнейшего развития данной науки.

- Обзорная лекция – это систематизация научных знаний на высоком уровне, допускающая большое число ассоциативных связей в процессе осмысления информации, излагаемой при раскрытии внутрисубъектной и межпредметной связей, исключая детализацию и конкретизацию. Как правило, стержень излагаемых теоретических положений составляет научно-понятийная и концептуальная основа всего курса или крупных его разделов.

- Лекция-беседа - непосредственный контакт педагогического работника с аудиторией - диалог. По ходу лекции педагогический работник задает вопросы для выяснения мнений и уровня осведомленности обучающихся по рассматриваемой проблеме.

- Лекция-дискуссия - свободный обмен мнениями в ходе изложения лекционного материала. Педагогический работник активизирует участие в обсуждении отдельными вопросами, сопоставляет между собой различные мнения и тем самым развивает дискуссию, стремясь направить ее в нужное русло.

- Лекция с применением обратной связи включает в себе то, что в начале и конце каждого раздела лекции задаются вопросы. Первый - для того, чтобы узнать, насколько обучающиеся ориентируются в излагаемом материале, вопрос в конце раздела предназначен для выяснения степени усвоения только что изложенного материала. При неудовлетворительных результатах контрольного опроса педагогический работник возвращается к уже прочитанному разделу, изменив при этом методику подачи материала.

- Проблемная лекция опирается на логику последовательно моделируемых проблемных ситуаций путем постановки проблемных вопросов или предъявления проблемных задач. Проблемный вопрос - это диалектическое противоречие, требующее для своего решения размышления, сравнения, поиска, приобретения и применения новых знаний. Проблемная задача содержит дополнительную вводную информацию и при необходимости некоторые ориентиры поиска ее решения.

- Программированная лекция - консультация – педагогический работник сам составляет и предлагает обучающимся вопросы. На подготовленные вопросы педагогический работник сначала просит ответить обучающихся, а затем проводит анализ и обсуждение неправильных ответов. В лекциях можно использовать наглядные материалы, а также подготовить презентацию. Что касается презентации, то в качестве визуальной поддержки ее можно органично интегрировать во все вышеупомянутые лекции. В то же время лекцию-презентацию возможно выделить и в качестве самостоятельной формы. Лекция-презентация должна отражать суть основных и (или) проблемных вопросов лекции, на которые особо следует обратить внимание обучающихся. В условиях применения активного метода проведения занятий презентация представляется весьма удачным способом донесения информации до слушателей. Единственное, на что следует обратить внимание при подготовке слайдов, - это их оформление и текст. Слайд не должен быть перегружен картинками и лишней информацией, которая будет отвлекать от основного аспекта того или иного вопроса лекции. Во время лекции можно задавать вопросы аудитории в отношении того или иного слайда, тем самым еще больше вовлекая обучающихся в проблематику.

Краткое содержание лекционных занятий

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала
Раздел 1. Курортное дело в системе здравоохранения и лечебно-оздоровительном туризме	
Тема 1.1. Лечебно-оздоровительный туризм	- Понятие о курортном деле и курортологии. - Место санаторно-курортного комплекса в сфере оказания услуг населению Российской Федерации. Взаимосвязь курортного дела с другими видами деятельности.
Тема 1.2 Курортное дело в системе здравоохранения РФ	- Курортные факторы: понятие, классификация, возможности использования в лечебных и оздоровительных целях. - Лечебный и оздоровительный туризм, современное состояние и особенности. Характеристика мировых курортов.
РАЗДЕЛ 2. Рекреационные основы курортного дела	
Тема 2.1 Туристско-рекреационные ресурсы	Классификация туристско-рекреационных ресурсов. Природные ресурсы как основа развития санаторно-курортной деятельности.
Тема 2.2 Предприятия санаторно-курортной сферы	Экономические ресурсы предприятий санаторно-курортной сферы. Трудовые ресурсы и корпоративная культура в сфере санаторно-курортного обслуживания.
РАЗДЕЛ 3. Курортно-рекреационные ресурсы России	

Тема 3.1 Природные лечебные ресурсы России	Понятие, свойства, состав и основные характеристики курортно-рекреационных ресурсов. Природные лечебные ресурсы России.
Тема 3.2 Охрана природных лечебных ресурсов	Охрана природных лечебных ресурсов. Рекреационное районирование, рекреационные зоны, особенности и возможности использования
РАЗДЕЛ 4. Виды санаторно-курортных организаций	
Тема 4.1 Классификация санаторно-курортных организаций	Классификация услуг санаторно-курортных организаций. Специализация санаторно-курортных организаций. Рекреационные зоны России.
Тема 4.2 Конкуренентоспособность санаторно-курортной организации	Конкуренция в лечебно-оздоровительном туризме. Качество лечебно-оздоровительных услуг, оказываемых санаторно-курортными организациями.
РАЗДЕЛ 5. Правовое регулирование деятельности санаторно-курортных организаций	
Тема 5.1 Лицензирование и сертификация Санаторно-курортных услуг.	Лицензирование и сертификация Санаторно-курортных услуг. Лицензирование, Стандартизация и сертификация санаторно-курортных услуг.
Тема 5.2 Правовое регулирование отношений в санаторно-курортной сфере.	Правовое регулирование отношений в санаторно-курортной сфере. Некоторые проблемы законодательства в сфере реализации санаторно-курортного продукта.
РАЗДЕЛ 6. Деятельность санаторно-оздоровительных организаций. Бизнес-планирование и особенности в СКД	
Тема 6.1 Система санаторно-оздоровительной организации.	Санаторно-оздоровительная организация как система. Особенности деятельности санаторно-оздоровительной организации. Структура бизнес-плана. Особенности бизнес-плана в сфере услуг. Программы реализации бизнес-планов, источники финансирования.
Тема 6.2 Бизнес-планирование в санаторно-курортных организациях.	Подготовительный этап: сбор информации, оценка направлений исследований; Этап разработки бизнес-плана: анализ возможных рисков, формулирование предупреждающих действий. Этап реализации бизнес плана: корректирующие действия по выполнению плана предприятия.
РАЗДЕЛ 7. Рынок санаторно-оздоровительных услуг. Роль и значение маркетинговой деятельности, реализация бизнес-планов.	
Тема 7.1 Ценообразование в санаторно-оздоровительных организациях.	Рынок санаторно-оздоровительных услуг, его особенности. Специфика ценообразования санаторно-оздоровительных услуг. Баланс спроса и предложения на рынке санаторно-оздоровительных услуг

Тема 7.2 Маркетинговая деятельность в санаторно-курортных организациях.	Проблемы санаторно-оздоровительных организаций в рыночных условиях. Мониторинг санаторно-оздоровительных услуг в современных условиях. Санаторно-оздоровительные организации. Вопросы реализации бизнес-планов
РАЗДЕЛ 8. Актуальные аспекты в санаторно-курортном деле. Современное состояние СКД в России. Инновации, проекты, будущее.	
Тема 8.1 Инновации в санаторно-курортном деле как антикризисные меры.	Проблемы деятельности санаторно-оздоровительных организаций в современный период (социальный и экономический кризисы) Роль и значение инноваций как антикризисное управление.
Тема 8.2 Проблемы деятельности санаторно-оздоровительных организаций в современный период.	Проектная деятельность санаторно-оздоровительных организаций в системе управления персоналом. Способы привлечения финансовых средств (государственных, частных)

1.2. Методические материалы по подготовке к практическим занятиям по дисциплине (модулю)

Практические (семинарские) занятия - одна из форм учебного занятия, направленная на развитие самостоятельности обучающихся и приобретение умений и навыков. Данные учебные занятия углубляют, расширяют, детализируют полученные ранее знания. Практическое занятие предполагает выполнение обучающимися по заданию и под руководством преподавателей одной или нескольких практических работ.

Цель практических занятий и семинаров состоит в развитии познавательных способностей, самостоятельности мышления и творческой активности обучающихся; углублении, расширении, детализировании знаний, полученных на лекции в обобщенной форме, и содействии выработке навыков профессиональной деятельности. В отдельных случаях на практических занятиях и семинарах руководителем занятия сообщаются дополнительные знания.

Для достижения поставленных целей и решения требуемого перечня задач практические занятия и семинары проводятся традиционными технологиями или с использованием активных и интерактивных образовательных технологий.

Возможные формы проведения практических (семинарских) занятий:

- Деловая игра - это метод группового обучения совместной деятельности в процессе решения общих задач в условиях максимально возможного приближения к реальным проблемным ситуациям. Имитационные игры - на занятиях имитируется деятельность какой-либо организации, предприятия или его подразделения. Имитироваться могут события, конкретная деятельность людей (деловое совещание, обсуждение плана) и обстановка, условия, в которых происходит событие или осуществляется деятельность (кабинет начальника цеха, зал заседаний). Исполнение ролей (ролевые игры) - в этих играх отрабатывается тактика поведения, действий, выполнение функций и обязанностей конкретного лица. Для проведения игр с исполнением роли разрабатывается модель-пьеса ситуации, между студентами распределяются роли с «обязательным содержанием», характеризующиеся различными интересами; в процессе их взаимодействия должно быть найдено компромиссное решение. «Деловой театр» (метод инсценировки) - в нем разыгрывается какая-либо ситуация, поведение человека в этой обстановке, обучающийся должен вжиться в образ определенного лица, понять его действия, оценить обстановку и найти правильную линию поведения. Основная задача метода инсценировки - научить ориентироваться в различных обстоятельствах, давать объективную оценку своему поведению, учитывать возможности других людей, влиять на их интересы, потребности и деятельность, не прибегая к формальным атрибутам власти, к приказу.

- Игровое проектирование - является практическим занятием или циклом занятий, суть которых состоит в разработке инженерного, конструкторского, технологического и других видов проектов в игровых условиях, максимально воссоздающих реальность. Этот метод отличается высокой степенью сочетания индивидуальной и совместной работы обучающихся.

- Познавательные-дидактические игры не относятся к деловым играм. Они предполагают лишь включение изучаемого материала в необычный игровой контекст и иногда содержат лишь элементы ролевых игр. Такие игры могут проводиться в виде копирования научных, культурных, социальных явлений (конкурс знатоков, «Поле чудес», КВН и т.д.) и в виде предметно-содержательных моделей, (например, игры-путешествия, когда надо разработать рациональный маршрут, пользуясь различными картами).

- Анализ конкретных ситуаций. Конкретная ситуация – это любое событие, которое содержит в себе противоречие или вступает в противоречие с окружающей средой. Ситуации могут нести в себе как позитивный, так и отрицательный опыт. Все ситуации делятся на простые, критические и экстремальные.

- Кейс-метод (от английского case – случай, ситуация) – усовершенствованный метод анализа конкретных ситуаций, метод активного проблемно-ситуационного анализа, основанный на обучении путем решения конкретных задач – ситуаций (решение кейсов). Непосредственная цель метода case-study - обучающиеся должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы делятся на практические (отражающие реальные жизненные ситуации), обучающие (искусственно созданные, содержащие значительные элементы условности при отражении в нем жизни) и исследовательские (ориентированные на проведение исследовательской деятельности посредством применения метода моделирования). Метод конкретных ситуаций (метод case-study) относится к неигровым имитационным активным методам обучения.

- Тренинг (англ. training от train — обучать, воспитывать) – метод активного обучения, направленный на развитие знаний, умений и навыков и социальных установок. Тренинг – форма интерактивного обучения, целью которого является развитие компетентности межличностного и профессионального поведения в общении. Достоинство тренинга заключается в том, что он обеспечивает активное вовлечение всех участников в процесс обучения. Можно выделить основные типы тренингов по критерию направленности воздействия и изменений – навыков, психотерапевтический, социально-психологический, бизнес-тренинг.

- Метод Сократа (Майевтика) – метод вопросов, предполагающих критическое отношение к догматическим утверждениям, называется еще как метод «сократовской иронии». Это умение извлекать скрытое в человеке знание с помощью искусных наводящих вопросов, подразумевающего короткий, простой и заранее предсказуемый ответ.

- Интерактивная лекция – выступление ведущего обучающего перед большой аудиторией с применением следующих активных форм обучения: дискуссия, беседа, демонстрация слайдов или учебных фильмов, мозговой штурм.

- Групповая, научная дискуссия, диспут. Дискуссия — это целенаправленное обсуждение конкретного вопроса, сопровождающееся обменом мнениями, идеями между двумя и более лицами. Задача дискуссии - обнаружить различия в понимании вопроса и в споре установить истину. Дискуссии могут быть свободными и управляемыми. К технике управляемой дискуссии относятся: четкое определение цели, прогнозирование реакции оппонентов, планирование своего поведения, ограничение времени на выступления и их заданная очередность. Разновидностью свободной дискуссии является форум, где каждому желающему дается неограниченное время на выступление, при условии, что его выступление вызывает интерес аудитории. Каждый конкретный форум имеет свою тематику — достаточно широкую, чтобы в её пределах можно было вести многоплановое обсуждение.

- Дебаты – это четко структурированный и специально организованный публичный обмен мыслями между двумя сторонами по актуальным темам. Это разновидность публичной дискуссии участников дебатов, направляющая на переубеждение в своей правоте третьей

стороны, а не друг друга. Поэтому вербальные и невербальные средства, которые используются участниками дебатов, имеют целью получения определённого результата — сформировать у слушателей положительное впечатление от собственной позиции.

- Метод работы в малых группах. Групповое обсуждение кого-либо вопроса направлено на достижение лучшего взаимопонимания и нахождения истины. Групповое обсуждение способствует лучшему усвоению изучаемого материала. Оптимальное количество участников - 5-7 человек. Перед обучающимися ставится проблема, выделяется определенное время, в течение которого они должны подготовить аргументированный обдуманный ответ. Педагогический работник может устанавливать правила проведения группового обсуждения – задавать определенные рамки обсуждения, ввести алгоритм выработки общего мнения, назначить лидера и др.

- Круглый стол - общество, собрание в рамках более крупного мероприятия (съезда, симпозиума, конференции). Мероприятие, как правило, на которое приглашаются эксперты и специалисты из разных сфер деятельности для обсуждения актуальных вопросов. Данная модель обсуждения, основываясь на соглашениях, в качестве итогов даёт результаты, которые, в свою очередь, являются новыми соглашениями.

- Коллоквиум - (лат. colloquium — разговор, беседа) - одна из форм учебных занятий в системе образования, имеющая целью выяснение и повышение знаний обучающихся. На коллоквиумах обсуждаются: отдельные части, разделы, темы, вопросы изучаемого курса (обычно не включаемые в тематику семинарских и других практических учебных занятий), рефераты, проекты и др. работы обучающихся. Это научные собрания, на которых заслушиваются и обсуждаются доклады. Коллоквиум – это и форма контроля, массового опроса, позволяющая преподавателю в сравнительно небольшой срок выяснить уровень знаний студентов по данной теме дисциплины. Коллоквиум проходит обычно в форме дискуссии, в ходе которой обучающимся предоставляется возможность высказать свою точку зрения на рассматриваемую проблему, учиться обосновывать и защищать ее. Аргументируя и отстаивая свое мнение, обучающийся в то же время демонстрирует, насколько глубоко и осознанно он усвоил изученный материал.

- Метод «мозговой штурм» (мозговой штурм, мозговая атака, англ. brainstorming) — оперативный метод решения проблемы на основе стимулирования творческой активности, при котором участникам обсуждения предлагают высказывать как можно большее количество вариантов решения, в том числе самых фантастических. Затем из общего числа высказанных идей отбирают наиболее удачные, которые могут быть использованы на практике. Является методом экспертного оценивания.

- Метод проектов - это способ достижения дидактической цели через детальную разработку проблемы (технология), которая должна завершиться вполне реальным, осязаемым практическим результатом, оформленным тем или иным образом; это совокупность приёмов, действий обучающихся в их определённой последовательности для достижения поставленной задачи – решения проблемы, лично значимой для учащихся и оформленной в виде некоего конечного продукта. Основное предназначение метода проектов состоит в предоставлении учащимся возможности самостоятельного приобретения знаний в процессе решения практических задач или проблем, требующего интеграции знаний из различных предметных областей.

- Брифинг - (англ. briefing от англ. brief – короткий, недолгий) – краткая пресс-конференция, посвященная одному вопросу. Основное отличие: отсутствует презентационная часть. То есть практически сразу идут ответы на вопросы журналистов.

- Метод портфолио (итал. portfolio — 'портфель, англ. - папка для документов) - современная образовательная технология, в основе которой используется метод аутентичного оценивания результатов образовательной и профессиональной деятельности. Портфолио как подборка сертифицированных достижений, наиболее значимых работ и отзывов на них.

Вопросы для самоподготовки к практическим (семинарским) занятиям по разделам (темам) дисциплины (модуля)

Раздел 1. Курортное дело в системе здравоохранения и лечебно-оздоровительном туризме.

Тема 1.1. Лечебно-оздоровительный туризм.

Вопросы для самоподготовки:

1. Дайте определение понятию «Лечебно-оздоровительный туризм». Назовите основные признаки, определяющие туристские перемещения.
2. В чем заключаются особенности науки курортологии?
3. Почему большинство курортов отличает повышенная комфортабельность и большая продолжительность пребывания?

Тема 1.2 Курортное дело в системе здравоохранения РФ.

Вопросы для самоподготовки:

1. Какие типы курортов вы знаете? Дайте их краткую характеристику.
2. Приведите примеры наиболее популярных лечебно-оздоровительных программ для туристов в РФ.
3. Назовите основные факторы, влияющие на организацию курортов. Какие требования предъявляются к курортам в РФ?

РАЗДЕЛ 2. Рекреационные основы курортного дела.

Тема 2.1 Туристско-рекреационные ресурсы.

Вопросы для самоподготовки:

1. Что включают природные рекреационные ресурсы и в каких видах рекреационной и туристской деятельности они используются?
2. Какое влияние оказывают рекреационные ресурсы на развитие туризма и территориальную организацию рекреационной отрасли?
3. Каково соотношение понятий «рекреационные ресурсы» и «туристские ресурсы»?

Тема 2.2 Предприятия санаторно-курортной сферы.

Вопросы для самоподготовки:

1. Дайте классификацию рекреационно-оздоровительных и санаторно-курортных предприятий и учреждений.
2. Дайте характеристику наиболее популярных направлений и форм социально-культурной деятельности в рекреационно-оздоровительных и санаторно-курортных предприятиях и учреждениях.
3. Назовите специалистов социально-культурной деятельности, которые могут быть в учреждениях культуры санаториев, домов отдыха и туристических баз.

РАЗДЕЛ 3. Курортно-рекреационные ресурсы России.

Тема 3.1 Природные лечебные ресурсы России.

Вопросы для самоподготовки:

1. Назовите основные положения разработки месторождений минеральных вод и лечебных грязей и использования других природных лечебных ресурсов в Российской Федерации
2. Организацией, осуществляющей под эгидой ООН программу «Ядерная безопасность и защита окружающей среды является?»
3. Природный объект это – ?

Тема 3.2 Охрана природных лечебных ресурсов.

Вопросы для самоподготовки:

1. В чем отличие понятий «природа» и «окружающая среда»?
2. Перечислите основные принципы охраны окружающей среды. На чем они основываются?
3. На чем основывается взаимосвязь охраны окружающей среды и экологии?

РАЗДЕЛ 4. Виды санаторно-курортных организаций.

Тема 4.1 Классификация санаторно-курортных организаций.

Вопросы для самоподготовки:

1. К основным типам санаторно-курортных организаций в РФ относится?
2. Какие виды курортов вы знаете?
3. Какие виды курортной терапии осуществляют на грязнолечебных курортах

Тема 4.2 Конкурентоспособность санаторно-курортной организации.

Вопросы для самоподготовки:

1. Назовите основные элементы системы управления качеством услуг санаторно-курортных организаций.
2. К принципам управления качеством санаторно-курортных услуг относятся?
3. Разработка и внедрение системы менеджмента качества санатория осуществляется по каким этапам?

РАЗДЕЛ 5. Правовое регулирование деятельности санаторно-курортных организаций

Тема 5.1 Лицензирование и сертификация Санаторно-курортных услуг.

Вопросы для самоподготовки:

1. Перечислите что необходимо иметь для получения лицензии для санатория
2. Что входит в Закон РФ «О защите прав потребителей»
3. Стандарт «Санаторно-оздоровительные услуги. Требования к обслуживающему персоналу» что включает в себя

Тема 5.2 Правовое регулирование отношений в санаторно-курортной сфере.

Вопросы для самоподготовки:

1. Основным законом, регулирующим отношения в курортной сфере, стал Федеральный закон ...
2. Определение санаторно-курортного продукта может быть дано каким законом?
3. Под словом «отдыхающий» кого следует понимать?

РАЗДЕЛ 6. Деятельность санаторно-оздоровительных организаций. Бизнес-планирование и особенности в СКД

Тема 6.1 Система санаторно-оздоровительной организации.

Вопросы для самоподготовки:

1. Цели развития санаторно-курортного комплекса?
2. ФЗ-323 от 21.11.2011 – это базовый закон, регулирующий?
3. Участниками еис «медицинская реабилитация и культурология» являются на федеральном уровне...

Тема 6.2 Бизнес-планирование в санаторно-курортных организациях.

Вопросы для самоподготовки:

1. Проведите анализ финансовой устойчивости санаторно-курортного предприятия.
2. Какие методы и средства применяются для эффективной деятельности санаторно-курортного комплекса?
3. Какими методами проводится анализ состояния и использования основных и материальных оборотных средств курорта?

РАЗДЕЛ 7. Рынок санаторно-оздоровительных услуг. Роль и значение маркетинговой деятельности, реализация бизнес-планов.

Тема 7.1 Ценообразование в санаторно-оздоровительных организациях.

Вопросы для самоподготовки:

1. Выделите 4 основные стратегии в ценообразовании.
2. Цена как важнейший элемент комплекса маркетинга выполняет функцию...
3. Факторы формирования цен на продажи санаторно-курортных услуг?

Тема 7.2 Маркетинговая деятельность в санаторно-курортных организациях.

Вопросы для самоподготовки:

1. Что такое Санаторно-курортный маркетинг?
2. Отличие санаторно-курортного маркетинга от туристского маркетинга?
3. Основными особенностями санаторно-курортного маркетинга являются?

РАЗДЕЛ 8. Актуальные аспекты в санаторно-курортном деле. Современное состояние СКД в России. Инновации, проекты, будущее.

Тема 8.1 Инновации в санаторно-курортном деле как антикризисные меры.

Вопросы для самоподготовки:

1. Назовите два основных подхода в изучении инновации в санаторно-курортном деле?
2. Факторами, определяющими инновационное развитие, являются?
3. Какие факторы оказывают влияние на развитие инновационной деятельности курортных компаний?

Тема 8.2 Проблемы деятельности санаторно-оздоровительных организаций в современный период.

Вопросы для самоподготовки:

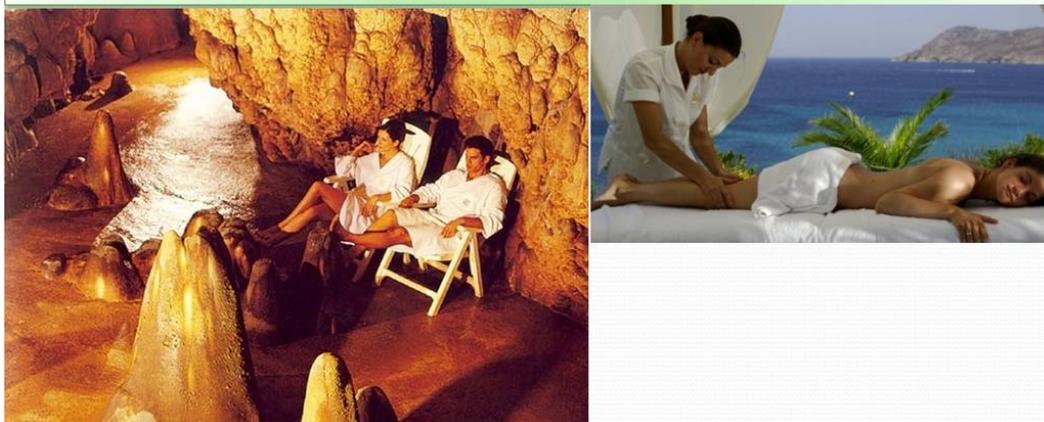
1. Оцените проблемы качества обслуживания на российских курортах?
2. Дайте характеристику проблеме ценовой политики российских курортов как основной фактор оттока туристов?
3. Оцените проблему недостатка сопутствующих услуг?

1.3. Учебно-наглядные пособия по разделам (темам) дисциплины (модуля)¹

Раздел 1. Курортное дело в системе здравоохранения и лечебно-оздоровительном туризме.

Тема 1.1. Лечебно-оздоровительный туризм.

- **Лечебно-оздоровительный туризм**
- Представляет собой поездки в санатории, профилактории и курорты с целью поправить здоровье. Как правило, туристами, выбирается курорт, максимально благотворно воздействующий на организм и предоставляющий комплекс оздоровительных процедур, направленных на лечение хронических заболеваний.



Источник: <https://yandex.ru/images/search>

Курортология

Установите соответствие между составляющими курортной медицины и сроками их развития:

Лечебная	20 - 40-е года XX века
Реабилитационная	40 - 80-е года XX века
Рекреационная	90-е годы XX века - 2000 годы XXI века
	20 - 40-е года XIX века
	40 - 80-е года XIX века

Установите соответствие между этапами развития курортного дела в России:

Начальный	XVIII - XIX века
Предпринимательский	середина XIX века - 1917 год
Советский	1917 - 1991 года
Переходный	с 1992 года
I - II век	
III - V век	

Источник: <https://studfile.net/preview/3568176/>

Тема 1.2 Курортное дело в системе здравоохранения РФ

ВИДЫ КУРОРТОВ

По основному лечебному фактору выделяют следующие виды курортов:

климатические, где в лечении основной акцент делается на различные климатические факторы;

• **бальнеологические**, основу лечения на которых составляет наружное и внутреннее применение природных минеральных вод различных типов;

• **грязевые**, основным лечебным фактором которых являются различные типы грязей.

• Нередко на курортах природные лечебные факторы сочетаются, поэтому выделяют еще **смешанные** курорты: бальнеогрязевые, бальнеоклиматические, климатогрязевые, климатобальнеогрязевые.

Климат является если не главным, то фоновым для всех курортов.

Этапы развития санаторно-курортного лечения в России

1) стихийно-эмпирический (древние времена - средние века) – курортные факторы применялись преимущественно с целью гигиены и санитарии (омовения, купальни, бани);

2) научно-куртологический (XVI-XVIII вв.) – зарождение и развитие научных основ куртологии; включение куртологии в медицинскую практику. Возникновение первых курортов, подходов к их эксплуатации;

3) коммерческий (XIX - начало XX в.) – бурное развитие курортов; использование не только для лечения, но и для времяпровождения; возникновение рекреационных предприятий: санаториев, лечебниц;

4) дифференцированный (XX - начало XXI в.) – разделение подходов к курортному делу на коммерческий и социальный.

Курорты России к началу XX в.

К началу XX в. в России насчитывалось уже 36 курортов, объединявших 60 санаториев (3000 мест), несколько кумысолечебниц. Первая мировая война резко сократила приток отдыхающих, но в прифронтовой полосе были организованы два курорта. В 1912 г. по официальной статистике в России действовало 72 курорта.

В 1914 г. был принят закон «О санитарной и горной охране лечебных местностей».

В 1915 г. в Петрограде состоялся съезд по вопросам улучшения состояния отечественных лечебных местностей. Коренные преобразования последовали после Октября 1917 г.



Санаторно-курортное лечение в советской России. Довоенный период.

В 1918 г. все курорты были объявлены государственной собственностью.

В 1923 г. было создано главное курортное управление Наркомздрава во главе с Н.А. Семашко. Таким образом, были заложены основы развития санаторно-курортного дела в стране.

На Кавказских Минеральных Водах были переоборудованы в санатории некоторые крупные здания, началось строительство новых профсоюзных санаториев и лечебных учреждений, только в Кисловодске было создано 20 новых санаториев. В 1930-е гг. учреждения края перешли на круглогодичную работу, возросла пропускная способность курортов.



Источники: <https://slide-share.ru/sanatorno-kurortnoe-lechenie-rossii-istoricheskaya-perspektiva-sovremennoe-583604>

РАЗДЕЛ 2. Рекреационные основы курортного дела Тема 2.1 Туристско-рекреационные ресурсы



Источник:

https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url=https%3A%2F%2Fnatalibrilenova.ru%2Fmedia%2Fimages%2F137458.png&lr=213&pos=0&rpt=simage&text=%D0%A2%D0%

Тема 2.2 Предприятия санаторно-курортной сферы



Источник: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url



Источник: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url

РАЗДЕЛ 3. Курортно-рекреационные ресурсы России

Тема 3.1 Природные лечебные ресурсы России



Источники: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url



Источники: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url



ОХРАНА ПРИРОДНЫХ ЛЕЧЕБНЫХ РЕУРСОВ

- **ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КАДАСТР** природных территорий курортов и природных лечебных ресурсов – это свод данных о природных лечебных ресурсах и объектах курортной инфраструктуры
- **ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КАДАСТР** минеральных вод – свод данных о типе и месторождении минеральной воды, ее основном составе и размерах округа санитарной охраны (ЗСО)



ОХРАНА ПРИРОДНЫХ ЛЕЧЕБНЫХ РЕУРСОВ

- **ЗОНА НАБЛЮДЕНИЯ (третья ЗСО)** – охватывает
 - Всю сферу формирования и потребления гидроминеральных ресурсов, лесные насаждения вокруг курортов
 - Территории, хозяйственное использование которых без соблюдения природоохранного законодательства и установленных для округа санитарной охраны правил может отрицательно повлиять на гидрогеологический режим месторождений минеральных вод и лечебных грязей, ландшафтно-климатические условия курорта, на его природные и лечебные факторы
 - Парки, леса и другие зеленые насаждения, использование которых без соблюдения требований природоохранного законодательства может привести к ухудшению природных и лечебных факторов курорта

РАЗДЕЛ 4. Виды санаторно-курортных организаций

Тема 4.1 Классификация санаторно-курортных организаций

Классификация организаций санаторно-курортного комплекса [14]

Критерий	Подвид	Примечание
По медицинскому профилю	— общего профиля; — специализированные	Профиль определяется наличием природных лечебных факторов, материальной базой, кадровым составом. В СКО общего профиля нет отбора специализированных пациентов, специализированные СКО осуществляют лечение заболеваний в рамках специализации
По контингенту отдыхающих	— для взрослых; — для родителей с детьми; — детские; — молодежные	Показателем отбора, направления и приема в данные организации является возраст или семейный состав
По расположению	— расположенные на курортах; — местные	Часть санаториев расположена вне курортов вблизи местных природных лечебных ресурсов
По собственности	— государственные; — частные; — собственность общественных организаций; — смешанной формы; — иностранные	
По типу	— санатории; — пансионаты с лечением; — санатории-профилактории; — детские оздоровительные учреждения; — пансионаты и дома отдыха; — турбазы и базы отдыха; — курортные гостиницы; — водолечебницы; — грязелечебницы; — курортные поликлиники	Тип учреждения определяется направлением его деятельности и закрепляется в статистической отчетности

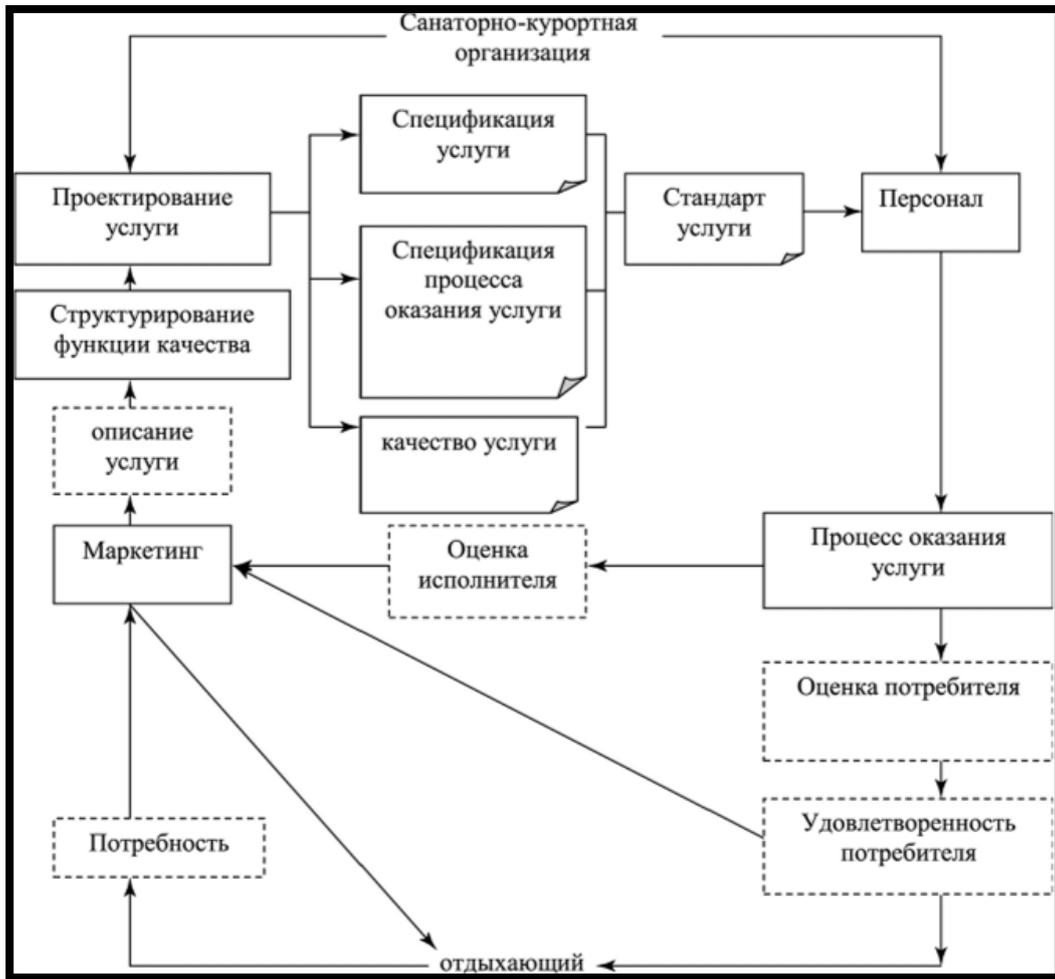
Источник: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url

Виды санаторно-курортного лечения:

- бальнеологическая лечебница;
 - грязелечебница;
 - курортная поликлиника;
- санаторий (детский, а также для детей с родителями);
 - санаторий-профилакторий;
- санаторный оздоровительный лагерь круглогодичного действия.

Источники: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url

Тема 4.2 Конкурентоспособность санаторно-курортной организации





Источник: https://bstudy.net/692885/turizm/kachestvo_konkurentosposobnost_sanatorno_kurortnyh_uslug

РАЗДЕЛ 5. Правовое регулирование деятельности санаторно-курортных организаций

Тема 5.1 Лицензирование и сертификация Санаторно-курортных услуг.



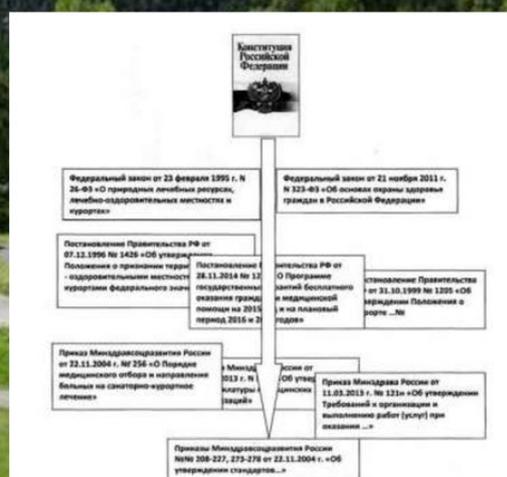
Источник: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url

Тема 5.2 Правовое регулирование отношений в санаторно-курортной сфере.

Нормативно-правовое регулирование санаторно-курортного лечения граждан на федеральном и ведомственном уровнях

Показатель	Федеральный уровень	Ведомственный уровень
Общая регламентация санаторно-курортного лечения	ФЗ от 21.11.2011 г. № 323 «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»	ФЗ от 21.11.2011 г. № 32 «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»
Особенности организации санаторно-курортного лечения	Нет	ФЗ от 27 мая 1998 г. № 76 «О статусе военнослужащих»
	Нет	Устав внутренней службы ВС РФ
	Постановление Правительства РФ от 28.11.2014 г. № 1273 «О Программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов»	Постановление Правительства РФ от 20.08.2004 г. № 423 «Об обеспечении санаторно-курортным лечением отдельных категорий военнослужащих...»

Структурная схема нормативно-правового регулирования санаторно-курортного лечения граждан в РФ



Нормативно-правовое регулирование санаторно-курортного лечения граждан на федеральном и ведомственном уровнях

Порядок отбора на санаторно-курортное лечение	Приказ Минздрава России от 22.11.2004 г. № 256 «О Порядке медицинского отбора и направления больных на санаторно-курортное лечение»	Приказ Министра обороны РФ от 15.03.2011 г. № 333 «О порядке санаторно-курортного обеспечения в Вооруженных Силах Российской Федерации»	Стоимость путевки	Определяется в соответствии с ФЗ от 05.04.2013 г. № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»	Устанавливается ежегодно заместителем Министра обороны РФ, отвечающим за медицинское обеспечение ВС РФ
Показания и противопоказания к санаторно-курортному лечению	Не устанавливаются	Указаны в приказе ГВМУ МО РФ №161/2/4/3392 2005 г.	Стоимость путевки	Определяется в соответствии с ФЗ от 05.04.2013 г. № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»	Устанавливается ежегодно заместителем Министра обороны РФ, отвечающим за медицинское обеспечение ВС РФ
Сроки санаторно-курортного лечения	Устанавливаются в соответствии со стандартами санаторно-курортной помощи	Указаны в приказе ГВМУ МО РФ №161/2/877 2014 г.	Стоимость путевки	Определяется в соответствии с ФЗ от 05.04.2013 г. № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»	Устанавливается ежегодно заместителем Министра обороны РФ, отвечающим за медицинское обеспечение ВС РФ
Стоимость путевки	Определяется в соответствии с ФЗ от 05.04.2013 г. № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»	Устанавливается ежегодно заместителем Министра обороны РФ, отвечающим за медицинское обеспечение ВС РФ	Стоимость путевки	Определяется в соответствии с ФЗ от 05.04.2013 г. № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»	Устанавливается ежегодно заместителем Министра обороны РФ, отвечающим за медицинское обеспечение ВС РФ
Порядок оказания и противопоказания к санаторно-курортному лечению	Не устанавливаются	Указаны в приказе ГВМУ МО РФ №161/2/4/3392 2005 г.	Стоимость путевки	Определяется в соответствии с ФЗ от 05.04.2013 г. № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»	Устанавливается ежегодно заместителем Министра обороны РФ, отвечающим за медицинское обеспечение ВС РФ
Порядок контроля качества и безопасности санаторно-курортной помощи	Не установлен	Не установлен	Стоимость путевки	Определяется в соответствии с ФЗ от 05.04.2013 г. № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»	Устанавливается ежегодно заместителем Министра обороны РФ, отвечающим за медицинское обеспечение ВС РФ
Критерии эффективности санаторно-курортного лечения	Не установлены	Не установлены	Стоимость путевки	Определяется в соответствии с ФЗ от 05.04.2013 г. № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»	Устанавливается ежегодно заместителем Министра обороны РФ, отвечающим за медицинское обеспечение ВС РФ

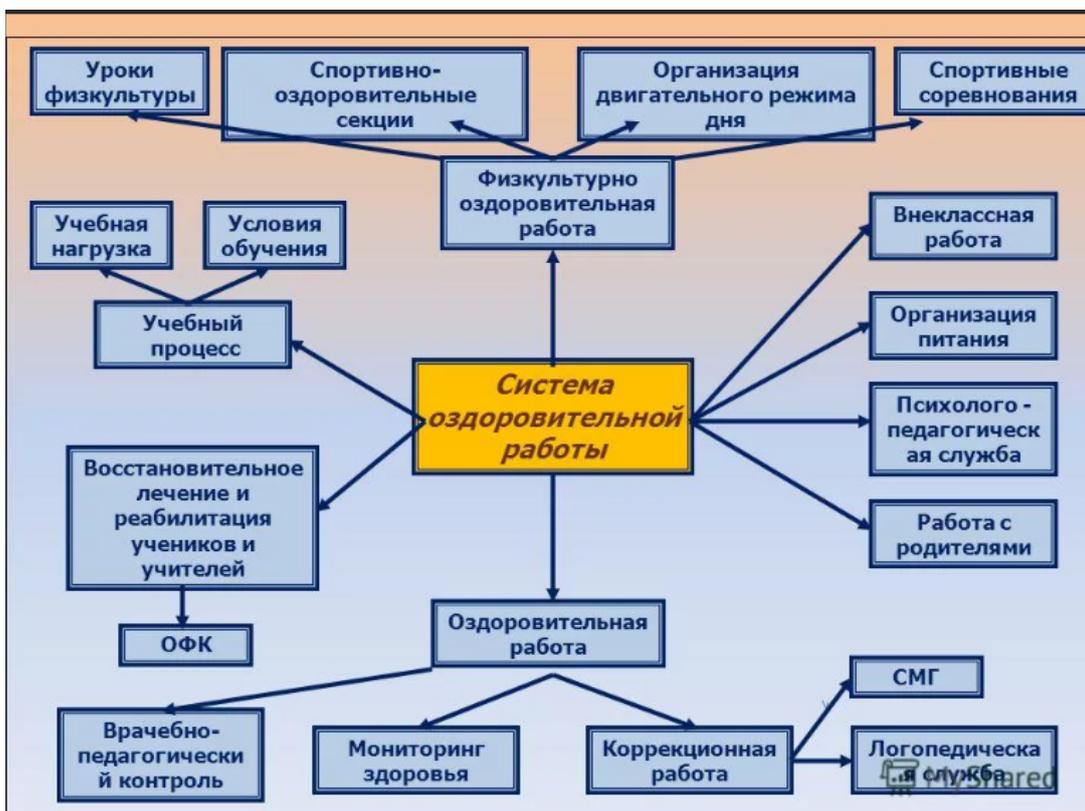
Источник: <https://ppt-online.org/137546>

РАЗДЕЛ 6. Деятельность санаторно-оздоровительных организаций. Бизнес-планирование и особенности в СКД

Тема 6.1 Система санаторно-оздоровительной организации.



Источник: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url



Источник: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url=https

Тема 6.2 Бизнес-планирование в санаторно-курортных организациях.

Сферы принятия финансовых решений

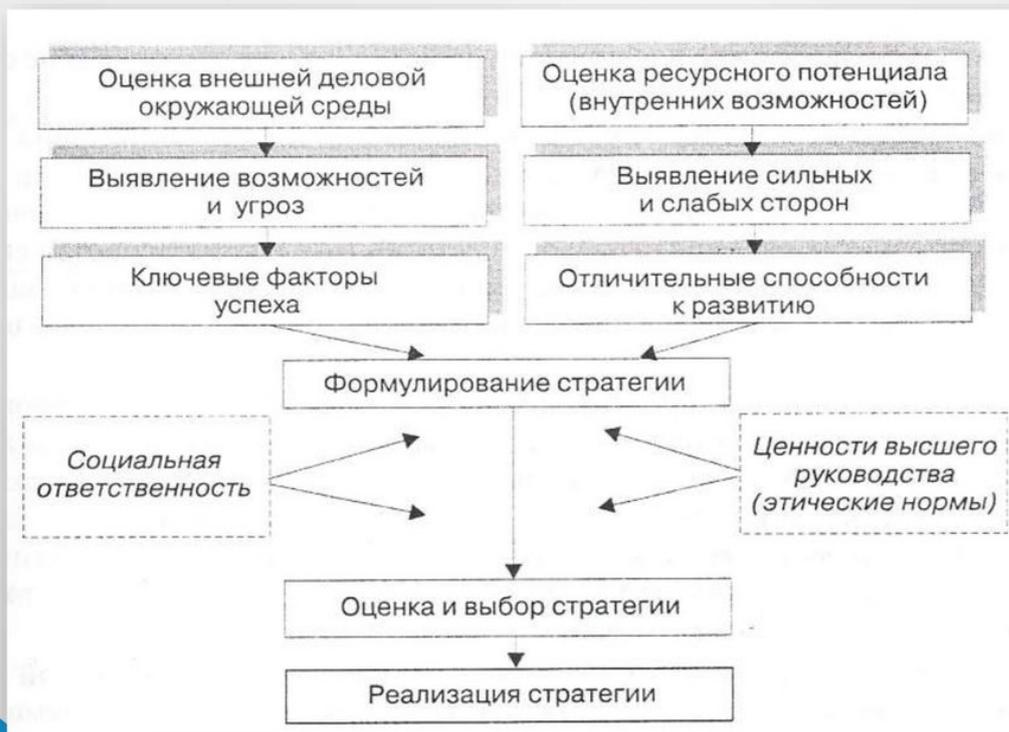
Стратегический менеджмент – разработка общих целей компании, формирование долгосрочных планов.

Операционный менеджмент - ежедневное управление бизнесом, обеспечение соответствия деятельности выработанным планам и осуществление конкретных действий для их реализации.

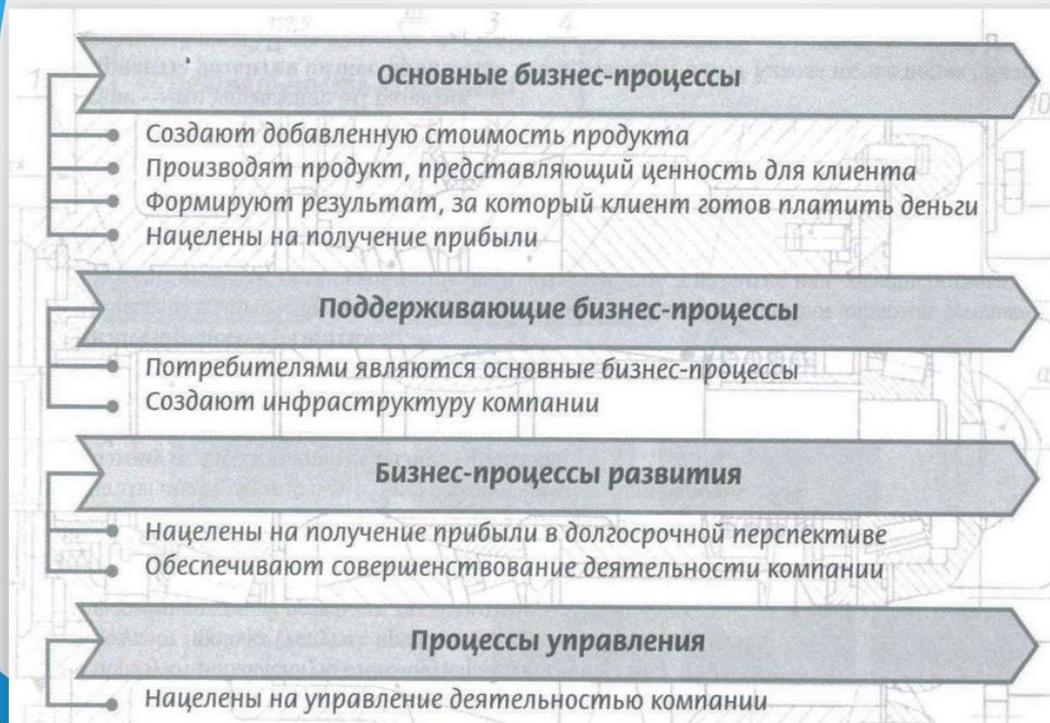
Управление рисками – реагирование на различные риски, с которыми сталкивается в своей деятельности компания.

4

Стратегическая модель



Виды бизнес-процессов



Источник: <https://ppt-online.org/1269986>

маркетинговой деятельности, реализация бизнес-планов.

Тема 7.1 Ценообразование в санаторно-оздоровительных организациях.

Основные понятия в контексте данной темы

- ❑ **Цена** – денежное выражение стоимости товара (или услуги).
- ❑ **Стоимость** – количество труда, вложенного в оказание медицинской услуги заданного качества. Характерной особенностью медицинской услуги является то, что процесс ее производства совпадает с процессом ее реализации.

Цена состоит из двух главных элементов:

- ❑ **Себестоимость** – это затраты лечебно-профилактического учреждения на оказание медицинской услуги, выраженные в денежной форме. Она включает в себя материальные затраты и оплату труда работников лечебного учреждения в расчете на единицу услуг (в стоматологии – УЕТ). Себестоимость показывает, в какую сумму обходится учреждению медицинское обслуживание, отражает текущие расходы.
- ❑ **Прибыль** закладывается в цену как процент от себестоимости. В условиях конкуренции между лечебными учреждениями одного профиля на рынке платных медицинских услуг этот процент зависит от качества и комфортности обслуживания пациентов. Процент прибыли колеблется в среднем от 15 до 30% от себестоимости медицинской услуги.

Структура себестоимости (С/С):

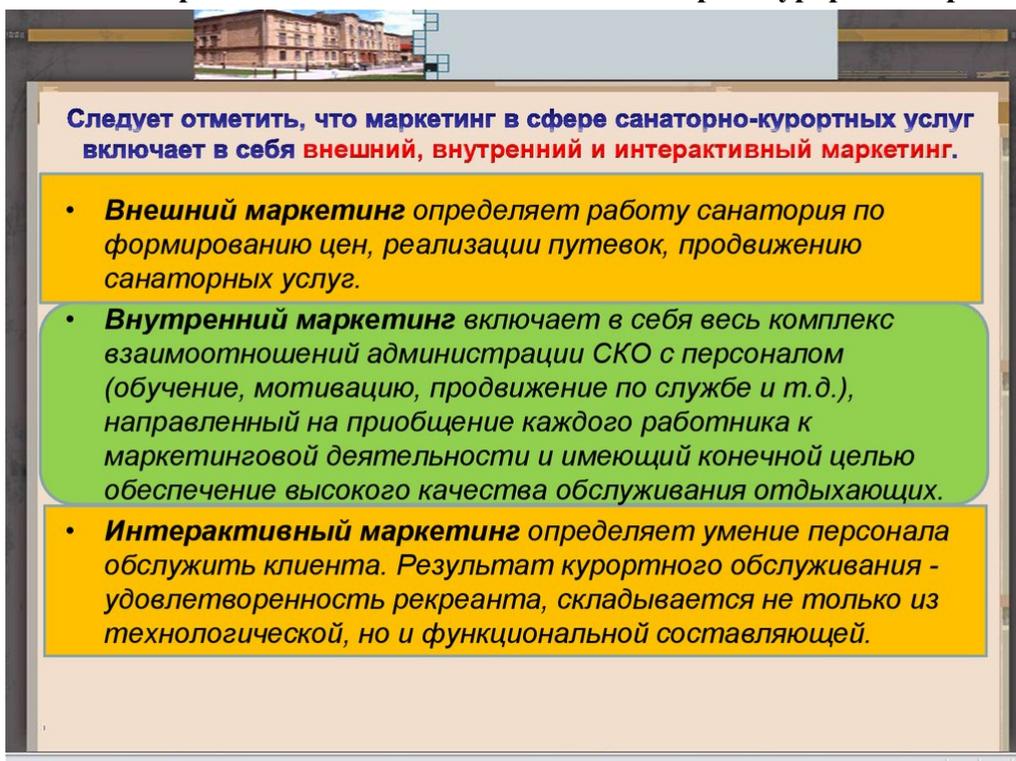
1. Заработная плата (Зп) - годовой фонд заработной платы с начислениями на социальное страхование
 2. Годовой износ основного оборудования с учетом срока службы (О)
 3. Годовой износ/ износ дополнительного оборудования с учетом срока службы (Од)
 4. Годовой износ медицинского инструментария с учетом срока службы (И)
 5. Стоимость медикаментов, реактивов, потребленных медицинским учреждением на оказание определенной медицинской услуги (М)
 6. Стоимость мягкого инвентаря (в основном белье) с учетом срока службы (Б)
 7. Расходы на питание (П)
 8. Прочие расходы (Пр)
- ❑ Прибыль рассчитывается, исходя из уровня рентабельности, который в здравоохранении составляет 20-25 %, т.е. **Прибыль = С/С × 0.25**
 - ❑ Цена складывается из себестоимости и прибыли. Таким образом цена определяется по формуле: **цена = С/С + (С/С × 0.25)**

Ценообразование в системе здравоохранения является довольно сложным вопросом по ряду причин:

- 1) Относительная новизна вопроса
- 2) Существуют определенные трудности при расчете тарифов на медицинские услуги в связи с особенностью ведения бухгалтерского учета в бюджетной сфере в учреждениях здравоохранения
- 3) Отсутствует отдельный учет по услугам, службам внутри отделения
- 4) Медицинское учреждение имеет сложную структуру. Нельзя использовать одинаковую систему ценообразования для стационара, поликлиники.
- 5) Сложность отношения тех или иных видов затрат к стоимости медицинских услуг в медицинском учреждении.
- 6) Существование различных принципов расчета между медицинскими учреждениями и другими организациями, при обмене услугами с пациентом

Источник: <https://ppt-online.org/195790>

Тема 7.2 Маркетинговая деятельность в санаторно-курортных организациях.



Следует отметить, что маркетинг в сфере санаторно-курортных услуг включает в себя **внешний, внутренний и интерактивный маркетинг.**

- **Внешний маркетинг** определяет работу санатория по формированию цен, реализации путевок, продвижению санаторных услуг.
- **Внутренний маркетинг** включает в себя весь комплекс взаимоотношений администрации СКО с персоналом (обучение, мотивацию, продвижение по службе и т.д.), направленный на приобщение каждого работника к маркетинговой деятельности и имеющий конечной целью обеспечение высокого качества обслуживания отдыхающих.
- **Интерактивный маркетинг** определяет умение персонала обслужить клиента. Результат курортного обслуживания - удовлетворенность рекреанта, складывается не только из технологической, но и функциональной составляющей.

Необходимо представлять ряд особенностей подразделений маркетинга, которые определяют характер их организации, управления и функционирования:

1. Деятельность подразделений маркетинга не связана с созданием основных фондов и значительных объемов капитальных вложений.
2. Функционирование подразделений маркетинга требует поступление информации от всех остальных подразделений СКО.
3. Подразделение маркетинга, выступая на рынке как представитель организации, несет ответственность за ошибки и просчеты всех остальных служб.
4. Подразделения маркетинга имеют возможность оценивать деятельность предприятия в целом и отдельных подразделений извне, со стороны рынка, учитывая поток отраженной информации.
5. Подразделения маркетинга выполняют как функции, связанные с постановкой и выполнением стратегических установок, так и функции, связанные с решением текущих задач. Временной аспект принимаемых ими решений значительно варьируется.

Функциональная структура отдела маркетинга



Источник: <https://ppt-online.org/302682>

РАЗДЕЛ 8. Актуальные аспекты в санаторно-курортном деле. Современное состояние СКД в России. Инновации, проекты, будущее.

Тема 8.1 Инновации в санаторно-курортном деле как антикризисные меры.

<p>Основные понятия и определения</p>	<p>Курорт — освоенная и используемая в лечебно-профилактических целях территория, располагающая природными лечебными ресурсами, а также необходимыми для их использования зданиями, сооружениями, объектами инфраструктуры.</p> <p>Лечебные свойства природных объектов и условий устанавливаются на основе научных исследований, многолетней практики и утверждаются федеральным органом исполнительной власти, ведающим вопросами здравоохранения (А.М. Ветитнев, Я.А. Войнова)</p>
<p>Основные понятия и определения</p>	<p>Оздоровительный отдых — пребывание на курортах и других рекреационных местностях практически здоровых лиц, не нуждающихся в специальном медицинском уходе, врачебном наблюдении и лечении.</p> <p>Основными оздоровительными факторами служат физическая культура и спорт, ближний и дальний туризм, природные лечебные факторы, используемые для закаливания организма, а также культурно-массовые мероприятия.</p> <p>Курорты расположены в лечебно-оздоровительных местностях — территориях, обладающих природными лечебными ресурсами, пригодными для организации лечения и профилактики заболеваний.</p>
<p>Основные понятия и определения</p>	<p>курортная инфраструктура - система материальных объектов и видов деятельности, оказывающую курортные услуги населению и способствующую укреплению его здоровья.</p> <p>Курортная инфраструктура включает в себя лечебно-профилактические и культурно-бытовые и развлекательные учреждения, спортивные площадки, специально обученный медицинский и обслуживающий персонал и т.д.</p> <p>Подсистемы курортной инфраструктуры: — коммуникации, дороги, транспорт и др.</p>

Источник: <https://ppt-online.org/1160793>

Тема 8.2 Проблемы деятельности санаторно-оздоровительных организаций в современный период.

Решение проблем

1. Разработка Правительством РФ программ развития для совершенствования санаторно-курортного лечения.
2. Создание и совершенствование законодательства.
3. Повышение государственного контроля для санаториев и курортов.
4. Эффективное использования государственной собственности.
5. Совершенствование системы обеспечения санаторно-курортным лечением для мало защищенного населения
6. Установление одинаковых норм финансового обеспечения.

Предоставление путевок в санаторно-курортном деле в Калининградской области

Федеральный закон от 17.07.1999 N 178-ФЗ (ред. от 28.11.2015 г.) "О государственной социальной помощи" в части обеспечения санаторно-курортным лечением граждан, имеющих право на получение государственной социальной помощи в виде набора государственных услуг.

Государственная услуга заключается в предоставлении путевки на санаторно-курортное лечение .

ВЫВОД:

Главная цель государственной политики в санаторно-курортной сфере является создание в Российской Федерации современного высокоэффективного курортного комплекса.

Кризис 2008-2009 гг. сказался на этом виде социального обеспечения. Из-за этого произошла проблема в санаторно-курортном лечении, отсутствие должной поддержки государства, а именно в финансах. Решение проблемы состоит в том, что государство должно уделять больше внимание такому лечению.

Источник: <https://ppt-online.org/52394>

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ

Освоение обучающимся дисциплины (модуля) «*Наименование дисциплины (модуля)*» предполагает изучение материалов дисциплины на аудиторных занятиях и в ходе самостоятельной работы. Аудиторные занятия проходят в форме лекций, семинаров, практических и лабораторных занятий. Самостоятельная работа включает разнообразный комплекс видов и форм работы обучающихся.

Для успешного освоения дисциплины (модуля) и достижения поставленных целей необходимо внимательно ознакомиться с рабочей программы дисциплины (модуля), доступной в электронной информационно-образовательной среде РГСУ.

Следует обратить внимание на списки основной и дополнительной литературы, на предлагаемые преподавателем ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет. Эта информация необходима для самостоятельной работы обучающегося.

При подготовке к аудиторным занятиям необходимо помнить особенности каждой формы его проведения.

Подготовка к учебному занятию лекционного типа заключается в следующем.

С целью обеспечения успешного обучения обучающийся должен готовиться к лекции, поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку:

- знакомит с новым учебным материалом;
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания;
- систематизирует учебный материал;
- ориентирует в учебном процессе.

С этой целью:

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции;

- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям с темой прочитанной лекции;
- внесите дополнения к полученным ранее знаниям по теме лекции на полях лекционной тетради;
- запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции по материалу изученной лекции;
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей подготовке;
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора) и запишите информацию, которой вы владеете по данному вопросу.

Подготовка к занятию семинарского типа.

При подготовке и работе во время проведения занятий семинарского типа следует обратить внимание на следующие моменты: на процесс предварительной подготовки, на работу во время занятия, обработку полученных результатов, исправление полученных замечаний.

Предварительная подготовка к учебному занятию семинарского типа заключается в изучении теоретического материала в отведенное для самостоятельной работы время, ознакомление с инструктивными материалами с целью осознания задач практического занятия, техники безопасности при работе с приборами, веществами.

Работа во время проведения учебного занятия семинарского типа включает:

- консультирование студентов преподавателями и вспомогательным персоналом с целью предоставления исчерпывающей информации, необходимой для самостоятельного выполнения предложенных преподавателем задач.
- самостоятельное выполнение заданий согласно обозначенной рабочей программой дисциплины (модуля) тематики.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа - планируемая учебная, учебно-исследовательская, научно-исследовательская работа студентов, выполняемая во внеаудиторное (аудиторное) время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия (при частичном непосредственном участии преподавателя, оставляющем ведущую роль за работой студентов).

Для более углубленного изучения темы задания для самостоятельной работы рекомендуется выполнять параллельно с изучением данной темы. При выполнении заданий по возможности используйте наглядное представление материала.

Самостоятельная работа студентов в ВУЗе является важным видом учебной и научной деятельности студента. Самостоятельная работа студентов играет значительную роль в рейтинговой технологии обучения.

К современному специалисту в области медицины общество предъявляет достаточно широкий перечень требований, среди которых немаловажное значение имеет наличие у выпускников определенных навыков (компетенций) и умения самостоятельно добывать знания из различных источников, систематизировать полученную информацию, давать оценку конкретной профессиональной ситуации. Формирование такого умения происходит в течение всего периода обучения.

В процессе самостоятельной работы студент приобретает необходимые для будущей специальности компетенции, навыки самоорганизации, самоконтроля, самоуправления, саморефлексии и становится активным самостоятельным субъектом учебной деятельности.

Самостоятельная работа студентов должна оказывать важное влияние на формирование личности будущего специалиста, его компетентность. Каждый студент самостоятельно определяет режим своей работы и меру труда, затрачиваемого на овладение учебным содержанием по каждой дисциплине. Он выполняет внеаудиторную работу по личному индивидуальному плану, в зависимости от его подготовки, времени и других условий.

Виды самостоятельной работы.

Работа с литературой.

При работе с книгой необходимо подобрать литературу, научиться правильно ее читать, вести записи. Для подбора литературы в библиотеке используются алфавитный и систематический каталоги. Важно помнить, что рациональные навыки работы с книгой - это всегда большая экономия времени и сил. Правильный подбор учебников рекомендуется преподавателем, читающим лекционный курс. Необходимая литература может быть также указана в методических разработках по данному курсу. Изучая материал по учебнику, следует переходить к следующему вопросу только после правильного уяснения предыдущего, описывая на бумаге все выкладки и вычисления (в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода). При изучении любой дисциплины большую и важную роль играет самостоятельная индивидуальная работа. Особое внимание следует обратить на определение основных понятий курса. Студент должен подробно разбирать примеры, которые поясняют такие определения, и уметь строить аналогичные примеры самостоятельно. Нужно добиваться точного представления о том, что изучаешь. Полезно составлять опорные конспекты. При изучении материала по учебнику полезно в тетради (на специально отведенных полях) дополнять конспект лекций. Там же следует отмечать вопросы, выделенные студентом для консультации с преподавателем. Выводы, полученные в результате изучения, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы они при перечитывании записей лучше запомнились. Опыт показывает, что многим студентам помогает составление листа опорных сигналов, содержащего важнейшие и наиболее часто употребляемые формулы и понятия. Такой лист помогает запомнить формулы, основные положения лекции, а также может служить постоянным справочником для студента. Различают два вида чтения: первичное и вторичное. Первичное - это внимательное, неторопливое чтение, при котором можно остановиться на трудных местах.

Задача вторичного чтения - полное усвоение смысла целого (по счету это чтение может быть и не вторым, а третьим или четвертым). Самостоятельная работа с учебниками и книгами (а также самостоятельное теоретическое исследование проблем, обозначенных преподавателем на лекциях) - это важнейшее условие формирования у себя научного способа познания.

Чтение научного текста является частью познавательной деятельности. Ее цель - извлечение из текста необходимой информации. От того на сколько осознанна читающим собственная внутренняя установка при обращении к печатному слову (найти нужные сведения, усвоить информацию полностью или частично, критически проанализировать материал и т.п.) во многом зависит эффективность осуществляемого действия.

Методические рекомендации по составлению конспекта:

1. Внимательно прочитайте текст. Уточните в справочной литературе непонятные слова. При записи не забудьте вынести справочные данные на поля конспекта;
2. Выделите главное, составьте план;
3. Кратко сформулируйте основные положения текста, отметьте аргументацию автора;
4. Законспектируйте материал, четко следуя пунктам плана. При конспектировании старайтесь выразить мысль своими словами. Записи следует вести четко, ясно.
5. Грамотно записывайте цитаты. Цитируя, учитывайте лаконичность, значимость мысли. В тексте конспекта желательно приводить не только тезисные положения, но и их доказательства. При оформлении конспекта необходимо стремиться к емкости каждого предложения. Мысли автора книги следует излагать кратко, заботясь о стиле и выразительности написанного. Число дополнительных элементов конспекта должно быть логически обоснованным, записи должны распределяться в определенной последовательности, отвечающей логической структуре произведения. Для уточнения и дополнения необходимо оставлять поля. Овладение навыками конспектирования требует от студента целеустремленности, повседневной самостоятельной работы.

Методические материалы по самостоятельному решению задач

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса. Если студент видит несколько путей решения проблемы (задачи), то нужно сравнить их и выбрать самый рациональный. Полезно до начала вычислений

составить краткий план решения проблемы (задачи). Решение проблемных задач или примеров следует излагать подробно, вычисления располагать в строгом порядке, отделяя вспомогательные вычисления от основных. Решения при необходимости нужно сопровождать комментариями, схемами, чертежами и рисунками. Следует помнить, что решение каждой учебной задачи должно доводиться до окончательного логического ответа, которого требует условие, и по возможности с выводом. Полученный ответ следует проверить способами, вытекающими из существа данной задачи. Полезно также (если возможно) решать несколькими способами и сравнить полученные результаты. Решение задач данного типа нужно продолжать до приобретения твердых навыков в их решении.

Методические материалы к выполнению реферата

Реферат (от лат. *refere* – сообщать) – краткое изложение в письменном виде или в форме публикации доклада, содержания научного труда (трудов), литературы по теме. Работа над рефератом условно разделяется на выбор темы, подбор литературы, подготовку и защиту плана; написание теоретической части и всего текста с указанием библиографических данных используемых источников, подготовку доклада, выступление с ним. Тематика рефератов полностью связана с основными вопросами изучаемого курса.

Список литературы к темам не дается, и обучающиеся самостоятельно ведут библиографический поиск, причем им не рекомендуется ограничиваться университетской библиотекой.

Важно учитывать, что написание реферата требует от обучающихся определенных усилий. Особое внимание следует уделить подбору литературы, методике ее изучения с целью отбора и обработки собранного материала, обоснованию актуальности темы и теоретического уровня обоснованности используемых в качестве примеров фактов какой-либо деятельности.

Выбрав тему реферата, начав работу над литературой, необходимо составить план. Изучая литературу, продолжается обдумывание темы, осмысливание прочитанного, делаются выписки, сопоставляются точки зрения разных авторов и т.д. Реферативная работа сводится к тому, чтобы в ней выделились две взаимосвязанные стороны: во-первых, ее следует рассматривать как учебное задание, которое должен выполнить обучаемый, а во-вторых, как форму научной работы, творческого воображения при выполнении учебного задания.

Наличие плана реферата позволяет контролировать ход работы, избежать формального переписывания текстов из первоисточников.

Оформление реферата включает титульный лист, оглавление и краткий список использованной литературы. Список использованной литературы размещается на последней странице рукописи или печатной форме реферата. Реферат выполняется в письменной или печатной форме на белых листах формата А4 (210 x 297 мм). Шрифт Times New Roman, кегель 14, через 1,5 интервала при соблюдении следующих размеров текста: верхнее поле – 25 мм, нижнее – 20 мм, левое – 30 мм, правое – 15 мм. Нумерация страниц производится вверху листа, по центру. Титульный лист нумерации не подлежит.

Рефераты должны быть написаны простым, ясным языком, без претензий на наукообразность. Следует избегать сложных грамматических оборотов, непривычных терминов и символов. Если же такие термины и символы все-таки приводятся, то необходимо разъяснять их значение при первом упоминании в тексте реферата.

Объем реферата предполагает тщательный отбор информации, необходимой для краткого изложения вопроса. Важнейший этап – редактирование готового текста реферата и подготовка к обсуждению. Обсуждение требует хорошей ориентации в материале темы, умения выделить главное, поставить дискуссионный вопрос, привлечь внимание слушателей к интересной литературе, логично и убедительно изложить свои мысли.

Рефераты обязательно подлежат защите. Процедура защиты начинается с определения оппонентов защищающего свою работу. Они стремятся дать основательный анализ работы обучающимся, обращают внимание на положительные моменты и недостатки реферата, дают общую оценку содержанию, форме преподнесения материала, характеру использованной

литературы. Иногда они дополняют тот или иной раздел реферата. Последнее особенно ценно, ибо говорит о глубоком знании обучающимся-оппонентом изучаемой проблемы.

Обсуждение не ограничивается выслушиванием оппонентов. Другие обучающиеся имеют право уточнить или опровергнуть какое-либо утверждение. Преподаватель предлагает любому обучающемуся задать вопрос по существу доклада или попытаться подвести итог обсуждению.

Алгоритм работы над рефератом

1. Выбор темы

Тема должна быть сформулирована грамотно (с литературной точки зрения);

В названии реферата следует поставить четкие рамки рассмотрения темы;

Желательно избегать слишком длинных названий;

Следует по возможности воздерживаться от использования в названии спорных с научной точки зрения терминов, излишней наукообразности, а также чрезмерного упрощения формулировок.

2. Реферат следует составлять из пяти основных частей: введения; основной части; заключения; списка литературы; приложений.

3. Основные требования к введению:

Во введении не следует концентрироваться на содержании; введение должно включать краткое обоснование актуальности темы реферата, где требуется показать, почему данный вопрос может представлять научный интерес и есть ли связь представляемого материала с современностью. Таким образом, тема реферата должна быть актуальна либо с научной точки зрения, либо с современных позиций.

Очень важно выделить цель, а также задачи, которые требуется решить для выполнения цели.

Введение должно содержать краткий обзор изученной литературы, в котором указывается взятый из того или иного источника материал, кратко анализируются изученные источники, показывается их сильные и слабые стороны;

Объем введения составляет две страницы текста.

4. Требования к основной части реферата:

Основная часть содержит материал, отобранный для рассмотрения проблемы;

Также основная часть должна включать в себя собственно мнение обучающихся и сформулированные самостоятельные выводы, опирающиеся на приведенные факты;

Материал, представленный в основной части, должен быть логически изложен и распределен по параграфам, имеющим свои названия;

В изложении основной части необходимо использовать сноски (в первую очередь, когда приводятся цифры и чьи-то цитаты);

Основная часть должна содержать иллюстративный материал (графики, таблицы и т. д.);

Объем основной части составляет около 10 страниц.

5. Требования к заключению:

В заключении формулируются выводы по параграфам, обращается внимание на выдвинутые во введении задачи и цели;

Заключение должно быть четким, кратким, вытекающим из содержания основной части.

6. Требования к оформлению списка литературы (по ГОСТу):

Необходимо соблюдать правильность последовательности записи источников: сначала следует писать фамилию, а после инициалы; название работы не ставится в кавычки; после названия сокращенно пишется место издания; затем идет год издания; наконец, называется процитированная страница.

Критерии оценки реферата

Обучающийся, защищающий реферат, должен рассказать о его актуальности, поставленных целях и задачах, изученной литературе, структуре основной части, сделанных в ходе работы выводах.

По окончании выступления ему может быть задано несколько вопросов по представленной проблеме.

Оценка складывается из соблюдения требований к реферату, грамотного раскрытия темы, умения четко рассказывать о представленном реферате, способности понять суть задаваемых по работе вопросов и найти точные ответы на них.

Методические материалы к выполнению эссе

Эссе – литературное произведение небольшого объема, обычно прозаическое, свободной композиции, передающее индивидуальные впечатления, суждения, соображения автора о той или иной проблеме, теме, о том или ином событии или явлении. Это вид самостоятельной исследовательской работы обучающихся, с целью углубления и закрепления теоретических знаний и освоения практических навыков. Цель эссе состоит в развитии самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей. При написании эссе обучающийся должен представить развернутый письменный ответ на теоретический или практический актуальный вопрос, объявленный преподавателем в аудитории непосредственно перед ее написанием. В процессе написания эссе разрешается пользоваться нормативно-правовыми актами, конспектом лекций (в печатном виде). Использование интернет-ресурсов не допускается. Темы эссе преподаватель предлагает из числа тех, которые обучающиеся уже рассматривали на лекциях или семинарских занятиях, исходя из содержания заданий в составе оценочных средств. По решению преподавателя, в качестве темы эссе может быть выбрана одна или несколько тем, которые могут быть распределены между обучающимися по желанию.

Требования к выполнению эссе:

1. Проводится письменно.

2. Эссе выполняется на компьютере (гарнитура Times New Roman, шрифт 14) через 1,5 интервала с полями: верхнее, нижнее – 2; правое – 3; левое – 1,5. Отступ первой строки абзаца – 1,25. Сноски – постраничные. Таблицы и рисунки встраиваются в текст работы. При этом обязательный заголовок таблицы надо размещать над табличным полем, а рисунки сопровождать подрисуночными подписями. При включении в эссе нескольких таблиц и/или рисунков их нумерация обязательна. Обязательна и нумерация страниц. Их целесообразно проставлять внизу страницы – по середине или в правом углу. Номер страницы не ставится на титульном листе, но в общее число страниц он включается. Объем эссе, без учета приложений, не должен превышать 5 страниц. Значительное превышение установленного объема является недостатком работы и указывает на то, что обучающийся не сумел отобрать и переработать необходимый материал.

3. Работа должна содержать собственные умозаключения по сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ по сути этой проблемы, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

Критерии оценки эссе:

«Отлично» – исключительные знания материала, абсолютное понимание сути, безукоризненное знание основных понятий и положений, логически и лексически грамотно изложенный, содержательный, аргументированный, конкретный и исчерпывающий ответ.

«Хорошо» – глубокие знания материала, правильное понимание сути, знание основных понятий и положений, содержательный, полный и конкретный ответ.

«Удовлетворительно» – твердые, но недостаточно полные знания, верное понимание сути, в целом правильный ответ.

«Неудовлетворительно» – непонимание сущности задания, грубые ошибки в ответе.

Методические материалы по выполнению тестирования.

Тестовые задания содержат вопросы и 3-4 варианта ответа по базовым положениям изучаемой темы/раздела, составлены с расчетом на знания, полученные обучающимся в процессе изучения темы/раздела.

Тестовые задания выполняются в письменной форме и сдаются преподавателю, ведущему дисциплину (модуль). На выполнение тестовых заданий обучающимся отводится 45 минут.

При обработке результатов оценочной процедуры используются: критерии оценки по содержанию и качеству полученных ответов, ключи, оценочные листы.

Критерии оценки теста:

«Зачтено» - если обучающийся правильно выполнил не менее 2/3 всей работы или допустил не более одной грубой ошибки и двух недочетов, не более одной грубой и одной негрубой ошибки, не более трех негрубых ошибок, одной негрубой ошибки и трех недочетов, при наличии четырех-пяти недочетов.

«Не зачтено» - если число ошибок и недочетов превысило норму для оценки 3 или правильно выполнено менее 2/3 всей работы.

Методические материалы по выполнению доклада.

Рекомендуется следующая структура доклада:

1. титульный лист, содержание доклада;
2. краткое изложение;
3. цели и задачи;
4. изложение характера исследований и рассмотренных проблем, гипотезы, спорные вопросы;

5. источники информации, методы сбора и анализа данных, степень их полноты и достоверности;

6. анализ и толкование полученных в работе результатов;

7. выводы и оценки;

8. библиография и приложения.

Время выступления докладчика не должно превышать 10 минут.

Основные требования к оформлению доклада:

- титульный лист должен включать название доклада, наименование предметной (цикловой) комиссии, фамилию обучающегося;

- все использованные литературные источники сопровождаются библиографическим описанием;

- приводимая цитата из источника берется в кавычки (оформляются сноски);

- единицы измерения должны применяться в соответствии с действующими стандартами;

- все названия литературных источников следует приводить в соответствии с новейшими изданиями;

- рекомендуется включение таблиц, графиков, схем, если они отражают основное содержание или улучшают ее наглядность;

- названия фирм, учреждений, организаций и предприятий должны именоваться так, как они указываются в источнике;

Критерии оценки доклада

При выполнении доклада обучающийся должен продемонстрировать умение кратко излагать прочитанный материал, а также умение обобщать и анализировать материал по теме доклада.

Презентация

Методические материалы к презентациям

1. Объем презентации 10 -20 слайдов.

2. На титульном слайде должно быть отражено:

- наименование факультета;
- тема презентации;
- фамилия, имя, отчество, направление подготовки/ специальность, направленность (профиль)/ специализация, форма обучения, номер группы автора презентации;
- фамилия, имя, отчество, степень, звание, должность руководитель работы;
- год выполнения работы.

3. В презентации должны быть отражены обоснование актуальности представляемого материала, цели и задачи работы.

4. Содержание презентации должно включать наиболее значимый материал доклада, а также, при необходимости, таблицы, диаграммы, рисунки, фотографии, карты, видео – вставки, звуковое сопровождение.

5. Заключительный слайд должен содержать информацию об источниках информации для презентации.

Критерии оценки презентации

1. Объём презентации 10 -20 слайдов.

2. Правильность оформления титульного слайда.

3. Актуальность отобранного материала, обоснованность формулировки цели и задач работы.

4. Наглядность и логичность презентации, обоснованность использования таблиц, диаграмм, рисунков, фотографий, карт, видео – вставок, звукового сопровождения; правильный выбор шрифтов, фона, других элементов дизайна слайда.

5. Объём и качество источников информации (не менее 2-х интернет – источников и не менее 2-х литературных источников).

Методические материалы по подготовке к опросу

Самостоятельная работа обучающихся включает подготовку к опросу на практических занятиях. Для этого обучающийся изучает лекции, основную и дополнительную литературу, публикации, информацию из Интернет-ресурсов.

Тема и вопросы к практическим занятиям, вопросы для самоконтроля содержатся в рабочей программе и доводятся до студентов заранее.

Для подготовки к опросу обучающемуся необходимо ознакомиться с материалом, посвященным теме практического занятия, в учебнике или другой рекомендованной литературе, конспекте лекции, обратить внимание на усвоение основных понятий дисциплины, выявить неясные вопросы и подобрать дополнительную литературу для их освещения.

Критерии оценки опроса

«Отлично»:

– дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос;

– в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений;

– знание по предмету демонстрируются на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей;

– свободное владение терминологией;

– ответы на дополнительные вопросы четкие, краткие;

«Хорошо»:

– дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделять существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи;

– ответ недостаточно логичен с единичными ошибками в частностях, исправленные студентом с помощью преподавателя;

– единичные ошибки в терминологии;

– ответы на дополнительные вопросы правильные, недостаточно полные и четкие.

«Удовлетворительно»:

– ответ не полный, с ошибками в деталях, умение раскрыть значение обобщённых знаний не показано, речевое оформление требует поправок, коррекции;

– логика и последовательность изложения имеют нарушения, студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи;

– ошибки в раскрываемых понятиях, терминах;

– студент не ориентируется в теме, допускает серьезные ошибки;

– студент не может ответить на большую часть дополнительных вопросов.

«Неудовлетворительно»:

- ответ представляет собой разрозненные знания с существенными ошибками по вопросу;
- присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения, студент не осознает связь обсуждаемого вопроса с другими объектами дисциплины, речь неграмотная;
- незнание терминологии;
- ответы на дополнительные вопросы неправильные.

Методические материалы по выполнению практического задания

При выполнении практического задания обучающийся придерживается следующего алгоритма:

1. Записать дату, тему и цель задания;
2. Ознакомиться с правилами и условия выполнения практического задания;
3. Повторить теоретические задания, необходимые для рациональной работы и других практических действий, используя конспекты лекций и рекомендованную литературу, представленной в программе;
4. Выполнить работу по предложенному алгоритму действий;
5. Обобщить результаты работы, сформулировать выводы / дать ответы на контрольные вопросы;

Работа должна быть выполнена грамотно, с соблюдением культуры изложения. При использовании данных из учебных, методических пособий и другой литературы, периодических изданий, Интернет-источников должны иметься ссылки на вышеперечисленные.

Критерии оценки практического задания:

«Отлично» – правильный ответ, дается четкое обоснование принятому решению; рассуждения четкие последовательные логические; используются ссылки на полученные при изучении дисциплины знания; правильно используются формулы, понятия, процедуры, имеющие прямое отношение к задаче для подтверждения принятого решения.

«Хорошо» – правильный ответ, дается обоснование принятому решению; но с не существенными ошибками, в рассуждениях отсутствует логическая последовательность; используются ссылки на полученные при изучении дисциплины знания, правильно используются формулы, понятия, процедуры, имеющие прямое отношение к задаче для подтверждения принятого решения.

«Удовлетворительно» – правильный ответ, допускаются грубые ошибки в обосновании принятого решения; рассуждения не последовательные сумбурные; используются ссылки на полученные при изучении дисциплины знания; используются формулы, процедуры, понятия, имеющие прямое значение для подтверждения принятого решения, однако, при обращении к ним допускаются серьезные ошибки, студент не может правильно ими воспользоваться.

«Неудовлетворительно, не зачтено» – ответ неверный, отсутствует обоснование принятому решению; студент демонстрирует полное непонимание сути вопроса.

Для оценки решения ситуационной задачи (аналитического задания):

Оценка «отлично» выставляется, если задача решена грамотно, ответы на вопросы сформулированы четко. Эталонный ответ полностью соответствует решению студента, которое хорошо обосновано теоретически.

Оценка «хорошо» выставляется, если задача решена, ответы на вопросы сформулированы не достаточно четко. Решение студента в целом соответствует эталонному ответу, но не достаточно хорошо обосновано теоретически.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если задача решена не полностью, ответы не содержат всех необходимых обоснований решения.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если задача не решена или имеет грубые теоретические ошибки в ответе на поставленные вопросы.

Методические указания для подготовки к промежуточной аттестации.

Изучение учебных дисциплин (модулей) завершается зачетом/зачетом с оценкой или экзаменом. Подготовка к промежуточной аттестации способствует закреплению, углублению и

обобщению знаний, получаемых, в процессе обучения, а также применению их к решению практических задач. Готовясь к экзамену, студент ликвидирует имеющиеся пробелы в знаниях, углубляет, систематизирует и упорядочивает свои знания. На зачете или экзамене студент демонстрирует то, что он освоил в процессе обучения по дисциплине (модулю).

Вначале следует просмотреть весь материал по дисциплине (модулю), отметить для себя трудные вопросы. Обязательно в них разобраться. В заключение еще раз целесообразно повторить основные положения, используя при этом листы опорных сигналов. Систематическая подготовка к занятиям в течение семестра позволит использовать время промежуточной аттестации для систематизации знаний.

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

3.1. Организационные основы применения балльно-рейтинговой системы оценки успеваемости обучающихся по дисциплине (модулю)

Оценка качества освоения обучающимися дисциплины (модуля) реализуется в формате балльно-рейтинговой системы оценки успеваемости обучающихся (БРСО).

БРСО в ходе текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации осуществляется по 100-балльной шкале.

Академический рейтинг обучающегося по дисциплине (модулю) складывается из результатов:

- текущего контроля успеваемости (максимальный текущий рейтинг обучающегося 80 рейтинговых баллов);
- промежуточной аттестации (максимальный рубежный рейтинг обучающегося 20 рейтинговых баллов).

Условия оценки освоения обучающимся дисциплины (модуля) в формате БРСО доводятся преподавателем до сведения обучающихся на первом учебном занятии, а также размещены в свободном доступе в электронной информационно-образовательной среде Университета.

3.2. Проведение текущего контроля успеваемости обучающихся по дисциплине (модулю) в соответствии с балльно-рейтинговой системой оценки успеваемости обучающегося

В течение учебного семестра до промежуточной аттестации на основании утвержденной рабочей программы дисциплины (модуля) формируется текущий рейтинг обучающегося. Текущий рейтинг обучающегося складывается как сумма рейтинговых баллов, полученных им в течение учебного семестра по всем видам учебных занятий по учебной дисциплине.

В процессе текущего контроля оцениваются следующие действия обучающегося, направленные на освоение компетенций в рамках изучения учебной дисциплины:

- академическая активность (посещаемость учебных занятий, самостоятельное изучение содержания учебной дисциплины в электронной информационно-образовательной среде, соблюдение сроков сдачи практических заданий и текущих контрольных мероприятий и др.);
- выполнение и сдача текущих и итогового практических заданий (эссе, рефераты, творческие задания, кейс-задания, лабораторные работы, расчетные задания и др., активное участие в групповых интерактивных занятиях (дискуссии, Wiki-проекты и др.), защита проектов и др.);
- прохождение рубежей текущего контроля, включая соблюдение графика их прохождения в электронной информационно-образовательной среде.

Для планирования расчета текущего рейтинга обучающегося используются следующие пропорции:

Вид учебного действия	Максимальная рейтинговая оценка, баллов
академическая активность	10
практические задания	40
<i>из них: текущие практические задания</i>	20
<i>итоговое практическое задание</i>	20
рубежи текущего контроля	30
ИТОГО:	80

В течение учебного семестра по дисциплине (модулю) обучающимся должен быть накоплен текущий рейтинг не менее 52 рейтинговых баллов (65% от максимального значения текущего рейтинга).

Необходимыми условиями допуска обучающегося к промежуточной аттестации по дисциплине являются положительное прохождение обучающимся не менее 65% рубежей текущего контроля с накоплением не менее 65% максимального рейтингового балла за каждый рубеж текущего контроля и положительное выполнение итогового практического задания с накоплением не менее 65% максимального рейтингового балла, установленного за итоговое практическое задание.

Невыполнение вышеуказанных условий является текущей академической задолженностью, которая должна быть ликвидирована обучающимся до контрольного мероприятия промежуточной аттестации.

Сведения о наличии у обучающихся текущей академической задолженности, сроках и порядке добора рейтинговых баллов для её ликвидации доводятся до обучающихся педагогическим работником.

В случае неликвидации текущей академической задолженности, педагогический работник обязан во время контрольного мероприятия промежуточной аттестации поставить обучающемуся 0 рейтинговых баллов. В этом случае ликвидация текущей академической задолженности возможна в периоды проведения повторной промежуточной аттестации.

3.3. Проведение промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) в соответствии с балльно-рейтинговой системой оценки успеваемости обучающегося

Промежуточная аттестация по дисциплине (модулю) проводится в соответствии с Положением о промежуточной аттестации обучающихся по основным профессиональным образовательным программам высшего образования – программ специалитета в Российском государственном социальном университете и Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным профессиональным образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в Российском государственном социальном университете.

На промежуточную аттестацию отводится 20 рейтинговых баллов.

Ответы обучающегося на контрольном мероприятии промежуточной аттестации оцениваются педагогическим работником по 20 - балльной шкале, а итоговая оценка по дисциплине (модулю) выставляется по пятибалльной системе для экзамена.

Критерии выставления оценки определяются Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным профессиональным образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в Российском государственном социальном университете.

В процессе определения рубежного рейтинга обучающегося используется следующая шкала:

Рубежный рейтинг	Критерии оценки освоения обучающимся учебной дисциплины в ходе контрольных мероприятий промежуточной аттестации
19-20 рейтинговых баллов	обучающийся глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно его излагает, тесно увязывает с задачами и будущей деятельностью, не затрудняется с ответом при видоизменении задания, свободно справляется с задачами и практическими заданиями, правильно обосновывает принятые решения, умеет самостоятельно обобщать и излагать материал, не допуская ошибок
16-18 рейтинговых баллов	обучающийся твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, может правильно применять теоретические положения и владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий
13-15 рейтинговых баллов	обучающийся освоил основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении программного материала и испытывает затруднения в выполнении практических заданий
1-12 рейтинговых баллов	обучающийся не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания
0 рейтинговых баллов	не аттестован

Если результат контроля успеваемости в рамках проведения контрольных мероприятий промежуточной аттестации (рубежный рейтинг обучающегося) неудовлетворительный (получено менее 13 рейтинговых баллов), то промежуточная аттестация по учебной дисциплине (модулю) невозможна даже при наличии высокого текущего рейтинга, полученного по итогам текущего контроля по учебной дисциплине (модулю).

**Приложение № 1 к методическим материалам
по дисциплине (модулю). Конспекты
лекционных занятий по дисциплине (модулю)**

КОНСПЕКТЫ ЛЕКЦИОННЫХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

2. Раздел 1. Курортное дело в системе здравоохранения и лечебно-оздоровительном туризме

Тема 1.1 Лечебно-оздоровительный туризм

3. Цели занятий

- знать понятие о курортном деле и курортологии
- изучить курортные факторы: понятие, классификация

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1.	Понятие лечебно-оздоровительного туризма	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
2.	Лечебно-оздоровительный туризм отличительные черты	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
3.	Типы курортов	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Понятие лечебно-оздоровительного туризма охватывает поездки, совершаемые с оздоровительными и лечебными целями. Путешествия с подобными целями имеют давнюю историю. Еще древние греки и римляне использовали целебные источники и места с благоприятным климатом для того, чтобы поправить здоровье. На курорты прибывали не только больные, но и

здоровые люди, желавшие отдохнуть и располагавшие для этого достаточными средствами. В Греции славились Эпидавр и Кос, в Риме знаменит был светский приморский курорт Байи.

В России в XVIII веке Петр I, вернувшись после лечения на зарубежных курортах, приказал придворным медикам «искать в нашем государстве ключевых вод, которыми можно пользоваться от различных болезней». Развитию лечебного туризма в России во многом способствовала деятельность Российского бальнеологического общества на Кавказских минеральных водах, основанного в 1863 году известным врачом С.А. Смирновым.

Естественные, или природные, лечебные факторы включают климат, минеральные воды и лечебные грязи. В природе они распределены неравномерно. Местности, располагающие природными лечебными факторами (минеральные источники, залежи лечебных грязей, благоприятный климат и др.), а также бальнеологическими и гидротехническими сооружениями и лечебно-профилактическими учреждениями, называются курортами. Лечебно-оздоровительный туризм осуществляется в основном на курортах.

Курортное лечение можно считать наиболее естественным, физиологичным. При многих заболеваниях, особенно в периоде ремиссии, т.е. после исчезновения острых проявлений, оно является наиболее эффективным. Широкое применение в комплексном санаторно-курортном лечении находят различные немедикаментозные виды лечения: диетотерапия, лечебная физкультура, массаж, иглорефлексотерапия. В зависимости от преобладания того или иного лечебного природного фактора курорты подразделяются на климатические, бальнеологические и грязелечебные. На курортах практикуются: климатотерапия (лечение с помощью благоприятного климата); бальнеотерапия (лечение минеральными водами); пелоидотерапия (лечение грязями); талассотерапия (морская вода), аэротерапия (горный воздух), спелеотерапия (микроклимат пещер), фитотерапия (микроклимат фитоценозов, т.е. сообществ растений).

Специалисты выделяют ряд технологических особенностей лечебно-оздоровительного туризма: цели – оздоровление, лечение, отдых; организация данного вида туризма требует специфических рекреационных ресурсов (климат, минеральные воды, грязи); при организации необходимо обеспечить безопасность потенциальных клиентов; в центрах лечебно-оздоровительного туризма должен присутствовать медицинский персонал; требуется организация высокого уровня обслуживания и комфорта в тех местах, где размещаются клиенты; среди туристов преобладают люди среднего и старшего возраста с ослабленным здоровьем; сезонность; (особенно на европейских курортах); преобладание внутрирегиональных поездок; необходимость разработки разных вариантов питания.

Лечебно-оздоровительный туризм имеет несколько разновидностей, которые определяются различием природных средств воздействия на человеческий организм, например: климатолечение, бальнеолечение, морелечение, грязелечение и т.д. Зачастую при лечении могут

одновременно использоваться несколько средств воздействия на организм отдыхающего, в таких случаях вид туризма определяет основное из них.

Лечебно-оздоровительный туризм имеет ряд отличительных черт:

1. Пребывание на курорте должно быть не менее 21 дня, иначе лечение окажется неэффективным.

2. Лечение на курортах довольно дорого, поэтому оно рассчитано в основном на богатых клиентов или на больных, за которых оплачивает государство или предприятия.

3. На курорты едут, в основном, люди старшего возраста, которые делают свой выбор между курортами, специализирующимися на лечении конкретных заболеваний, и курортами смешанного типа, которые способствуют общему восстановлению сил.

В мире выделяют 4 типа курортов:

- Бальнеологические – главным лечебным фактором используются природные минеральные воды.

- Грязевые – привязаны к месторождениям лечебных грязей.

- Климатические – лесные, горные, приморские, климатокумысолечебные.

- Переходные – используются сразу несколько природных лечебных факторов.

Источник: <https://poznayka.org/s2787t1.html>

https://studopedia.su/14_133330_lechebno-ozdorovitelniy-turizm.html

Контрольные вопросы:

1. В чем состоят отличия лечебно-оздоровительного туризма от других видов туризма?
2. Назовите типы курортов.
3. Центры лечебно-оздоровительного туризма в Европе.

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ
2. Раздел 1. Курортное дело в системе здравоохранения и лечебно-оздоровительном туризме
Тема 1.2 Курортное дело в системе здравоохранения РФ
3. Цели занятий
 - Изучить курортные факторы: понятие, классификация
 - знать понятие лечебный и оздоровительный туризм
4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1.	Санаторно-курортная деятельность как отрасль экономики страны	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением

		обратной связи
2.	законов РФ регулирующие санаторно-курортное лечение	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
3.	Главные задачи обеспечения санаторно-курортными лечением льготных категорий граждан	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Введение

Санаторно-курортная деятельность как отрасль экономики страны требует надежного правового регулирования, обеспечивающего благоприятные условия для ее развития. На курортное дело в полной мере распространяется регулирующее воздействие норм различных отраслей права: медицинского, таможенного, страхового, административного, экологического, о защите прав потребителей и др.

Курортное дело – это совокупность всех видов научно-практической деятельности по организации и осуществлению лечения и профилактики заболеваний на основе использования природных лечебных ресурсов . **Курортное дело (деятельность)** - совокупность всех видов научнопрактической деятельности по организации и осуществлению профилактики заболеваний, лечению и реабилитации больных на основе использования природных лечебных ресурсов, изучения их свойств и механизма действия, комплекс мероприятий по организации, строительству, управлению курортами, обеспечению лечения и культурно-бытового обслуживания граждан, эксплуатации и охране природных лечебных ресурсов и санитарной охране курортов.

В послании Федеральному Собранию Президент Российской Федерации В.В. Путин подчеркнул, что в современных условиях охрана здоровья – это проблема государственного масштаба.

В соответствии с Конституцией Российской Федерации⁹ (ст. 41). Всеобщей декларацией прав человека (ст. 25), Международным пактом об экономических, социальных и культурных правах, неотъемлемым правом человека является право на охрану здоровья и благоприятную среду обитания. Одним из условий практической реализации этих прав является санаторно-курортное обеспечение населения.

Санаторно-курортное дело в России традиционно является составной частью государственной политики и важным разделом системы здравоохранения. Россия обладает разнообразными целебными ресурсами, многие из которых уникальны. Среди них нарзаны Кисловодска, радоновые воды Пятигорска и Белокурихи, термальные воды Кульдура, горячие газы курорта Янган-Тау, лечебные грязи Тамбуканского озера, сероводородные термальные источники Сочи, солнечное Черноморское побережье и многие другие. Наличие многообразных природных ресурсов позволило создать в нашей стране многогранную систему санаторно-курортного лечения и отдыха.

О социальной значимости санаторно-курортного лечения и оздоровления населения России указано практически во всех соответствующих Федеральных законах, Посланиях Президента РФ, постановлениях Правительства РФ.

Система организации санаторно-курортного лечения и распределения путевок регулируется в первую очередь Гражданским кодексом Российской Федерации (часть вторая), который являясь основным законом рыночной экономики, своими нормами охватывает и сферу курортов. Гражданский кодекс РФ дал толчок для обновления и развития российского законодательства, прежде всего в сфере предпринимательства как основы рыночных отношений, в том числе и предпринимательской деятельности курортных организаций.

Другим законодательным актом, регулирующим правовые отношения в сфере курортных услуг, является закон «О защите прав потребителей». Последние изменения к нему касаются информации о товарах (работах, услугах). С 1 января 2005г. все цены в обязательном порядке должны быть указаны только в рублях (речь идет об указании цен в рекламе, в договорах, расценках).¹⁰

В начальный период реформ для курортной сферы был необходим государственный акт, исключающий стихийное нормотворчество и направляющий работу тысяч отечественных курортных организаций и индивидуальных предпринимателей, работающих на курортах. В единое правовое русло, где наряду с нормами гражданского права действуют специальные нормы, регулирующие курортную деятельность.

Таким актом мог быть лишь федеральный закон о курортах. Однако формирование правовой базы российского курортного дела началось не с закона о курортах. Поскольку в тот период курортная деятельность рассматривалась вместе с туристской, основа рыночных отношений была заложена в нормативных актах, регулирующих туризм (Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в РФ»).

Кроме вышеперечисленных санаторно-курортное лечение регулируется также рядом законов РФ, положений и приказов президента. Среди них:

- Федеральный закон от 24.07.1998 № 125-ФЗ (ред. от 01.12.2004 , с изм. от 22.12.2005) «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний»;

- Федеральный закон от 24.11.1995 № 181-ФЗ (ред. от 31.12.2005) «О социальной защите инвалидов в РФ»;

- Федеральный закон от 12.01.1995 № 5-ФЗ (ред. от 19.12.1994) «О ветеранах»;

- Федеральный закон от 16.07.1999 № 165-ФЗ (ред. от 05.03.2004) «Об основах обязательного социального страхования»;

- Федеральный закон от 17.07.1999 № 178-ФЗ (ред. от 29.12.2004) «О государственной социальной помощи»;

- Федеральный закон от 24.11.1995 № 179-ФЗ (ред. от 18.07.2006) «О внесении изменений и дополнений в закон Российской Федерации «О социальной защите граждан, подвергшихся воздействию радиации вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС»;

- Федеральных закон от 22.08.2004 № 122-ФЗ (ред. от 25.10.2006, с изм. от 04.11.2006) «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием федеральных законов «О внесении изменений и дополнений в федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

А также ряд положений и посланий Президента Российской Федерации, носящих рекомендательный характер («О развитии санаторно-курортного дела в РФ» и др.).

Наиболее важным среди перечисленных законов с точки зрения распределения санаторно-курортных путевок является федеральный закон № 122, в связи с реализацией которого Фондом социального страхования Российской Федерации прорабатывается комплекс вопросов по обеспечению санаторно-курортным лечением граждан, имеющих право на получение государственной социальной помощи в виде набора социальных услуг¹¹.

Федеральным законом от 22.08.2004 № 122-ФЗ внесены изменения в положения федеральных законов «О ветеранах», «О социальной защите инвалидов в РФ», «О социальной защите граждан. Подвергшихся воздействию радиации вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС», «О государственной социальной помощи», в соответствии с которыми устанавливаются отдельным категориям граждан единовременные денежные выплаты и (или) предоставляется право этим гражданам на соответствующий набор социальных услуг.

В соответствии со ст. 6.1 Федерального закона «О государственной социальной помощи»¹² (в редакции Федерального закона № 122-ФЗ) право на получение государственной социальной помощи в виде набора социальных услуг имеют следующие категории граждан:

- 1) инвалиды войны;
- 2) участники Великой Отечественной войны;
- 3) ветераны боевых действий;
- 4) военнослужащие, проходившие военную службу в воинских частях, учреждениях, военно-учебных заведениях, не входивших в состав действующей армии, в период с 22 июня 1941 г. по 3 сентября 1945 г. не менее шести месяцев, военнослужащие, награжденные орденами или медалями СССР за службу в этот период;
- 5) лица, награжденные знаком «Жителю блокадного Ленинграда»;
- 6) лица, работавшие в период Великой Отечественной войны на определенных этим Федеральным законом объектах;
- 7) члены семей погибших (умерших) инвалидов и участников войны, ветеранов боевых действий и некоторых других;
- 8) инвалиды;
- 9) дети-инвалиды.

В состав набора социальных услуг на основании ст. 6.2 Федерального закона «О государственной социальной помощи»¹³ (в редакции Федерального закона № 122-ФЗ) включается:

- дополнительная бесплатная медицинская помощь, в т.ч. предусматривающая обеспечение необходимыми лекарственными средствами по рецептам врача;
- предоставление при наличии медицинских показаний путевки на санаторно-курортное лечение;
- бесплатный проезд на пригородном железнодорожном транспорте, а также на междугородном транспорте к месту лечения и обратно.

Главными задачами обеспечения санаторно-курортными лечением льготных категорий граждан являются создание условий для выбора гражданами санаторно-курортных организаций, времени оздоровления, а также предоставление качественных услуг, по объему не ниже гарантированного их перечня (с учетом профиля заболевания).

Реализация такого подхода позволит увеличить число граждан, пользующихся санаторно-курортным лечением.

Действующее в настоящее время законодательство о социальных льготах исполняется не в полной мере. Выделяемые на эти цели из бюджетов всех уровней средства меньше, чем заявленная потребность. Так, например, в 2003 г. было оздоровлено лишь 232 тыс. человек (или около 20%) из числа лиц, имеющих право на указанную льготу. При этом половина

«льготников», получивших санаторно-курортное лечение, приходится на долю Центрального федерального округа. Самыми незащищенными оказались инвалиды, в т.ч. инвалиды с детства, проживающие в сельской местности, малых городах, граждане, имеющие низкий доход. Слабо осуществлялся контроль за качеством предоставляемых санаторных услуг.

Источник: <https://kopilkaurokov.ru/vsemUchitelam/prochee/kurortnoie-dielo-v-sistiemie-zdravookhraneniia-i-liechiebno-ozdorovitel-nom-turizmie>

Контрольные вопросы:

1. Какие типы курортов вы знаете? Дайте их краткую характеристику.
2. Приведите примеры наиболее популярных лечебно-оздоровительных программ для туристов в РФ.
3. Назовите основные факторы, влияющие на организацию курортов. Какие требования предъявляются к курортам в РФ?

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

2. РАЗДЕЛ 2. Рекреационные основы курортного дела

Тема 2.1 Туристско-рекреационные ресурсы

3. Цели занятий

- сформировать Основные понятия о туристских ресурсах
- изучить свойства и характеристики туристских ресурсов

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1.	Основные понятия о туристских ресурсах	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
2.	Классификация туристских ресурсов и требования, предъявляемые к ним	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
3.	Свойства и характеристики туристских ресурсов	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
4.	Кадастр туристских ресурсов	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция

		Лекция с применением обратной связи
5.	Рекреационные ресурсы	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
6.	Картографический метод оценки туристских ресурсов	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Введение

Основные понятия о туристских ресурсах

Туризм как одна из отраслей хозяйства ориентируется на использование природных и культурно-исторических ресурсов. Это выражается в том, что он способствует:

- миграции людей к местам сосредоточения туристских ресурсов;
- вовлечению в хозяйственный оборот ранее не используемых природных и культурных комплексов и их элементов;
- комплексному использованию природных и историко-культурных ресурсов;
- предъявлению весьма разнообразных требований к природным и культурным комплексам;
- антропогенному воздействию на природные и культурные комплексы.

В результате труда работников турбизнеса восстанавливаются физические, психические и интеллектуальные силы человека.

В СССР туризм рассматривался как разновидность рекреации, один из видов активного отдыха. Поэтому понятие «туристские ресурсы» зачастую приравнивалось к понятию «рекреационные ресурсы». Если понятие «рекреационные ресурсы» включают в себя туристские объекты (средства размещения и питания, музеи), объекты и явления природы (памятники природы, климат и т.д.), то понятие «туристские ресурсы» существенно шире и распространяется также на экономические, финансовые, трудовые, производственные, социальные, инфраструктурные ресурсы, которые могут быть использованы для организации туристского хозяйства.

Понятия «рекреационные ресурсы» и «туристские ресурсы» необходимо рассматривать как взаимодополняющие (взаимозаменяющие).

Поэтому многие авторы, не желая заниматься разделением категорий «туристские ресурсы» и «рекреационные ресурсы», широко используют понятие «туристско-рекреационные ресурсы» как совокупность природных и искусственно созданных человеком объектов, необходимых для формирования туристского продукта.

В Федеральном законе № 132-ФЗ от 24 ноября 1996 г. «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (в редакции от 05.02.2007 г.) дается следующее определение: «туристские ресурсы — природные, исторические, социально-культурные объекты, включающие в себя объекты туристского показа, а также иные объекты, способные удовлетворить духовные и иные потребности туристов, содействовать поддержанию их жизнедеятельности, восстановлению и развитию их физических сил».

Туристский ресурс — категория, обладающая довольно четким экономическим содержанием, имеющая смысл лишь с точки зрения организаторов туризма или территориального управления.

В экономическом плане туристские ресурсы выступают как факторы производства туристского продукта, так как их дифференциация порождает различия в результатах хозяйственного использования. Помимо этого ресурсы являются и предметами труда в схеме производственного процесса туристских услуг.

Туристские ресурсы способствуют созданию расширенного производства туристского продукта, что определяется активами, запасами, внутренними резервами туристской организации, а также природными и социальными условиями. Туристские ресурсы доступны для ознакомления и использования независимо от формы собственности, если к тому нет наложенных в установленном законом порядке ограничений.

Туристские ресурсы количественно ограничены и качественно дифференцированы, выступают как товар, требующий значительных затрат на воспроизводство.

Туристские ресурсы используются не только туристами, но и туристскими предприятиями. Особенно это касается социально-экономических ресурсов туризма, представленных в первую очередь объектами туристской инфраструктуры.

Туристские ресурсы являются национальным достоянием. Однако часть из них, имеющих особое значение, отнесена к объектам и памятникам мирового значения. Такой перечень устанавливает и ежегодно обновляет ЮНЕСКО.

Все памятники культуры и природные объекты находятся под охраной государства, на поддержание и сохранение памятников и объектов всемирного значения выделяются также средства ООН.

Основой использования туристских ресурсов и туристских объектов для целей туризма являются туристский интерес — перспектива получения туристом объективной информации,

положительных эмоций и/или потенциальная возможность удовлетворения планируемой потребности туриста в конкретной туристской услуге (работе), туристском товаре и туристском продукте, основанных на определенном комплексе туристских ресурсов, которые выступают в виде объектов туристского интереса.

К объектам туристского интереса относятся достопримечательности, природные объекты и природно-климатические зоны, социокультурные объекты показа и иные, способные удовлетворить потребности туриста в процессе осуществления туристской поездки или путешествия.

Однако для того чтобы эти объекты были реально использованы в целях туризма, необходима надлежащая инфраструктура и индустрия туризма, которые обеспечат: доведение до туриста информации о данном туристском объекте, необходимой и достаточной для уверенной мотивации выбора путешествий именно в эту местность и к этому объекту; достаточно комфортную и безопасную доставку туриста к этой местности; размещение; питание; развлечения.

Классификация туристских ресурсов и требования, предъявляемые к ним

Существует множество классификаций туристских ресурсов.

1. Туристские ресурсы подразделяют на две большие группы: непосредственные и косвенные.

К непосредственным туристским ресурсам относятся природные и историко-культурные ресурсы, используемые самими туристами и отдыхающими (привлекательность ландшафта, оздоровительные средства местности, объекты познания и т.д.).

Косвенные (социально-экономические) туристские ресурсы привлекаются для освоения и использования непосредственных туристских ресурсов, которые в свою очередь подразделяют на материальные, технические, финансовые, трудовые и др.

2. По функциональным качествам туристские ресурсы подразделяют на оздоровительные, познавательные и спортивные. Важна и природно-эстетическая ценность территории, которая усиливает или, наоборот, снижает функциональные качества. Познавательные свойства территории обусловлены наличием природных и социально-культурных объектов (памятников истории и культуры, музеев, национальных особенностей и традиций населения, уникальных объектов природы, культуры, промышленности и др.).

3. Н. П. Крачило весь комплекс туристских ресурсов подразделяет на три группы:

- природные: климат, водные ресурсы, минеральные источники и лечебные грязи, рельеф, пещеры, растительный и животный мир, природные памятники и заповедники, живописные ландшафты, уникальные природные объекты и др.;

- культурно-исторические: музеи, выставки, театры, археологические, исторические, архитектурные памятники, этнографические особенности, фольклор, центры прикладного искусства и т.д.;

- социально-экономические: транспортная доступность и уровень развития транспортной сети, экономико-географическое положение, уровень экономического развития, современная и перспективная территориальная организация, уровень обеспечения обслуживания населения, трудовые ресурсы, особенности населения.

4. Популярными являются классификации туристских ресурсов, предложенные польским и французским экономистами М. Труаси и П. Дефером.

В основе классификации М. Труаси лежит подразделение туристских ресурсов на созданные и не созданные трудом человека. М. Труаси выделяет три группы туристских ресурсов: природные, определяемые как «потенциальный туристский капитал»; туристские ресурсы, созданные трудом человека; «дополнительные» (инфраструктура, экономические удобства).

П. Дефер в отличие от М. Труаси не относит к туристским ресурсам объекты инфраструктуры. П. Дефер подразделяет все туристские ресурсы на четыре группы: гидром (водные объекты); фитом (земля, природа); литом (созданная трудом человека архитектура); антропом (нематериальные виды человеческой деятельности — обычаи, праздники, обряды, нравы и др.).

5. С.А.Быстров и М.Г.Воронцова приводят следующую классификацию туристских ресурсов

6. С точки зрения основных целей путешественников туристские ресурсы условно можно подразделить на четыре группы: курортологические; рекреационные; религиозно-культурологические; информационно-деловые. Перечисленные ресурсы определяют формирование базовых видов туристского бизнеса.

7. Существует классификация туристских ресурсов в рамках развития туристского потенциала. Данная классификация достаточно схематична и имеет сугубо экономическую направленность. Однако она концентрирует в себе все основные параметры, по которым осуществляется классификация туристских ресурсов, и по этой причине достаточно часто используется в научном обиходе.

В зависимости от целей путешествия могут рассматриваться следующие туристские ресурсы.

Туристская территория, или акватория, — географически определенное место концентрации наиболее ценных туристских ресурсов, а также объектов туристского интереса, выделяемое в составе туристского региона с указанием в реестрах и кадастрах и иных видах

документации с введением режима приоритетного целевого функционирования и использования в целях туризма в ее пределах.

Природными лечебными ресурсами являются рекреационные ресурсы, предназначенные для лечения и отдыха населения, относящиеся к особо охраняемым природным объектам и территориям, имеющим свои особенности в использовании и защите. На базе природных лечебных ресурсов выделяются лечебно-оздоровительные и курортные местности, создаются курорты.

Туристские информационные ресурсы представляют собой информацию о территории, ее истории, культуре, природе и людях, полученную туристами непосредственно во время путешествия, в ходе подготовки к нему или по прошествии некоторого времени. В сфере туризма информация становится главным ресурсом, поскольку главная цель туризма — получение туристами интересной и разнообразной информации о территории, ее истории, культуре, природе, людях. Вся эта информация воспринимается туристами во время путешествий в другие страны, регионы, города и села.

Основная ценность информации как туристского ресурса заключается в ее новизне, уникальности, потенциальном богатстве эстетических, эмоциональных, ассоциативных впечатлений, которые могут получить от нее туристы.

Требования, предъявляемые к туристским ресурсам.

В самом идеальном варианте для создания туристских ресурсов к ним предъявляются следующие требования.

1. Объект должен быть доступен (транспортная и финансовая доступность). Кроме того, необходима достаточная информация о данном объекте. Отсутствие доступа к объекту резко ограничивает его использование в качестве туристского ресурса даже, несмотря на его уникальность и мировое значение.

2. Важное значение придается комплексности объектов. У одиночных объектов (за некоторым исключением) гораздо меньше шансов стать туристским ресурсом по сравнению с группой интересных объектов.

Комплексно размещенные объекты способны притягивать туристов и стимулировать дальнейшее развитие окружающей территории для создания здесь крупной системы туризма.

3. Объект должен обладать привлекательностью для туристов —аттрактивностью; при этом объект может привлекать как своей красотой и экзотичностью, так и уникальностью (большими размерами, необычностью, редкой встречаемостью). Без соблюдения этого принципа отнесение объектов к категории туристских ресурсов представляется невозможным.

4. Объект должен быть безопасным для туристов. Первостепенное значение придается охране объекта от вандализма. Большое значение имеет и степень сохранности объекта.

Например, развалины старинного и легендарного в прошлом замка привлекут гораздо меньшее количество туристов, нежели дворец периода Ренессанса, находящийся в отличном состоянии.

5. Большое значение имеет и географическое положение объекта, например положение объекта на стыке природных ландшафтов и зон в сочетании с разнообразной культурной средой и богатым историческим прошлым территории.

6. Определяющее значение имеет и происхождение объектов. Зачастую объекты естественного (природного) происхождения привлекают больше внимания, нежели объекты антропогенного происхождения. Однако некоторые объекты искусственного происхождения, созданные в последние десятилетия, способны привлекать многочисленных туристов.

7. Имеется особая группа объектов, являющихся одновременно туристским ресурсом и инфраструктурным объектом. Например, путешествие туристов на ретро-поездах предполагает использование поезда и как туристского ресурса, т.е. объекта туристского интереса, и как средства передвижения — инфраструктурного объекта.

Источник: <https://studfile.net/preview/7249441/page:10/>

Контрольные вопросы:

1. Что включают природные рекреационные ресурсы и в каких видах рекреационной и туристской деятельности они используются?
2. Какое влияние оказывают рекреационные ресурсы на развитие туризма и территориальную организацию рекреационной отрасли?
3. Каково соотношение понятий «рекреационные ресурсы» и «туристские ресурсы»?

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

2. РАЗДЕЛ 2. Рекреационные основы курортного дела

Тема 2.2 Предприятия санаторно-курортной сферы

3. Цели занятий

- дать понятие санаторно-курортного комплекса в системе туристической деятельности
- определить принципы организации санаторно-курортного лечения

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Санаторно-курортный комплекс в системе туристической деятельности: сущность и значение.	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
2	Стратегическое управление санаторно-курортным предприятием.	Информационная лекция

		Обзорная лекция Лекция- дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
3	Принципы организации санаторно-курортного лечения.	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция- дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
4	Развитие рекреационного комплекса в Крыму	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция- дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Санаторно-курортный комплекс в системе тур. Деятельности: сущность и значение.

В последнее время происходит интенсивное развитие науки и техники, повышается темп жизни человечества, что в той или иной мере охватывает почти все страны. Особенно необходимо подчеркнуть роль информационной революции в этом процессе. Эти факторы непосредственно влияют на человека, в том числе психологически. Человек пребывает в постоянном эмоциональном напряжении, на него давит поток информации, современный темп жизни требует постоянного движения и решения проблем в экстремальных условиях. Поэтому неудивительно, что в развитых странах большое внимание уделяется социальной сфере. Важнейшим направлением политики социальной защиты, которая направлена на поддержание человека в современных условиях, является туризм.

Доминантой лечебно-оздоровительного туризма является стремление субъекта оздоровиться в процессе лечения.

Путешествуя, турист может с разной целью подходить к санаторно-курортному туризму:

- С общеоздоровительной целью (климат, отдых, полезное для здоровья действие солнца, воздуха, воды и проч.);
- Лечение – как сопутствующая программа, т.е. не как основная цель;

- Лечение по назначению врача – как основная цель туризма (посещение курорта, водо-, грязелечебницы, специализированного санатория, клиники и т.д.)

Для организованного предоставления лечебно-оздоровительных услуг необходимо наличие рекреационно-туристических ресурсов, т.е. совокупности объектов и явлений природного и антропогенного характера; природные и культурно-исторические комплексы, которые используются для туризма, лечения и отдыха. Они делятся на природные и социальные. К первой группе относятся: климатические особенности территории, водные ресурсы (реки, озера, минеральные и грязевые источники, моря, океаны), живописные ландшафты, растительный и животный мир и т.д. Они являются определяющими для лечебного туризма. Вторая группа социально-экономических ресурсов (культурные объекты, памятники истории, этнографии, архитектуры) не являются определяющими для этого вида туризма.

Согласно ЗУ «О курортах», курорт – это освоенная природная территория на землях оздоровительного назначения, которые имеют природные лечебные ресурсы, необходимые для их эксплуатации здания и сооружения с объектами инфраструктуры, которые используются с целью лечения, медицинской реабилитации, профилактики заболеваний и для рекреации, подлежат особой охране. Курорт должен иметь:

1. официальное признание, необходимое для установления в границах соответствующей местности определенного правового режима, например охрана природных лечебных ресурсов, что обеспечивает нормальное функционирование курорта и его развитие;

2. специальное оборудование, здания, сооружения и строения для рационального использования курортных факторов (буровые скважины, бюветы, водолечебницы, грязелечебницы, пляжи, в том числе лечебные, аэрозолярии, климатопавильоны и т.д.);

3. лечебно-профилактические заведения, которые обеспечивают медицинское обслуживание больных;

4. спортивные сооружения, заведения культуры, бытового обслуживания, общественного питания.

Каждая природная курортная территория – это уникальное ландшафтное, геологическое, экономико-географическое образование, что является основной самостоятельной структурной единицей курортно-рекреационной отрасли как составляющей туристической индустрии.

Современная курортология – это медицинская научная дисциплина, которая изучает целебные свойства природных физических факторов, характер их воздействия на организм человека, возможности их использования с лечебной и профилактической целью во время санаторно-курортного лечения и методы использования курортных факторов при различных заболеваниях.

Характерным учреждением в системе санаторно-курортного лечения является санаторий – специализированное стационарное учреждение с уклоном на использование в лечебных комплексах климатотерапии, бальнеотерапии или грязелечение, аппаратной физиотерапии, лечебной физкультуры в условиях активного отдыха, специально продуманного ритма жизни и проведения процедур.

Санаторный режим сочетает элементы активности и покоя, тренировку и щажение и дифференцируется в зависимости от состояния больного. Определены следующие режимы: щадящий, тонизирующий и тренирующий с разным сочетанием нагрузок.

Различны и сроки пребывания больных на санаторно-курортном лечении. В большинстве санаториев длительность лечения составляет 24 дня. В специализированных санаториях больные пребывают 28-53 дня, а иногда и более.

Установлены следующие профили санаториев:

- для лечения больных с заболеваниями сердечно-сосудистой системы;
- органов пищеварения;
- органов дыхания (нетуберкулезного происхождения);
- органов движения;
- кожи;
- почек и мочевыводящих путей;
- для лечения больных с нарушением обмена веществ.

Классификация курортов. Курорты разделяются на климатические, бальнеологические и грязевые.

Климатические курорты. По климатическим особенностям различают курорты приморские, горные, расположенные на равнинах (в лесной местности, лесостепные, в степях).

Основными лечебными средствами климатических курортов является аэротерапия, гелиотерапия, морские купания (талассотерапия), купание в озерах и реках, кумысотерапия, лечение виноградом.

В приморской зоне расположены курорты для нетуберкулезных больных: Ялта, Алушта, Гурзуф. В Симеизе и Алушке имеются санатории для больных туберкулезом легких, лимфатических узлов, почек, с туберкулезными поражениями гортани. Здесь в течении всего года возможна аэрогелиотерапия, морские купания с мая по октябрь.

В северной части черноморского побережья Кавказа находится детский астматический курорт Анапа.

В Одесской группе курортов широко применяется грязелечение – иловая грязь Одесских лиманов. В этой группе много санаториев кардиологического профиля.

Сочетание прохладного умеренного приморского климата с лесным создает благоприятные условия для климатотерапии больных, страдающих сердечно-сосудистыми заболеваниями – гипертонической болезнью, атеросклерозом. К курортам этой группы относятся известные курорты расположенные на побережье Балтийского моря (Паланга(Литва), Юрмала (Литва), Ленинградская курортная зона).

В лесостепной и степной зонах расположены климатокумысолечебные курорты с сухой и высокой температурой воздуха в летнее время. На этих курортах с лечебной целью применяется кумыс – газированный, кисловатый напиток, изготовленный из кобыльего молока. Кумыс действует возбуждающе на железы пищеварительного тракта, способствует повышению аппетита и улучшению пищеварения. Кроме того, углекислый газ раздражает дыхательный центр, способствует углублению дыхания, лучшей вентиляции легких, повышая окислительные процессы.

Отдельное место занимают курорты с сухим климатом пустынь. В таком климате усиливается функция потовых желез, что уменьшает физиологическую нагрузку на почки, способствует улучшению почечного кровообращения в связи с постоянным действием теплого воздуха на кожные покровы.

Бальнеологические курорты. Основной лечебный фактор минеральная вода. Бальнеологические курорты делятся на чисто бальнеологические, где минеральные воды применяются лишь для ванн и других водных процедур (Мацеста, Цхалтубо), и бальнеопитьевые, где минеральные воды используются не только для ванн, но и для питья (Ессентуки, Боржоми, Трускавец, Моршин).

Прием минеральных вод внутрь назначают обычно при заболеваниях ЖКТ, болезнях почек, при нарушении обмена веществ.

Грязевые курорты. Основное место среди показаний к грязелечению занимают заболевания опорно-двигательного аппарата, заболевания суставов ревматического характера, полиомиелит и его последствия, хронические гинекологические заболевания.

Источник: <https://studfile.net/preview/9062391/>

Контрольные вопросы:

1. Дайте классификацию рекреационно-оздоровительных и санаторно-курортных предприятий и учреждений.
2. Дайте характеристику наиболее популярных направлений и форм социально-культурной деятельности в рекреационно-оздоровительных и санаторно-курортных предприятиях и учреждениях.

3. Назовите специалистов социально-культурной деятельности, которые могут быть в учреждениях культуры санаториев, домов отдыха и туристических баз.

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

2. РАЗДЕЛ 3. Курортно-рекреационные ресурсы России

Тема 3.1 Природные лечебные ресурсы России

3. Цели занятий

- Выявить основой курортной отрасли страны
- Определить месторождения высокоэффективных в лечебном отношении иловых сульфидных грязей

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Основой курортной отрасли страны	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
2	Месторождения высокоэффективных в лечебном отношении иловых сульфидных грязей	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
3	Торфяные лечебные грязи	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
4	Основные положения разработки месторождений минеральных вод и лечебных грязей	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Основой курортной отрасли нашей страны является совокупность всех выявленных и учтенных на ее территории курортов (курортных регионов), лечебно-оздоровительных местностей и их природных лечебных ресурсов, что в соответствии с действующим законодательством определяют как курортный фонд Российской Федерации.

Природную ресурсную базу курортной отрасли Российской Федерации составляют минеральные воды, лечебные грязи, рапа лиманов и озер, лечебный климат, другие природные объекты и условия используемые для лечения и профилактики заболеваний и организаций отдыха.

Лечебные свойства природных объектов и условий устанавливаются на основании научных исследований, многолетней практики и утверждаются органом исполнительной власти, ведающим вопросами здравоохранения. Они являются национальным достоянием, предназначены для лечения и

отдыха населения, относятся к особо охраняемым природным объектам и территориям, имеющим свои особенности в использовании и защите.

Природные лечебные ресурсы являются государственной собственностью, могут принадлежать на праве собственности Российской Федерации (федеральная собственность) или субъектам Российской Федерации (собственность субъекта Российской Федерации - республики, края и т.д.).

Природные лечебные ресурсы предоставляются на основании лицензий в порядке, определяемом Правительством РФ. Предоставление природных лечебных ресурсов для целей, не предусмотренных законодательством, как правило, не допускается. В исключительных случаях при наличии положительного заключения экологической и санитарно-эпидемиологической экспертизы Правительство РФ разрешает использовать природные лечебные ресурсы для целей, не связанных с лечением, профилактикой и отдыхом населения, если это не влечет ущерба для курортно-рекреационного потенциала соответствующих территорий.

Основные, наиболее полно изученные и широко применяемые в бальнеологической практике природные лечебные ресурсы сосредоточены, как правило, в пределах курортов. Менее изученными остаются ресурсы, выявленные на территории лечебно-оздоровительных местностей и за их пределами, которые обычно используются во внекурортной практике, т.е. в организациях системы здравоохранения, в сети санаториев-профилакториев, на заводах розлива, в цехах по пакетированию и переработке лечебных грязей.

Традиционно главным природным лечебным фактором на курортах России и во вне курортной практике являются минеральные воды для наружного и внутреннего применения, имеющие широкий спектр лечебных показаний. Другими важными природными лечебными факторами Российской

Федерации остаются разнообразными лечебные грязи (иловые, торфяные, сапропелевые и сопочные) и лечебный климат (ландшафтно-климатический фактор).

По состоянию на 1998 г, согласно данным государственного учета, на территории России имелось около 410 месторождений минеральных вод с суммарной величиной эксплуатационных запасов, подготовленных к промышленному освоению, 240 тыс. м³/сут. В настоящее время на курортах России выявлено и используется в целях проведения бальнеопроцедур и лечебного питья 42 типа природных минеральных вод для лечения и профилактики широкого спектра болезней.

Минеральные воды разведаны в 73 из 89 субъектов Российской Федерации, при этом число месторождений в этих субъектах изменяется от одного (Чукотский АО и др) до 44 (Краснодарский край). Наиболее ценные типы минеральных вод сосредоточены в ограниченном числе регионов (Кавказский, Приморский, Восточно-Сибирский, Северо-Западный) Так, в пределах только одного

федерального курортного региона Кавказских Минеральных Вод насчитывается более 80 источников и скважин с минеральными водами 24 различных типов, с общими эксплуатационными запасами 29,7 тыс. м³/сут. Особую ценность представляют здесь такие широко известные типы минеральных вод, как кисловодский «Нарзан», воды ессентукских источников № 4 и № 17, пятигорские углекислые, углекисло-сероводородные и радоновые воды, железноводские термы сложного химического состава.

Федеральный курорт Сочи эксплуатирует шесть месторождений лечебных и лечебно-питьевых вод с общими эксплуатационными запасами 13,5 тыс м³/сут, в том числе лечебной сероводородной - 12,3 тыс м³/сут, йодо-бромной - 0,5 тыс. м³/сут, лечебных питьевых вод - 0,7 тыс. м³/сут.

Особую тревогу вызывает неблагоприятная ситуация с использованием уникального природного лечебного потенциала сероводородных источников Мацесты в Сочи. Если в конце 80-х гг. XX в. мацестинские ванны, ингаляции и орошения получали около 80% лечащихся на курорте, то сегодня

Мацеста обслуживает только 15 - 20% отдыхающих профсоюзных санаториев и лишь 5 - 6% - отдыхающих других ведомств. Отсутствие финансирования привело к сворачиванию на курортах гидрогеологических режимно-эксплуатационных служб, почти полному прекращению ремонтно-восстановительных и проектно-изыскательских работ. На курортах практически не выполняются природоохранные и санитарные мероприятия, предусмотренные горно-санитарной охраной. На курортах и в целом по стране прекращены специальные поисково-разведочные работы на минеральные воды, резко упал прирост балансовых запасов, разрушается единая сеть государственного мониторинга за состоянием и использованием гидроминеральной базы.

В 1990 г, в целом по России разливалось пять-шесть бутылок на одного человека в год, тогда как во Франции - 100, Германии - около 200, Италии - 45 бутылок. Все это создает предпосылки для импорта минеральных вод из европейских стран в Россию, который осуществляется в значительных объемах, при этом достаточно часто качество ввозимой воды оставляет желать лучшего. Нередко применяют и искусственно приготовленные воды.

Лечебные грязи являются вторым по значимости природным лечебным фактором, широко используемым в России, как на курортах, так и во внекурортной сфере. На территории нашей страны выявлены и применяются с хорошим клиническим эффектом лечебные грязи (пеллоиды) всех четырех

известных типов: иловые минеральные сульфидные грязи морского и континентального генезиса, торфяные и сапропелевые грязи, а также наиболее редкие грязи вулканического типа (глинистые выбросы грязевых сопки в районах нефтегазоносных проявлений).

Первым грязевым курортом страны была Старая Русса. В настоящее время в России действуют 49 курортов, использующих лечебные грязи; количество внекурортных учреждений исчисляется сотнями.

По состоянию на 1995г. в России выявлено 261 грязевое месторождение, из них разрабатываются 87

Известными месторождениями высокоэффективных в лечебном отношении иловых сульфидных грязей являются:

1. озеро Тамбукан, расположенное на границе Ставропольского края и Кабардино-Балкарской Республики и являющееся грязевой базой сразу двух федеральных курортов (КМВ и Нальчик);
2. грязь также широко используется для вывоза в другие регионы страны и пакетирования;
3. Кизилташский лиман, расположенный в пределах федерального курортного региона Анапа, обеспечивающий грязями также и курорты Сочи, Геленджик, Туапсе и др., грязи этого лимана также используются для пакетирования с вывозом в другие регионы страны и даже за ее рубежи.

Торфяные лечебные грязи, широко распространенные во многих частях Российской Федерации, имеют давнюю традицию и хорошие показатели использования - как на курортах, так и в различных физиолечебницах за юс пределами. Типичными месторождениями торфяных лечебных грязей являются

- 1 Горелое в Калининградской области (курорты Светлогорск-Отрадное и Зеленоградск);
2. Рябцевское в Тверской области (курорт Кашин);
3. Двуреченское в Липецкой области (курорт Липецк и др).

Сапропелевые лечебные грязи формируются обычно в пресноводных озерах и встречаются во всех регионах страны. Их применение в последние годы заметно возросло. Традиционными территориями их применения в санаторно-курортной практике считаются Свердловская, Челябинская, Ярославская,

Смоленская, Новгородская, Тюменская и некоторые другие области. Наиболее известными и широко используемыми месторождениями сапропелевых грязей являются:

1. озеро Молтаево в Свердловской области (курорт Самоцвет и Др.);
2. озеро Подборное в Челябинской области (курорты области);
3. озеро Мутное Смоленской области (курорт имени Пржевальского).

Довулканические (сопочные) лечебные грязи имеют локальное распространение, очень ограниченные запасы и малое практическое применение (курорт Анапа).

Основные положения разработки месторождений минеральных вод и лечебных грязей и использования других природных лечебных ресурсов в Российской Федерации:

1. Месторождения природных лечебных ресурсов разрабатываются в соответствии с лицензией. На курортах и в курортных регионах разработка природных лечебных ресурсов осуществляется специализированными гидрогеологическими предприятиями и организациями, имеющими

лицензии на этот вид деятельности.

2. Объемы добываемых минеральных вод, лечебных грязей и других полезных ископаемых, отнесенных к категории природных лечебных ресурсов, лимитируются утвержденными по промышленным категориям запасами и сроками их эксплуатации. Технические методы эксплуатации природных лечебных ресурсов основываются на технологических схемах их

разработки. Их качество регламентируется специальными медицинскими заключениями, определяющими кондиционное содержание полезных и вредных для человека компонентов.

3. Технология добычи, подготовки, использования природных лечебных ресурсов должна гарантировать защиту месторождений от преждевременного истощения и загрязнения и защиту полезных ископаемых от утраты лечебных свойств.

4. Природные лечебные ресурсы используются в лечебных целях в соответствии с условиями лицензий, предоставляемых на каждый вид такой деятельности.

5. В случае нарушения установленных правил использования природных лечебных ресурсов право пользования ресурсами может быть прекращено, приостановлено или ограничено.

Источник: <https://studall.org/all2-40873.html>

Контрольные вопросы:

1. Назовите основные положения разработки месторождений минеральных вод и лечебных грязей и использования других природных лечебных ресурсов в Российской Федерации
2. Организацией, осуществляющей под эгидой ООН программу «Ядерная безопасность и защита окружающей среды является
3. Природный объект это –?

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

2. РАЗДЕЛ 3. Курортно-рекреационные ресурсы России

Тема 3.2 Охрана природных лечебных ресурсов

3. Цели занятий

- Определить актуальность темы охраны природных лечебных ресурсов

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Актуальность темы охраны природных лечебных ресурсов	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
2	Основные природоохранные требования	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
3	Составе округа санитарной (горно-санитарной) охраны	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи

5.Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Охрана природных лечебных ресурсов.

Необходимо отметить, что проблемы природопользования и охраны окружающей среды были актуальны с момента зарождения курортов. В 1898 г. министр земледелия и государственного имущества России Ермолов представил в Госдуму проект о горно-санитарной

охране лечебных местностей, который приобрел в 1915 году силу закона. Многие положения этого закона нашли свое развитие в директивных документах начального периода СССР.

В последние годы в СССР было предпринято много усилий для упорядочения условий разработки и охраны гидроминеральных ресурсов и улучшения их практического использования. В 1973 году впервые утвержден «Государственный стандарт на воды минеральные питьевые, лечебные и лечебно-столовые» (ГОСТ 13273-73), переработанный и дополненный в 1988 году (ГОСТ 3273-88).

Санитарной охране (определению округов охраны курортов) был посвящен целый раздел «Положения о курортах» 1973 года. В 1976 году утверждены «Правила разработки месторождений минеральных лечебных вод СССР», а в 1978 году - «Положение о порядке составления и содержания технологических схем разработки месторождений минеральных вод». В 1975 году впервые были опубликованы методические рекомендации по изучению месторождений лечебных грязей. Наконец, в 1979 году ГКЗ при Совете Министров СССР утверждена новая инструкция по применению классификации эксплуатационных запасов подземных вод к месторождениям минеральных вод, которая изменила методы оценки их запасов.

В постсоветский период, в связи с коренной перестройкой экономической политики страны и реорганизацией системы ее управления, возникла необходимость пересмотра сложившегося механизма функционирования санаторно-курортного дела, совершенствования правового положения курортов, охраны их ресурсов и территорий. В связи с этим в 1995 году разработан и вступил в силу закон «О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах», с 22 марта 1996 года действует Федеральный закон «Об особо охраняемых природных территориях».

С целью сохранения и развития курортов и лечебно-оздоровительных местностей и их природных лечебных факторов, постановлением Правительства РФ № 101 в 1996 году была утверждена Федеральная целевая программа «Развитие курортов федерального значения», которая определила не только приоритетные направления развития курортной отрасли и ее основы - природных лечебных ресурсов, но и мероприятия по сохранению и развитию гидроминеральной базы и подготовку нормативно-правовых документов, регламентирующих природопользование.

В этой связи постановлениями Правительства Российской Федерации №1425 и 1426 от 7 декабря 1996 года были утверждены «Положение об округах санитарной и горно-санитарной охраны лечебно-оздоровительных местностей и курортов федерального значения» и, соответственно, «Положение о признании территорий лечебно-оздоровительными местностями и курортами федерального значения». В 1997 году выходит постановление № 716 «Об

осуществлении государственного контроля за использованием и охраной водных объектов». В апреле 1998 года разработан и утвержден межведомственный документ «Правила разработки и охраны месторождений минеральных вод и лечебных грязей».

Главная особенность этих законов – их природоохранная направленность. Основными их требованиями является рациональное использование и охрана природных лечебных ресурсов, лечебно-оздоровительных местностей и курортов. Если нет кондиционных лечебных факторов, их необходимых ресурсов, экологически чистой лечебной местности, не будет и курорта.

Основные природоохранные требования содержатся в следующих законодательно закреплённых положениях.

1. В границах лечебно-оздоровительных местностей и курортов запрещается (ограничивается) деятельность, которая может привести к ухудшению качества и истощению природных ресурсов и объектов, обладающих лечебными свойствами.

2. В целях сохранения природных факторов, благоприятных для организации лечения и профилактики заболеваний населения, устанавливается режим особой охраны лечебно-оздоровительных мест и курортов, и организуются округа санитарной или горно-санитарной охраны.

3. Если природные лечебные ресурсы относятся к недрам (минеральные воды, лечебные грязи и др.), то устанавливаются округа горно-санитарной охраны, в остальных случаях - округа санитарной охраны. Внешний контур округа является границей лечебно-оздоровительных мест или курортов.

4. Порядок организации округов и особенности режима их функционирования определяются Правительством РФ и органами государственной власти субъектов РФ в соответствии с законами.

Природные лечебные ресурсы, лечебно-оздоровительные местности и курорты являются особо охраняемыми территориями, и природными объектами. Их охрана осуществляется посредством установления округов.

5. Границы и режим округов, установленные для лечебно-оздоровительных местностей и курортов федерального значения, утверждаются Правительством РФ, для курортов регионального значения - исполнительными органами государственной власти субъекта РФ.

6. В составе округа санитарной (горно-санитарной) охраны выделяется до 3-х зон.

I зона – строго санитарный режим. На территории запрещается проживание и все виды хозяйственной деятельности, за исключением работ, связанных с исследованиями и использованием природных лечебных ресурсов в лечебных и оздоровительных целях при условии применения экологически чистых и рациональных технологий.

II зона – ограничений, запрещается размещение объектов и сооружений, не связанных непосредственно с созданием и развитием сферы курортного лечения и отдыха, а также проведение работ, загрязняющих окружающую природную среду, природные лечебные ресурсы и приводящие к их истощению.

III зона – наблюдения. Здесь вводятся ограничения на размещение промышленных и сельскохозяйственных организаций и сооружений, а также на осуществление хозяйственной деятельности, сопровождается загрязнением окружающей природной среды, природных лечебных ресурсов и их истощением.

7. Обеспечение установленного режима санитарной и горно-санитарной охраны осуществляется в I зоне – пользователями; во II и III зонах – пользователями, землепользователями и проживающими в этих зонах гражданами.

8. Санитарно-оздоровительные мероприятия и ликвидация очагов загрязнения в округах осуществляется за счет средств пользователей, землепользователей и граждан, нарушивших режим санитарной (горно-санитарной) охраны.

9. Контроль и надзор за обеспечением санитарной (горно-санитарной) охраны природных лечебных ресурсов, лечебно-оздоровительных местностей и курортов осуществляют органы исполнительной власти.

Источник: <https://studfile.net/preview/7258192/page:5/>

Контрольные вопросы:

1. _В чем отличие понятий «природа» и «окружающая среда»?
2. _Перечислите основные принципы охраны окружающей среды. На чем они основываются?
3. На чем основывается взаимосвязь охраны окружающей среды и экологии.

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

2. РАЗДЕЛ 4. Виды санаторно-курортных организаций

Тема 4.1 Классификация санаторно-курортных организаций

3. Цели занятий

- Выявить требования предъявляемы курортам
- Определить виды санаторно-курортных организаций

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Требования предъявляемы курортам	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция

		Лекция с применением обратной связи
2	Виды санаторно-курортных организаций	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

К курортам предъявляются следующие основные требования:

- Наличие изученных природных лечебных факторов, обеспечивающих нормальное функционирование курорта и его развитие;
- Необходимые технические устройства для рационального применения курортных факторов (ванные здания, бассейны, грязелечебница, аэрозолярии, пляжи и др.);
- Специально приспособленные помещения для лечения и жилья (санатории, дома отдыха);
- Наличие лечебно-профилактических учреждений, обеспечивающих медицинское обслуживание больных;
- Наличие оздоровительных учреждений, спортивных сооружений и площадок;
- Наличие учреждений общественного пользования, предприятий общественного питания, торговли и бытового обслуживания, культурно-просветительских учреждений;
- Благоустройство, отвечающее всем требованиям санитарно-гигиенических норм (водопровод, канализация, поддержание чистоты территории);
- Удобные пути и средства сообщения;
- Необходимость соблюдения общекурортного режима.

Тип курорта определяет характер его застройки и развития, эксплуатацию природно-лечебных средств, организацию обслуживания больных и отдыхающих. На территории курортов обычно выделяют несколько функциональных зон. Например, выделяются курортная, коммунально-складская, зеленая зоны и др.

Все курорты можно разделить на 6 типов (по сочетанию природно-лечебных факторов):

Бальнеогрязевый курорт – тип курорта, где в качестве основных лечебных факторов используются минеральные воды и лечебные грязи. Есть курорты, одновременно располагающие всеми курортными факторами.

Примеры курортов этого типа в России: Бакирово, Большой Тараскуль, Гай, Ессентуки, Железноводск, Горячий ключ, Карачи, Кашин, Красноусольск, Липецк, Марциальные воды, Нальчик, Пятигорск, Старая Русса, Усолье, Шира и др.

Бальнеоклиматический курорт – тип курорта, где в качестве основных лечебных факторов выступают климат и природные минеральные воды.

Примеры курортов: Аршан, Борисовский, Дарасун, Дорохово, Кисловодск, Сочи, Тишково, Ямаровка и др.

Бальнеологический курорт – тип курорта, где в качестве основного лечебного фактора используются природные минеральные воды.

Примеры курортов: Дарасун, Ессентуки, Железноводск, Пятигорск, Шиванда, Шмаковка (углекислые воды); Ангара, Бакирово, Горячий Ключ, Ейск, Сергиевские Минеральные Воды, Сочи, Усть-Качка, Хилово (сероводородные воды); Белокуриха, Красноусольск, Пятигорск, Увильды, Усть-Кут (радоновые воды); Горячинск, Кульдур, Паратунка, Талая (азотные кремнистые термальные воды); Ейск, Нальчик, Усть-Качка, Хадыженск (йодо-бромные воды); Гай, Кука, Курьи, Марциальные Воды, Медвежье, Шиванда, Ямаровка (железистые воды); Ангара, Большой Тараскуль, Зеленый Городок, Кашин, Курьи, Ленинградская курортная зона, Нальчик, Серегово, Солониha, Старая Русса, Усолье, Хилово и др. (хлоридные, натриевые, сульфатные, гидрокарбонатно-сульфатные).

Особую группу бальнеологических курортов составляют курорты с минеральными водами для внутреннего (питьевого) применения. Сюда входят курорты: Борисовский, Вешенский, Горячий Ключ, Дарасун, Дорохово, Ессентуки, Железноводск, Карачи, Кашин, Кисегач, Кисловодск и другие.

Грязевой курорт – тип курорта, где в качестве основного природного фактора используются лечебные грязи. Примеры курортов: Бакирово, Большой Тараскуль, Ейск, Зеленый Городок, Калининградская группа курортов, Ленинградская курортная зона, Липецк, Марциальные Воды, Медвежье и другие.

Климатокумысолечебный курорт – тип курорта, где в качестве основных природных лечебных факторов используются степной и лесостепной климат и кумыс. Основные курорты размещены в Башкирии, Оренбургской области, на Алтае.

Примеры курортов: Аксаково, Аксеново, Лебяжье, Шафраново, Юматово и другие.

Климатический курорт – тип курорта, где в качестве основного лечебно-профилактического фактора используется климат. На климатических курортах используется также ландшафтотерапия и спелеотерапия. Следует отметить, что в особую группу выделяются приморские климатические курорты.

Примеры: Выборгский курортный район, Ленинградская курортная зона, Калининградская курортная зона, Анапа, Геленджикская группа курортов, Туапсинская и Сочинская группа курортов, Ейск и другие.

В отдельный тип также выделяются и горноклиматические курорты.

К основным лечебным особенностям горноклиматических курортов относятся: повышенные чистота, ионизация воздуха, солнечная радиация, сниженное парциальное давление кислорода и др. Горных курортов в России немного. Можно назвать лишь курорты Большого Кавказа (Нальчик, Теберда, Домбай, Архыз), Прибайкалья и Забайкалья (Аршан, Ямаровка, Олентуй и др.)

Обширность территории России определяет разнообразие природно-климатических условий. Принятая систематизация климатических курортов учитывает ландшафтно-климатическую зону и особые условия расположения курорта – характер рельефа, наличие моря и др.

Соответственно выделяются: курорты лесной зоны, курорты лесостепной и степной зон, курорты полупустынь и пустынь, курорты средиземноморского пояса, курорты влажных субтропиков, курорты муссонного типа климата, горноклиматические курорты. Но следует отметить, что особенности климата, зависящие от местных условий расположения курорта, могут иметь большее терапевтическое значение, чем климатические отличия данной зоны. Поэтому наиболее важна микроклиматическая оценка курортной терапии. Для горноклиматических курортов особую роль играет высотность их расположения, в связи с чем их подразделяют на низкогорные (400-1000 м), среднегорные (1000-2000 м) и высокогорные (выше 2000 м).

В соответствии с приведенной классификацией характеристика курорта должна выглядеть определенным образом. К примеру Анапа – равнинный климатический и грязевой приморский курорт федерального значения зоны со средиземноморским типом климата. Курорт им. Чапаева – равнинный бальнеогрязевой курорт регионального значения зоны с умеренно-континентальным климатом степи.

Санаторно-курортные учреждения делятся на: санатории, пансионаты с лечением, пансионаты отдыха, дома отдыха, базы отдыха и др. Учреждения лечебного отдыха – санатории, санатории-профилактории и пансионаты с лечением располагают самой мощной материальной базой. Это обусловлено тем, что отдых рекреантов в них сочетается с лечением, которое требует серьезного медицинского оснащения.

Санатории: Первый санаторий в России «Марциальные Воды» был организован Петром I в 1719 году. Всего же было создано более 14 тысяч учреждений лечебно-оздоровительного отдыха. Учреждения лечебного отдыха располагают самой мощной материально-технической базой. Медицинское оснащение санаториев зависит от двух основных факторов: основных природных лечебных факторов, которые используются на курорте, и от его профиля.

Санатории имеют самую развитую материальную базу и, как правило, небольшую территорию. Территория санатория делится на три основные функциональные зоны: лечебную, хозяйственную и селитебную. Самая обширная зона – лечебная, в которой размещаются спальные и лечебные корпуса, зимний и летний спорткомплексы, столовая, досуговый центр, климатосооружения и обширный санаторный парк. Спальные корпуса представляют собой гостиничный комплекс со всем необходимым оснащением. Столовая отличается от ресторана обязательным предоставлением отдыхающим соответствующего диетического питания. Помимо нее, как правило, есть безалкогольные бары и фито-бары.

Лечебный корпус состоит из нескольких отделений (функциональной диагностики, физиотерапии, тепло- и светолечения, ингалятория, психотерапии, лечебной физкультуры, механотерапии и т.д.) и кабинетов (массажа, иглоукалывания, мануальной терапии, галотерапии, «горный воздух», стоматологического и др.), а также водолечебницы с ваннами, душевыми кабинами и бассейнами, питьевым бюветом и грязелечебницей. Многие санатории по медицинскому оснащению приближаются, а иногда и превосходят медицинские клиники. Досуговый центр обычно включает библиотеку, игротеху, бильярдную, киноконцертный и танцевальный залы. На территории лечебной зоны располагаются климатосооружения (климатопавилон с аэросолярием, лечебный пляж, терренкуры).

Хозяйственная и селитебная зоны должны быть удалены от лечебной на значительное расстояние и отделены от нее густой полосой зеленых насаждений. В хозяйственной зоне находится котельная, подстанции, гаражи, мастерские, прачечные и складские помещения. Селитебная зона предназначена для проживания обслуживающего персонала.

Санатории являются основными лечебными учреждениями на курортах, где в лечебно-профилактических целях применяют природные лечебные факторы в сочетании с диетотерапией, ЛФК, физиотерапией и другими методами лечения. Большое значение играют также местные (расположенные вне курортов) санатории, особенно для больных, которым рекомендовано пребывание в привычных климатических условиях или противопоказаны дальние поездки.

Санатории для взрослых и для детей могут быть либо однопрофильными – для лечения однородных заболеваний, либо многопрофильными, состоящими из нескольких специализированных отделений. Основная специализация, проведенная с учетом требований медицинской науки и потребностей населения в санаторно-курортном лечении, предусматривает санатории для больных с заболеваниями органов кровообращения; пищеварения, дыхания (нетуберкулезного характера); движения и опоры; нервной системы; обмена веществ; мочевыводящих путей; почек; гинекологическими и кожно-венерологическими заболеваниями и др. Имеются санатории и отделения более узкого профиля, где лечатся больные по специально разработанным

медицинским показаниям. Имеются также специализированные санатории для лечения больных с профессиональными заболеваниями органов дыхания, бронхиальной астмой, диабетом и др.

Сроки лечения больных в санаториях дифференцированы в зависимости от характера и тяжести заболевания и типа курорта и варьируют, как правило, от 20 до 45 дней. Так, на климатических курортах и в пригородных санаториях, где проводят лечение больных с заболеваниями органов дыхания и функциональными расстройствами нервной системы, срок лечения 24 дня; в санаториях для лечения больных с профессиональными болезнями легких – 30 дней, для больных с последствиями травм и заболеваний спинного мозга – 45 дней. Сроки пребывания больных в санаториях туберкулезного профиля сугубо индивидуальные, нередко длительные.

В санатории самое большое количество обслуживающего персонала по отношению к учреждениям рекреационной сети: врачи-курортологи различных специальностей, медсестры, специалисты по диетическому питанию, горничные, аниматоры, занимающиеся организацией досуга отдыхающих, гидрогеологи, следящие за работой скважин с минеральной водой, работники бухгалтерии, санаторного транспорта, мастерских и прочих бытовых служб.

В формировании санаторной сети и ее размещении по территории России сыграли роль два фактора: тяготение этих учреждений к районам, обладающим разнообразными природными лечебными ресурсами и длительным комфортным периодом, и приближенность их к местам наибольшего спроса на лечебный отдых (то есть к местам с высокой плотностью населения).

В соответствии с этим географическое размещение санаторных учреждений отличается неравномерностью: наибольшая концентрация их в московском регионе и на Черноморском побережье Кавказа. Уникален северокавказский район, где удельный вес санаторных учреждений превышает 80%.

В России, помимо санаторно-курортных учреждений, сложилась еще сеть внекурортных лечебно-оздоровительных учреждений, к которым относятся санатории-профилактории. Санатории-профилактории организовывались при предприятиях и были ориентированы на оздоровление сотрудников в утреннее и вечернее нерабочее время. Следовательно, их отличительной особенностью является приближенность к предприятиям: они не могут быть удалены от производства более чем на одночасовую доступность. Как правило, для их размещения выбирались озелененные территории в ближайшей окрестности. Территория санаториев-профилакториев и их емкость существенно меньше, чем санаториев. На территории России санатории-профилактории сконцентрированы в основном вокруг крупных промышленных центров. Их материальная база приближается к санаторной, а иногда не уступает последней. В них направляют больных с целью предупреждения дальнейшего развития заболевания, его обострения и осложнений.

Пансионаты с лечением имеют несколько меньшую лечебную базу по сравнению с санаториями, но если они находятся в крупных курортных зонах, располагающих курортными поликлиниками, то могут обогащать курс лечения отдыхающих прикреплением к этим поликлиникам.

Дома отдыха появились в 20-х годах XX века, сразу после революции. Пансионаты получили развитие после Великой Отечественной войны. Эти учреждения ориентированы на оздоровительный отдых населения. Первоначально в них отдыхали только взрослые, но постепенно они перепрофилировались на семейный отдых с детьми. Продолжительность отдыха в пансионатах составляла 12 или 24 дня. В настоящее время срок пребывания отдыхающих в них неограничен. Многие пользуются услугами этих учреждений для отдыха в выходные дни.

Как и санатории, дома отдыха и пансионаты имеют достаточно развитую материально-техническую базу, состоящую из спальных корпусов, столовой, киноконцертного и танцевального залов, игротеки, библиотеки, спорткомплекса и нескольких врачебных кабинетов. Многие дома отдыха и пансионаты располагают бассейнами, саунами, теннисными кортами, лодочными станциями, пунктами проката спортивного инвентаря. Услуги, предоставляемые в этих учреждениях, варьируются в широких пределах, в зависимости от класса и принадлежности этих предприятий: высоким уровнем услуг отличаются пансионаты администрации Президента, дома творчества деятелей культуры и пансионаты некоторых ведомств, например Газпрома. Количество обслуживающего персонала в этих учреждениях меньше, чем в санаториях.

География размещения домов отдыха и пансионатов сходна с географией санаторной сети, однако значительная их концентрация наряду с приморскими территориями отмечается в наиболее густо заселенной центральной европейской части России.

Базы отдыха – материально наименее оснащенные учреждения отдыха, как правило, принадлежащие различным предприятиям и предназначенные в основном для семейного отдыха. Чаще всего они функционируют в летний период. Большая часть баз отдыха принимает отдыхающих на выходные дни или на срок от 1 недели до 12 дней. Правда, в настоящее время срок проживания на базах отдыха неограничен.

Значительное число таких баз размещено на сравнительно небольшом удалении от мест спроса. Вместе с тем выделяется побережье Азовского моря, где эта группа учреждений преобладает. Многие предприятия, расположенные в центральных и даже северных регионах страны, организовали там базы отдыха.

Ранее базы отдыха отличались низкой комфортностью: легкие сборные летние домики без отопления с примитивными удобствами и общей кухней, где отдыхающие сами могли приготовить пищу, или достаточно упрощенной столовой. Постепенно происходила замена мелких

баз отдыха на более комфортабельные, в том числе круглогодичного действия. Количество обслуживающего персонала здесь существенно меньше, чем в других учреждениях отдыха.

В России существует также дифференциация курортов по возрастному признаку: детские, подростковые, для людей молодого и среднего возраста, для людей престарелых, больных.

Источник: <https://studfile.net/preview/5582380/page:36/>

Контрольные вопросы:

1. _К основным типам санаторно-курортных организаций в РФ относится?
2. _Какие виды курортов вы знаете?
3. Какие виды курортной терапии осуществляют на грязнолечебных курортах.

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

2. РАЗДЕЛ 4. Виды санаторно-курортных организаций

Тема 4.2 Конкурентоспособность санаторно-курортной организации

3. Цели занятий

- Изучить методы получения информации о работе системы удовлетворенности клиента
- изучить функции управления качеством

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Требования, обеспечивающие достижение качества санаторно-курортного обслуживания	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
2	Методы получения информации о работе системы удовлетворенности клиента	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
3	Функции управления качеством	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
4	Основных принципов управления качеством санаторно-курортных услуг	Информационная лекция

		Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
--	--	---

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Санаторно-курортный продукт является важнейшим элементом маркетингового комплекса, определяющим успешность маркетинговой деятельности в целом. Поэтому его характеристикам уделяется особое внимание.

Одним из важнейших вопросов, относящихся к продуктовой части маркетингового комплекса, является характеристика качества продукта.

Под качеством санаторно-курортных услуг понимается максимальное достижение удовлетворенности рекреантов в курортном лечении и отдыхе в соответствии с заявленными стандартами обслуживания для наиболее полного достижения целей, стоящих перед СКО.

Основываясь на данном определении, можно считать, что в курортной индустрии целью борьбы за качество является максимизация прибыли за счет завоевания предпочтений потребителей качественными услугами.

Санаторий должен своевременно разрабатывать эффективные стратегии деятельности, соответствующие тенденциям развития рыночной ситуации и основанные на совершенствовании основных элементов управления качеством курортных услуг.

Основные элементы системы управления качеством услуг санаторно-курортных организаций. Под управлением качеством понимаются действия, осуществляемые при создании и эксплуатации или потреблении продукции, в целях установления, обеспечения и поддержания необходимого уровня ее качества. Управление качеством продукта должно осуществляться системно, т.е. на предприятии должно оформиться и функционировать система управления качеством продукции.

Система управления качеством представляет собой организационную структуру, распределение ответственности, процедуры, процессы и ресурсы, необходимые для осуществления общего руководства качеством. Руководство организации должно разрабатывать, создавать и внедрять систему качества, как средство, обеспечивающее проведение определенной политики и достижение поставленных целей.

Чтобы определить основные направления деятельности по улучшению качества обслуживания в курортных организациях, выделим требования, обеспечивающие достижение качества санаторно-курортного обслуживания.

1. Заинтересованность руководства высшего звена.

Процесс улучшения работы начинается с руководства высшего звена, прогрессирует в зависимости от проявляемой им заинтересованности и быстро прекращается после потери к нему интереса со стороны руководителей. Как показывают исследования, в 80% случаев в низком качестве продукции виновато руководство предприятия и лишь 20% брака приходится на долю операторов.

2. Всеобщее участие.

Управление качеством является обязанностью всех работников предприятия. Фактическое качество оказываемых услуг определяется подразделениями, непосредственно контактирующими с клиентами, а не службой управления качеством. Отдел обеспечения качества осуществляет лишь общее руководство процессом улучшения работы.

3. Соответствие продукции требованиям потребителей.

Качество, прежде всего, связано с удовлетворением конкретных потребностей. В условиях административной системы качество обеспечивалось за счет соответствия нормативным параметрам — техническому заданию, техническим условиям, стандартам, а оценке потребностей клиентов отводилась второстепенная роль.

4. Качество обслуживания фирмами, занимающимися непосредственно сбытом услуг.

Положительным фактором является то, что руководство большинства санаторно-курортных организаций осознает и прилагает большие усилия к формированию эффективных каналов сбыта, которые являются связующим звеном с конечным потребителем. Именно эта часть маркетинга труднее всего поддается управлению. Необходимо формирование системы ценового контроля за дилерами, так как при любом недобросовестном поведении партнеров результатом является потеря имиджа и, соответственно, клиентуры.

5. Признание заслуг и внедрение программ внутреннего маркетинга.

Материальное и моральное стимулирование работников здравниц является необходимой предпосылкой качественного выполнения ими своих обязанностей. Создание эффективной системы мотивации на предприятиях имеет большое значение для успешного осуществления любого проекта. С учетом этих факторов возможно проведение ряда мероприятий по улучшению качества оказания услуг в организациях курортной сферы. Прежде всего, необходимо определить работника, отвечающего за контроль качества обслуживания отдыхающих, структурно подчинив его одному из заместителей директора (главврача). В функции работника, отвечающего за контроль качества должно входить: защита репутации здравницы путем ограждения потребителя от дефектного обслуживания, передача сведений работникам и администрации о месте, частоте и причинах появления дефектов в обслуживании, а также о качестве работы отельных людей и подразделений, организации и анализ процессов в целях контроля качества обслуживания.

Эти функции можно реализовать, имея прямую обратную связь с гостями. Она реализуется с применением следующих основных методов получения информации о работе системы удовлетворенности клиента:

- 1) наблюдение;
- 2) анкетирование гостей;
- 3) анализ финансовых показателей здравницы и отдельных ее подразделений;
- 4) информация от контактного персонала;
- 5) жалобы и пожелания клиентов.

Помимо лиц, отвечающих за обеспечение качества, действующих на постоянной основе, целесообразно не реже одного раза в месяц, собирать так называемый «Совет по обеспечению качества обслуживания», председателем которого является руководитель санатория.

Достижение необходимого качества требует организации соответствующего процесса управления. Поскольку управление качеством включает в себя вертикальный и горизонтальный процессы, все функции управления должны быть распределены по двум группам.

В первую группу необходимо включить функции:

- ? взаимодействие с внешней средой, в первую очередь — с клиентами предприятий санаторно-курортной отрасли (потребителями и поставщиками услуг);
- ? принятие решений стратегического и тактического характера;
- ? определение целей и политики в области качества;
- ? планирование качества;
- ? организация работ по качеству — создание или улучшение системы качества, обеспечение материальными ресурсами, создание необходимой инфраструктуры и рабочей среды;
- ? управление персоналом.

Эти функции относятся к общему руководству качеством (quality management) и образуют «вертикальную петлю качества». Они организуют производственный процесс на предприятиях гостеприимства и задают ему необходимые параметры.

Во вторую группу включаются функции, которые относятся к оперативному управлению качеством курортных услуг (quality control) и образуют «горизонтальную петлю качества»:

- ? контроль качества в производственном процессе;
- ? информационное обеспечение качества;
- ? разработка мероприятий, направленных на повышение качества, а также на устранение, предупреждение и профилактику дефектов;
- ? принятие оперативных решений по разработанным мероприятиям;
- ? реализация мероприятий при управлении производственным процессом.

В соответствии с функциями управления модель управления качеством санаторно-курортных услуг должна содержать следующие основные направления действий.

1. Формирование политики в области качества.
2. Организация работы по качеству.
3. Анализ функционирования системы качества со стороны руководства.
4. Документальное оформление системы качества.
5. Взаимодействие с потребителем.
6. Разработка и ведение документации.
7. Управление процессами.
8. Контроль и оценка качества курортной услуги.
9. Анализ соответствия качества услуг требованиям потребителя.
10. Осуществление корректирующих воздействий.
11. Подготовка кадров.
12. Применение статистических методов.

В разработке моделей качества предприятий курортной индустрии необходимо также учитывать параметры качества рекреационных и природных ресурсов региона, как один из важнейших компонентов устойчивого и стабильного развития предприятий.

Структурирование функции качества опирается на результаты анализа маркетинговой информации, в ходе которого определяются основные компоненты стратегии санаторно-курортной организации в достижении конкурентных преимуществ через удовлетворение требований потребителей к качеству обслуживания на наиболее приемлемых для них условиях. Выходом процесса маркетинга и соответственно входом процесса проектирования будет краткое описание услуги. Функцией проектирования услуги является установление стандартов, но услуге. При этом стандарты должны отражать требования к самой услуге {спецификация услуги), к предоставлению услуги {спецификация процесса оказания услуги) и к методам контроля выполнения требований стандартов (управление качеством услуги). Функцию процесса оказания услуги можно сформулировать как выполнение требований стандартов, но услуге и, следовательно, выходом этого процесса будет выполненный стандарт. При этом следует подчеркнуть определяющую роль персонала в достижении требуемого стандарта обслуживания. Обратная связь между удовлетворенностью потребителей и общества и всеми процессами создания услуги обеспечивается путем введения процесса оценки качества выполненных услуг исполнителем и потребителем. Степень реализации функции каждого процесса определяет его качество и, в конечном итоге, обуславливает качество всей системы оказания услуги. Субъектом оценки качества услуги выступает потребитель, и качество определяется степенью его удовлетворенности. Потребителя интересует, удовлетворяет услуга его индивидуальные

потребности или нет, а не хороший или плохой стандарт, выполняется он или нет. Поэтому, рассматривая услугу в системе качества, можно говорить о существовании двух систем оценки ее качества: с точки зрения исполнителя (как совокупности качества выполнения внутренних процессов) и с точки зрения потребителя (как степени удовлетворенности услугой).

Действенная оценка и контроль исполнения предполагают эффективную обратную связь от участников и потребителей санаторно-курортного обслуживания, но результатам проводимых инноваций.

Механизм этой обратной связи предусматривает:

- ? оценку уровня обслуживания — анкетирование отдыхающих по результатам их восприятия полученного обслуживания (анкета);
- ? накопление и обработку статистики анкетного опроса;
- ? постоянную работу по уточнению структуры функции качества и рабочей модели управления качеством санаторно-курортных услуг на основе анализа ключевых процессов, элементов ключевых процессов, определяющих восприятие их качества.

Выделим семь основных принципов управления качеством санаторно-курортных услуг, соответствующих требованиям стандартов ИСО 9000.

1. Ориентация на гостя. Постулат «гость всегда прав» обязателен для организации курортной индустрии, так как для гостя работают все сотрудники санатория. Гость — это источник доходов организации. Главная задача здесь заключается в сборе информации из многих источников, которая в дальнейшем интегрируется в процесс, позволяющий делать обоснованные выводы относительно потребностей и желаний гостей.
2. Лидерство руководителя. Руководство санатория должно обеспечивать организацию работы таким образом, чтобы наиболее полно удовлетворить потребности гостя.
3. Вовлечение сотрудников. Весь персонал от руководителя до горничной должен быть вовлечен в деятельность по управлению качеством, сотрудники рассматриваются как самое большое богатство здравницы, руководителю санатория необходимо создать условия, чтобы раскрыть и использовать его потенциал. Каждый сотрудник должен понимать степень своего участия в деятельности организации и чувствовать свою востребованность в общем деле.
4. Процессный подход. Процесс обслуживания состоит из множества бизнес-процессов, участниками которых являются все работники санатория. С помощью управления процессами достигается удовлетворение потребностей гостей. В итоге управление результатами процесса переходит в управление самим процессом.
5. Системный подход к управлению. Результативность и эффективность деятельности санатория во многом зависят от обеспечения управления системой взаимосвязанных

процессов. Любая курортная организация должна стремиться к объединению процессов, с помощью которых можно отследить соответствие санаторно-курортной услуги потребностям гостей. Только применяя системный подход, становится возможным полное использование обратной связи с гостем и выработка стратегических планов по внедрению системы качества.

6. Постоянное улучшение. Этот принцип предполагает максимальное удовлетворение потребностей гостя количеством и качеством предоставленных санаторно-курортных услуг, превосходя в этом конкурента. Соотношение цены и качества — это главный показатель деятельности санатория. Но нельзя забывать: то, что вчера казалось наивысшим достижением, сегодня может оказаться ниже уровня конкурентоспособности, поэтому только постоянное совершенствование всех бизнес — процессов организации даст превосходный результат.

7. Принятие решения на основе фактов. От принятия различных управленческих решений зависит дальнейшее развитие предприятия. Их эффективность основывается только на достоверных данных. Источниками таких данных могут быть результаты внутренних проверок системы качества, корректирующих и предупреждающих, базирующихся на положениях гостей. Также принятие решений может основываться на анализе идей и предложений, поступающих от сотрудников и направленных на повышение качества санаторно-курортных услуг. Только коллективное принятие решений, опирающихся на факты, поможет избежать грубых ошибок, влияние которых неминуемо сказывается на деятельности предприятия.

Система управления качеством услуги является, в свою очередь, элементом системы большего масштаба — организации. Современная концепция управления качеством концентрирует свое внимание на достижении требуемого качества именно на уровне организации, и существующие системы (менеджмента и обеспечения) качества (МСК ИСО 9000, TQM, Европейская модель превосходства в бизнесе и т.д.) ориентированы на обеспечение эффективности функционирования организации через качество как характеристику этой эффективности.

Основные требования к системам обеспечения качества курортного продукта формируются в соответствии с международными стандартами ИСО 9000, а также ГОСТом Р 50691—94 и направлены на обеспечение необходимого качества предоставляемых потребителю услуг.

Идентификация требований заключается в выявлении ожиданий пациентов, обратившихся за санаторно-курортной услугой (элемент 1), а также в определении потребностей по результатам диагностики (элемент 5). Проектирование и разработка обслуживания (элемент 6) заключается в формировании перечня услуг (составлении курса лечения). Исходя из разработанных курсов и программ лечения, в санаторно-курортном учреждении

осуществляется планирование (элемент 7) и мониторинг услуг, чтобы наилучшим образом выполнить ожидания потребителей и заинтересованных сторон. Планирование проводится как при построении процедур обслуживания в целом по учреждению, так и по конкретной услуге для конкретного пациента. Предоставление услуг (элемент 8) заключается в самом процессе санаторно-курортного лечения в соответствии с заявленными планами лечения, требованиями законодательства и клиентов, стандартам здравоохранения, критериям аккредитации. В процессах управления и обеспечения ресурсами учреждение обеспечивает исполнителей

(элементы 2,4) соответствующим медицинским персоналом, помещениями, инструментами и оборудованием для проведения исследования, базами данных, энергетическими и другими ресурсами. Мониторинг (элемент 9) предусматривает контроль состояния пациентов в соответствии с нормативными требованиями, фиксируемыми в истории болезни, оценку результативности и эффективности лечения или другие управляющие действия, а также анализ удовлетворенности пациента и оценивание своевременности действий по его замечаниям.

Внедрение и совершенствование системы менеджмента качества санатория осуществляется в целях совершенствования санаторно-курортных услуг и роста удовлетворенности пациентов/клиентов. В соответствии с международным опытом, основные потенциальные результаты внедрения системного подхода заключаются:

- ? для учредителей — в повышении финансовой эффективности;
- ? для санатория как учреждения — в формировании лояльной клиентской базы и обеспечении устойчивой работы;
- ? для линейных руководителей среднего звена — в более эффективной и «прозрачной» системе управления;
- ? для персонала — в улучшении профессиональной подготовки и карьерных перспектив;
- ? для пациентов — в повышении удовлетворенности и гарантии высокого качества услуг.

Разработка и внедрение системы менеджмента качества санатория осуществляется по следующим этапам:

- ? разработка и актуализация Миссии, Политики, Целей в области качества;
- ? разработка и внедрение Руководства по качеству и обязательных процедур в соответствии с требованиями ISO 9001;
- ? разработка и внедрение необходимой документации СМК;
- ? внедрение процессного подхода;
- ? обучение персонала;
- ? разработка Программы качества и повышения заполняемости;
- ? развитие СМК санатория в соответствии с требованиями ISO 9001 и ISO 9004.

Источник:

https://bstudy.net/692885/turizm/kachestvo_konkurentosposobnost_sanatorno_kurortnyh_uslug

Контрольные вопросы:

1. Назовите основные элементы системы управления качеством услуг санаторно-курортных организаций.
2. К принципам управления качеством санаторно-курортных услуг относятся?
3. Разработка и внедрение системы менеджмента качества санатория осуществляется по каким этапам?

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

2. РАЗДЕЛ 5. Правовое регулирование деятельности санаторно-курортных организаций

Тема 5.1 Лицензирование и сертификация Санаторно-курортных услуг.

3. Цели занятий

- Изучить понятие лицензирование
 - Изучит что необходимо для получения лицензии санаторию
- 4. Структура лекционного занятия.**

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Понятие лицензирование	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
2	Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
3	Положению о лицензировании медицинской деятельности работы (услуги) выполняются при оказании	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
4	Для получения лицензии санаторию необходимо иметь	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция

		Лекция с применением обратной связи
--	--	-------------------------------------

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Для решения вопросов государственного управления в области здравоохранения применяется такой действенный инструмент как лицензирование медицинской деятельности.

Лицензирование представляет собой законодательно утвержденное возмездное разрешение на право заниматься какой-либо деятельностью на определенный срок и при соблюдении определенных условий.

Лицензия (от лат. licentia — свобода, право) — специальное разрешение на право осуществления юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем конкретного вида деятельности (выполнения работ, оказания услуг, составляющих лицензируемый вид деятельности), которое подтверждается документом, выданным лицензирующим органом на бумажном носителе или в форме электронного документа, подписанного электронной подписью, в случае если в заявлении о предоставлении лицензии указывалось на необходимость выдачи такого документа в форме электронного документа

Основной смысл лицензирования — защита потребителя от некачественных продуктов и услуг в тех сферах, где эти услуги могут представлять опасность для его жизни и здоровья. Поэтому задачами лицензирования медицинской деятельности являются предупреждение, выявление и пресечение нарушений юридическим лицом, его руководителем и иными должностными лицами, индивидуальным предпринимателем, его уполномоченными представителями требований, которые установлены законодательством и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации. Соответствие соискателя лицензии этим требованиям является необходимым условием для предоставления лицензии, их соблюдение лицензиатом обязательно при осуществлении лицензируемого вида деятельности.

Перечень подлежащих лицензированию услуг содержится в Федеральном законе «О лицензировании отдельных видов деятельности». На основании данного закона постановлением Правительства РФ от 21.05.2001 № 402 «Об утверждении Положения о лицензировании медицинской деятельности» был утвержден порядок лицензирования медицинской деятельности, в том числе и в отношении санаторно-курортных услуг.

Лицензируют медицинскую деятельность Росздравнадзор и уполномоченные органы исполнительной власти субъектов РФ.

Росздравнадзор (Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения) является лицензирующим органом в отношении:

- медицинских и иных организаций, подведомственных федеральным органам исполнительной власти, государственным академиям наук, а также организаций федеральных

органов исполнительной власти, в которых федеральным законом предусмотрена военная и приравненная к ней служба;

- медицинских и иных организаций, подведомственных органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации, за исключением медицинских организаций, находящихся по состоянию на 1 января 2011 г. в муниципальной собственности — по 31 декабря 2012 г. включительно;

- медицинских и иных организаций, осуществляющих деятельность по оказанию высокотехнологичной медицинской помощи.

Уполномоченные органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации является лицензирующим органом в отношении:

- медицинских и иных организаций, подведомственных органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации и находящихся по состоянию на 1 января 2011 г. в муниципальной собственности, медицинских и иных организаций муниципальной и частной систем здравоохранения, за исключением медицинских и иных организаций, осуществляющих деятельность по оказанию высокотехнологичной медицинской помощи — по 31 декабря 2012 г. включительно;

- медицинских и иных организаций, за исключением подведомственных федеральным органам исполнительной власти, государственным академиям наук, а также организаций федеральных органов исполнительной власти, в которых федеральным законом предусмотрена военная и приравненная к ней служба, медицинских и иных организаций, осуществляющих деятельность по оказанию высокотехнологичной медицинской помощи — с 1 января 2013 г.;

- индивидуальных предпринимателей.

Лицензированию подлежит любая медицинская деятельность, осуществляемая юридическими лицами независимо от организационно-правовой формы, а также гражданами, занимающимися предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (индивидуальными предпринимателями). Медицинская деятельность, осуществляемая на основании лицензии, включает работы и услуги по перечню согласно приложению. Перечисленные в приложении к Положению о лицензировании медицинской деятельности работы (услуги) выполняются при оказании:

- первичной медико-санитарной;
- специализированной (в том числе высокотехнологичной);
- скорой (в том числе скорой специализированной);
- паллиативной медицинской помощи;
- оказании медицинской помощи при санаторно-курортном лечении;
- при проведении медицинских экспертиз;

- медицинских осмотров;
- медицинских освидетельствований
- санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий в рамках оказания медицинской помощи;

- при трансплантации (пересадке) органов и (или) тканей;
- обращении донорской крови и (или) ее компонентов в медицинских целях.

Другими словами, лицензированию подлежат не виды медицинской деятельности, а отдельные работы (услуги) при оказании вышеуказанных видов медицинской помощи согласно перечню. Так, санаторно-курортные услуги лицензируются по каждой услуге, которая в них входит (терапия, кардиология, клиническая лабораторная диагностика, физиотерапия и пр.).

Не должны иметь лицензию на медицинскую деятельность страховые медицинские организации, которые в силу специфики их правового статуса, определенного федеральным законодательством, осуществляют контроль качества медицинской помощи.

Для получения лицензии санаторию необходимо иметь в наличии:

- помещения, соответствующие экологическим, санитарно-эпидемиологическим, гигиеническим, противопожарным нормам и правилам;
- штат работников (врачей, среднего медицинского персонала, инженеров, техников и др.), имеющих профессиональное образование, подтверждаемое представлением соответствующих документов на право занятия профессиональной деятельностью по специальности, и специальную подготовку, соответствующие требованиям и характеру выполняемой работы — для юридического лица;
- организационно-технические возможности и материально-техническое оснащение (включая оборудование и инструменты) для осуществления медицинской деятельности.

Лицензирование медицинской деятельности осуществляют органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Лицензия выдается на срок, указанный соискателем лицензии в заявлении, но не более чем на 5 лет. Как указывает Закон № 294-ФЗ, в отношении юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, осуществляющих виды деятельности в сфере здравоохранения, плановые проверки могут проводиться два и более раза в три года. Для санаториев установлено, что проверки в них могут проводиться не чаще одного раза в два года, это определено постановлением Правительства РФ от 23.11.2009 № 944 «Об утверждении перечня видов деятельности в сфере здравоохранения, сфере образования и социальной сфере, осуществляемых юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, в отношении которых плановые проверки проводятся с установленной периодичностью». Причем это требование относится как к органам, осуществляющим лицензирование, так и к пожарным и к органам Госсанэпиднадзора.

Источник:

https://bstudy.net/692864/turizm/litsenzirovanie_standartizatsiya_sertifikatsiya_sanatorno_kurortnyh_uslug

Контрольные вопросы:

1. Перечислите что необходимо иметь для получения лицензии для санатория
2. Что входит в Закон РФ «О защите прав потребителей»
3. Стандарт «Санаторно-оздоровительные услуги. Требования к обслуживающему персоналу» что включает в себя

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

2. РАЗДЕЛ 5. Правовое регулирование деятельности санаторно-курортных организаций

Тема 5.2 Правовое регулирование отношений в санаторно-курортной сфере.

3. Цели занятий

- Изучение понятия санаторно-курортная деятельности как отрасль экономики
- Проблемы основных задач государственной политики в курортной сфере

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Санаторно-курортная деятельность как отрасль экономики	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
2	Закона РФ «О защите прав потребителей»	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
3	Федеральный закон «О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах»	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
4	Основными задачами государственной политики в курортной сфере	Информационная лекция Обзорная лекция

		Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
--	--	--

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Санаторно-курортная деятельность как отрасль экономики страны требует надежного правового регулирования, обеспечивающего благоприятные условия для ее развития. На курортное дело в полной мере распространяется регулирующее воздействие норм различных отраслей права: медицинского, таможенного, страхового, административного, экологического, о защите прав потребителей и др. В этом ряду особое значение отводится гражданскому праву.

Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ), являясь основным законом рыночной экономики, своими нормами охватывает и сферу курортов. В нем даны определения предпринимательской деятельности, юридической лица, индивидуального предпринимателя без образования юридического лица, коммерческих и некоммерческих организаций и их организационно-правовых норм. Услуги рассматриваются в ГК РФ как один из объектов гражданских прав, а медицинское обслуживание отнесено к числу услуг, предусмотренных в договоре возмездного оказания услуг. В ГК РФ сформулированы общие положения о договоре, дана развернутая система норм об отдельных обязательствах и договорах.

Гражданский кодекс Российской Федерации дал толчок для обновления и развития российского законодательства, прежде всего в сфере предпринимательства как основы рыночных отношений, в том числе предпринимательской деятельности курортных организаций.

Другим законодательным актом, регулирующим правовые отношения в сфере курортных услуг, является Закон РФ «О защите прав потребителей». Последние изменения к нему касаются информации о товарах (работах, услугах). С 1 января 2005 года все цены в обязательном порядке должны быть указаны только в рублях. В курортном и туристском бизнесе это изменение касается отношений с потребителями (речь идет об указании цен в рекламе, в договорах, расценках), отношения же между юридическими лицами – производителями услуг, туроператорами, турагентами оно не затрагивает. В этой ситуации здравницам и турфирмам рекомендуется в рекламе указывать «вилку» цены или сообщить в рекламном объявлении о необходимости уточнять цену в момент заказа тура.

Законом предусмотрена ответственность за ненадлежащую информацию; клиент вправе потребовать возмещения убытков и возврата уплаченной по договору суммы. Это касается и курортного бизнеса, поскольку предоставление надлежащей информации о потребительских свойствах путевки непосредственно влияет на решение потребителя о покупке. Здравницам и турфирмам следует очень внимательно относиться к предоставлению в договорах и памятках

информации о туре и предупреждению туристов об опасностях или сложных ситуациях путешествия.

При удовлетворении судом требований потребителя, установленных законом, суд взыскивает за несоблюдение в добровольном порядке удовлетворения требований потребителя штраф в размере 50% суммы, присужденной в пользу потребителя.

Убытки, причиненные потребителю вследствие нарушения его права на свободный выбор товаров (работ, услуг), возмещаются в полном объеме.

Исполнитель вправе потребовать возмещения своих затрат при отказе потребителя от исполнения договора, если потребитель принял оказанную услугу (товар, работу). Таким образом, турфирма может удержать с платежа туриста свои фактические затраты в случае отказа потребителя от поездки.

Потребитель вправе отказаться от исполнения договора о выполнении работы (оказании услуги) в любое время при условии оплаты исполнителю фактически понесенных им расходов, связанных с исполнением обязательств по данному договору.

За нарушение Закона РФ «О защите прав потребителей» Кодексом об административных правонарушениях (КоАП) предусмотрена следующая ответственность:

- за нарушение прав потребителей на получение необходимой и достоверной информации о товаре - наложение штрафа на должностных лиц от 5 до 10 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ), на юридических лиц – от 50 до 100 МРОТ;

- за включение в договор условий, ущемляющих права потребителя, - наложение штрафа на должностных лиц от 10 до 20 МРОТ, на юридических лиц – от 100 до 200 МРОТ;

- за непредоставление информации в государственный орган, должностному лицу – наложение штрафа на должностных лиц от 3 до 5 МРОТ, на юридических лиц - от 30 до 50 МРОТ;

- за непредоставление информации антимонопольному органу – наложение штрафа на должностных лиц от 30 до 50 МРОТ, на юридических лиц – от 1000 до 5000 МРОТ.

Таковы основные новшества, появившиеся в Законе РФ «О защите прав потребителей».

В начальный период реформ для курортной сферы был необходим государственный акт, исключающий стихийное нормотворчество и направляющий работу тысяч ответственных курортных организаций и индивидуальных предпринимателей, работающих на курортах, в единое правовое русло, где наряду с нормами гражданского права действуют специальные нормы, регулирующие курортную деятельность.

Таким актом мог быть лишь федеральный закон о курортах. Однако формирование правовой базы российского курортного дела началась не с закона о курортах. Поскольку в тот период курортная деятельность рассматривалась как вместе с туристской, основа рыночных отношений была заложена в нормативных актах, регулирующих туризм.

24 апреля 1994 г. был принят Указ Президента РФ «О дополнительных мерах по развитию туризма в Российской Федерации и об упорядочении использования государственной собственности в сфере туризма», а в 1996 г. был принят Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации». Параллельно с этим шла работа по формированию законодательных основ курортной деятельности.

На заседании Правительства РФ, посвященном проблеме стабилизации функционирования медико-производственного комплекса страны, была рассмотрена и утверждена Концепция развития здравоохранения и медицинской науки в Российской Федерации, нацеленная главным образом на приведение здравоохранительной системы России в соответствие потребностям населения и финансовым возможностям государства и общества. Среди основных положений экономической части Концепции отчетливо выделяется тезис о постепенном уменьшении доли бюджетов всех уровней и возрастании доли средств организаций и граждан в финансировании российского здравоохранения, развитии медицинского страхования.

Основным законом, регулирующим отношения в курортной сфере, стал Федеральный закон «О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах» (1995), согласно которому лечебные ресурсы, лечебно – оздоровительные местности и курорты являются национальным достоянием народов России. В этом Законе :

- даны определения ряда понятий, используемых в курортной сфере: природные лечебные ресурсы, лечебно – оздоровительная местность, курорты, курортное дело, округ санитарной охраны и др. Приведенные основные понятия являются нормативными, законодательно закрепленными и имеют лишь указанное значение . Их одинаковое толкование позволяет всем, кто соприкасается с курортной сферой, единообразно употреблять и использовать их, особенно в юридической практике должностных лиц курортных администраций и организаций;

- определены основные полномочия Правительства РФ, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в данном вопросе. Координировать курортную деятельность должен специальный орган, уполномоченный Правительством РФ;

- рассмотрены особенности использования природных лечебных ресурсов, объявлена государственная собственность на природные лечебные ресурсы, определен порядок разработки месторождений минеральных вод и лечебных грязей;

- определены механизмы экономического регулирования в сфере курортного лечения и отдыха. В частности, указано, что финансирование курортов должно проводиться в соответствии с целевыми программами. Определен статус санаторно-курортных организаций, лечебно-профилактических организаций, функционирующих на основе лицензии;

- приведены положения в области санитарной охраны округов;

- установлены порядок разрешения споров и ответственность за нарушение данного Закона.

Практически одновременно был принят другой закон, имеющий прямое отношение к курортной деятельности, - Федеральный закон «Об особо охраняемых природных территориях» (1995). В нем приведены определения особо охраняемых природных территорий, их категории и виды, понятие об их государственном кадастре. К лечебно – оздоровительным местностям и курортам относятся территории, пригодные для организации лечения и профилактики заболеваний, а также отдыха населения, и обладающие природными лечебными ресурсами. Законом установлен режим особой охраны лечебно-оздоровительных местностей и курортов.

В развитие указанных законов Правительство РФ утвердило «Положение об округах санаторной и горно-санаторной охраны лечебно-оздоровительных местностей и курортов федерального значения» и Положение о признании территорий лечебно-оздоровительными местностями федерального значения, регламентирующие деятельность по указанным направлениям.

Каждый из названных документов определяет способы (пути) государственного регулирования курортной деятельности и влечет принятие законодательных и иных правовых актов, развивающих и расширяющих предмет правового регулирования в этой сфере. Таковым является Концепция государственной политики развития курортного дела в Российской Федерации (2003), в которой даны ряд определений, ранее недостаточно четко определенных в законодательстве (курорт, путевка, курортное дело, санаторно-курортные услуги и др.), и обоснование необходимости принятия Концепции, а также рассмотрено состояние дел в этой сфере. Впервые за послереформенный период определены цель и задачи государственной политики развития курортного дела в Российской Федерации. Основными задачами государственной политики являются:

- восстановление и развитие системы государственного регулирования и координации в сфере курортного дела на федеральном уровне;
- разработка предложений по совершенствованию законодательной и нормативно правовой базы в сфере курортного дела;
- организация работы по формированию работы федеральных целевых программ в сфере курортного дела и обеспечение их реализации;
- межведомственная и межрегиональная координация санаторно-курортной деятельности;
- контроль за сохранением и рациональным использованием природных лечебных ресурсов, лечебно-оздоровительных местностей и курортов;
- разработка и ведение государственного реестра курортного фонда Российской Федерации;

- развитие инфраструктуры курортов, улучшение материально-технической и научно-исследовательских учреждений;

- разработка и реализация комплекса мер по формированию рыночных механизмов в сфере курортной деятельности, кооперации санаторно-курортных организаций с транспортными, сельскохозяйственными, производственными, банковскими структурами, страховыми и туристско-рекламными организациями, использование приемов маркетинга, менеджмента, опыта организации туристического бизнеса в продвижении на рынок санаторно-курортных услуг;

- создание условий для привлечения инвестиций в курортный комплект Российской Федерации путем предоставления налоговых льгот, государственных гарантий и других мер федеральной и региональной поддержки;

- обеспечение санаторно-курортным лечением социально незащищенных категорий населения (детей, инвалидов, ветеранов войны и труда) за счет средств бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов, а также больных туберкулезом, граждан, пострадавших в результате несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, аварий на Чернобыльской АЭС и других техногенных катастроф;

- улучшения финансирования санаторно-курортных учреждений из средств федерального и местных бюджетов;

- разработка и реализация научно-практических программ по совершенствованию профилактики заболеваний, новых учебно-оздоровительных, стационарозамещающих технологий, в том числе укороченных интенсивных курсов лечения, на основе эффективного применения природных и преформированных лечебных факторов;

- использование санаторно-курортных учреждений для создания на их базе сети центров и школ здоровья, отделений восстановительного лечения, реабилитации и долечивания больных, перенесших острый инфаркт миокарда, нарушения мозгового кровообращения, некоторые операции на сердце, сосудах и желудочно-кишечном тракте;

- разработка медико-экономических стандартов санаторно-курортных услуг и критериев лицензирования медицинской деятельности здравниц;

-повышение эффективности санаторно-курортного лечения и качества обслуживания больных на курортах и в здравницах, использование современных технологий приема, размещения, питания, экскурсионного обслуживания лиц, находящихся на курортах;

- защита прав и интересов граждан в период их пребывания на курорте;

- совершенствование системы подготовки кадров для санаторно-курортного комплекса;

- активизация международного сотрудничества по вопросам совершенствования санаторно-курортной деятельности;

- установление экономически выгодных правил въезда, выезда и пребывания на территории Российской Федерации для иностранных граждан, пользующихся услугами санаторно-курортного комплекса России;

- разработка и реализация рекламно-информационных программ о деятельности отечественных курортов, внедрение информационных технологий и создание базы данных санаторно-курортных организаций, проведение всероссийских форумов «Здравница», выставок, конгрессов, конференций.

Необходимо понимать, что для реализации данной Концепции последняя должна иметь статус постановления Правительства РФ и быть межотраслевым документом.

Источник: <https://studfile.net/preview/7271343/page:3/>

Контрольные вопросы:

1. Основным законом, регулирующим отношения в курортной сфере, стал Федеральный закон ...
2. Определение санаторно-курортного продукта может быть дано каким законом?
3. Под словом «отдыхающий» кого следует понимать?

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

2. РАЗДЕЛ 6. Деятельность санаторно-оздоровительных организаций. Бизнес-планирование и особенности в СКД

Тема 6.1 Система санаторно-оздоровительной организации.

3. Цели занятий

- Понятие Санаторно-курортная помощь населению

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Санаторно-курортная помощь населению	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
2	Документы, подтверждающие получение санаторно-курортного лечения	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Санаторно-курортная помощь населению – важное звено в системе лечебно-профилактических и реабилитационных мероприятий. Санатории в зависимости от возраста больных делятся на детские, подростковые и взрослые. Каждый санаторий имеет свой медицинский профиль. Санатории могут быть однопрофильными (для лечения больных с однородными заболеваниями) или многопрофильными (с двумя и более специализированными отделениями). Имеются санатории и дома отдыха специального назначения – для семейных, матерей с детьми, беременных.

Большинство санаториев организуют в курортных местностях с целью максимального использования природных особенностей данной местности. По характеру природных особенностей курорты делятся на три группы: бальнеологические (воды минеральных источников), грязевые (лечебная грязь) и климатические (приморские, горные, равнинные, лесные, степные). Важная роль отводится местным курортам, предназначенным для больных, которым противопоказана смена климата.

Санатории предназначены для лечения преимущественно естественными лечебными средствами в сочетании с физиотерапией, лечебной физкультурой, рациональным и лечебным питанием в условиях активного отдыха и специально организованного режима.

На большинстве курортов наряду с санаторным проводят и амбулаторное лечение больных, приезжающих по курсовым путевкам.

Широко используются и санатории-профилактории, организованные при промышленных предприятиях, содержащиеся за счет государственного страхования. Рабочие этого предприятия по рекомендации лечащего врача получают возможность без отрыва от производства в течение 24 часов после работы проходить лечение в профилактории, куда их доставляют специальным транспортом.

Организация льготного санаторно-курортного лечения осуществляется в соответствии с Приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 328 «Об утверждении порядка предоставления набора социальных услуг отдельным категориям граждан».

Обеспечение санаторно-курортным лечением осуществляется путем предоставления гражданам при наличии медицинских показаний санаторно-курортных путевок в санаторно-курортные организации, расположенные на территории РФ и включенные в «Перечень», который утверждается Министерством здравоохранения и социального развития РФ.

Санаторно-курортное лечение может представляться также и в виде амбулаторно-курортного лечения (без питания и проживания) на основании заявления гражданина.

Санаторно-курортная путевка оформляется по форме, утвержденной Приказом Министерства финансов РФ от 10.12.1999 г. № 90н, и является документом строгой отчетности.

Граждане при наличии медицинских показаний и отсутствии противопоказаний для санаторно-курортного лечения получают в ЛПУ по месту жительства справку для получения путевки по форме № 070/у-04.

При наличии справки для получения путевки граждане обращаются с заявлением о предоставлении санаторно-курортной путевки в исполнительные органы Фонда социального страхования РФ или органы социальной защиты населения по месту жительства до 1 декабря текущего года.

В случае, если граждане, проживающие в стационарном учреждении социального обслуживания, не имеют возможности самостоятельно обратиться с заявлением о предоставлении санаторно-курортной путевки, администрация учреждения оказывает им содействие.

Вопрос санаторно-курортного лечения детей-инвалидов, проживающих в стационарных учреждениях, решает администрация названных учреждений.

Исполнительные органы Фонда и органы социальной защиты населения по месту жительства заблаговременно, но не позднее, чем за 21 день до даты заезда в санаторно-курортное учреждение, выдают гражданам санаторно-курортные путевки в соответствии с их заявлениями и справками для ее получения.

Граждане после получения путевки, но не ранее чем за 2 месяца до начала срока ее действия, обязаны получить санаторно-курортную карту (учетная форма 072/у-04, для детей – 076/у-04).

Документами, подтверждающими получение санаторно-курортного лечения, являются отрывной талон путевки, который санаторно-курортные учреждения обязаны представить в срок не позднее 30 дней после окончания санаторно-курортного лечения в Фонд социального страхования РФ или его исполнительные органы, выдавшие путевку, и обратный талон санаторно-курортной карты, который гражданин в те же сроки предоставляет в ЛПУ, выдавшее санаторно-курортную карту.

Кроме того, инвалидам I и II групп, детям-инвалидам, лицам, подвергшимся воздействию радиации. Героям Советского Союза и России, а также некоторым другим категориям граждан предоставляется право на бесплатный проезд к месту лечения и обратно.

Инвалиды и дети-инвалиды имеют право на санаторно-курортное лечение в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида на льготных условиях. Инвалиды I группы и дети-инвалиды, нуждающиеся в санаторно-курортном лечении, имеют право на получение на тех же условиях второй путевки для сопровождающего их лица.

Об эффективности санаторно-курортного лечения свидетельствуют длительное отсутствие обострений основного заболевания, стойкое восстановление трудоспособности, улучшение общего состояния здоровья и самочувствия больного.

Источник: <https://studfile.net/preview/2901515/page:71/>

Контрольные вопросы:

1. Цели развития санаторно-курортного комплекса?
2. Участниками еис «медицинская реабилитация и культурология» являются на федеральном уровне...

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

2. РАЗДЕЛ 6. Деятельность санаторно-оздоровительных организаций. Бизнес-планирование и особенности в СКД

Тема 6.2 Бизнес-планирование в санаторно-курортных организациях.

3. Цели занятий

- Определить понятие бизнес-план
 - Изучить функции бизнес-плана
4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Понятие бизнес-план	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
2	Цель составления бизнес-плана	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
3	Функции бизнес-плана	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
4	Различие бизнес-плана и стратегического плана	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Бизнес-план – краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения.

Бизнес-план является документом, позволяющим управлять бизнесом, поэтому его можно представить как неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля. Важно рассматривать бизнес-план как сам процесс планирования и инструмент внутрифирменного управления. Бизнес-план является своего рода документом, страхующим успех предполагаемого бизнеса, в то же время бизнес-план – инструмент самообучения.

Основной целью разработки бизнес-плана является планирование хозяйственной деятельности фирмы на ближайшие и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов. Наряду с главной, определяющей целью составители бизнес-плана должны отразить другие цели:

1) социальные цели – преодоление дефицита товаров и услуг, оздоровление экологической обстановки, улучшение психологического климата в стране, создание новых духовных и культурных ценностей, развитие научно-технического и творческого потенциала, расширение деловых контактов, международных связей;

2) повышение статуса предпринимателя – развитие и укрепление экономического потенциала предпринимателя (включая производственный потенциал, финансовый, технико-технологический, научный, образовательный, а также духовный). Это служит условием и залогом возможности успешного проведения последующих сделок, повышения престижа предпринимателя, порождаемого его известностью, доброй репутацией, гарантиями высокого качества товаров и услуг;

3) иные, специальные цели и задачи – развитие контактов, зарубежные поездки, вхождение в различного рода ассоциации и др.

Или, например:

- 1) уяснить степень реальности достижения намеченных результатов;
- 2) доказать определенному кругу лиц целесообразность реорганизации работы уже существующей фирмы или создания новой;
- 3) убедить сотрудников компании в возможности достижения качественных или количественных показателей, намеченных в проекте и т. д.

Основной центр бизнес-плана – концентрирование финансовых ресурсов для решения стратегических задач, т. е. он призван помочь предпринимателю решить следующие основные задачи, связанные с функционированием фирмы:

1) определить конкретные направления деятельности, перспективные рынки сбыта и место фирмы на этих рынках;

2) оценить затраты, необходимые для изготовления и сбыта продукции, соизмерить их с ценами, по которым будут продаваться товары, чтобы определить потенциальную прибыльность проекта;

3) выявить соответствие кадров фирмы и условий для мотивации их труда требованиям по достижению поставленных целей;

4) проанализировать материальное и финансовое положение фирмы и определить, соответствуют ли материальные и финансовые ресурсы достижению намеченных целей;

5) просчитать риски и предусмотреть трудности, которые могут помешать выполнению бизнес-плана.

В современной практике бизнес-план выполняет пять функций.

Первая из них связана с возможностью его использования для разработки стратегии бизнеса. Эта функция жизненно необходима в период создания предприятия, а также при выработке новых направлений деятельности.

Вторая функция – планирование. Она позволяет оценить возможности развития нового направления деятельности, контролировать процессы внутри фирмы.

Третья функция позволяет привлекать денежные средства – ссуды, кредиты. В современных российских условиях без кредитных ресурсов практически невозможно осуществить какой-либо значительный проект, однако получить кредит непросто. Главная причина заключается не столько в проблеме высоких процентных ставок, сколько в возросшей невозвратности кредитов. В этой ситуации банки предпринимают целый комплекс мер по обеспечению возврата денежных средств, среди которых следует отметить требования банковских гарантий, реального залога и другие, но решающим фактором при предоставлении кредита является наличие проработанного бизнес-плана.

Четвертая функция позволяет привлечь к реализации планов компании потенциальных партнеров, которые пожелают вложить в производство собственный капитал или имеющуюся у них технологию. Решение вопроса о предоставлении капитала, ресурсов или технологии возможно лишь при наличии бизнес-плана, отражающего курс развития компании на определенный период времени.

Пятая функция путем вовлечения всех сотрудников в процесс составления бизнес-плана позволяет улучшить их информированность о предстоящих действиях, скоординировать усилия, создать мотивацию достижения целей.

Подготовка и эффективное использование бизнес-плана имеет первостепенное значение. Этот план может быть разработан менеджером, руководителем, фирмой, группой фирм или консалтинговой организацией. Для определения стратегии развития крупной фирмы составляется развернутый бизнес-план. Нередко уже на стадии его подготовки определяются потенциальные партнеры и инвесторы. Что касается временного аспекта бизнес-планирования, то большинство фирм составляет планы на год. В них детально рассматриваются различные направления деятельности фирмы в этот период и бегло характеризуется дальнейшее развитие. Некоторые фирмы составляют планы на срок до 5 лет, и лишь крупные компании, твердо стоящие на ногах, планируют на период более 5 лет.

Наряду с внутрифирменными функциями бизнес-планирование имеет большое значение при определении стратегии планирования на макроуровне. Совокупность долгосрочных бизнес-планов предприятий составляет информационную базу, которая является основой для разработки национальной политики планирования в рамках государственного регулирования экономики.

Таким образом, в наибольшей степени бизнес-план используется при оценке рыночной ситуации как вне фирмы, так и внутри нее при поиске инвесторов. Он может помочь крупным предпринимателям расширить дело с помощью покупки акций другой фирмы или организации новой производственной структуры, а также служит основой для формирования общегосударственной стратегии планирования.

В рыночной экономике существует множество версий бизнес-планов по форме, содержанию, структуре и т. д. Наибольшие различия наблюдаются в рамках модификаций бизнес-планов в зависимости назначения: по бизнес-линиям (продукция, работы, услуги, технические решения), по предприятию в целом (новому или действующему).

Существуют два основных подхода к разработке бизнес-плана. Первый заключается в том, что инициаторы проекта сами разрабатывают бизнес-план, а методические рекомендации получают у специалистов, в частности у возможных инвесторов. Согласно зарубежной практике данный подход является более предпочтительным. Кроме авторов концепций, заложенных в бизнес-плане, в его создании активное участие принимают финансисты, знающие особенности кредитного рынка, наличия свободных капиталов, риска данного бизнеса. При втором подходе инициаторы бизнес-плана сами его не разрабатывают, а выступают в качестве заказчиков. Разработчиками бизнес-плана являются фирмы, специализирующиеся в области маркетинговой

деятельности, авторские коллективы, отдельные авторы. При необходимости привлекаются консалтинговые фирмы и эксперты.

В зарубежной практике принято, что разработка бизнес-планов осуществляется с обязательным участием руководителя предприятия. Многие зарубежные банки и инвестиционные фонды отказываются рассматривать заявки на выделение средств, если это условие не соблюдается.

В любом случае независимо от способов составления бизнес-плана в процессе его разработки подлежат взаимному учету и увязке интересы и условия заинтересованных сторон:

- 1) заказчика бизнес-плана, являющегося самостоятельным инвестором или использующего привлеченный капитал, интерес которого – реализация проекта и получение дохода;
- 2) инвестора, интерес которого – возврат вложенных средств и получение дивидендов;
- 3) потребителей, использующих продукцию, интерес которых – удовлетворение потребностей в товарах;
- 4) органов власти, определяющих потребности и приоритеты развития бизнеса, основная цель работы которых – удовлетворение общественных потребностей.

В бизнес-плане оценивается перспективная ситуация как внутри фирмы, так и вне ее. Он особенно необходим руководству для ориентации в условиях акционерной собственности, так как именно при помощи бизнес-плана руководители компании принимают решение о накоплении прибыли и распределении ее части в виде дивидендов между акционерами. Этот план используется при обосновании мероприятий по совершенствованию и развитию организационно-производственной структуры фирмы, в частности для обоснования уровня централизации управления и ответственности сотрудников. Следует отметить, что указанный план, как правило, активно помогает координировать деятельность партнерских фирм, организовывать совместное планирование развития групп фирм, связанных кооперированием и изготовлением одинаковых или взаимодополняющих продуктов. В таком случае фирмы-партнеры осуществляют общее финансирование.

Существуют определенные особенности при разработке бизнес-планов для различных организаций, как, например, для одноточечной и многоточечной организации. Под одноточечной организацией понимается организация (юридическое лицо), состоящая из одного предприятия. Соответственно многоточечной будет организация, состоящая из двух и более предприятий. При планировании деятельности такой организации сначала разрабатываются планы для каждого предприятия, а затем эти планы сводятся в один бизнес-план. Если бизнес начинается впервые, то в план включаются лишь расчетные показатели. Если бизнес уже существует, то в план включаются отчетные данные за предшествующий год, с которыми сравниваются показатели планируемого года. Бизнес-план для организаций с крупным инвестиционным проектом,

требующим внешнего финансирования, – это наиболее сложный вид бизнес-плана. Первое место здесь занимают показатели, характеризующие инвестиционный проект. Затем излагаются обычные разделы бизнес-плана, увязанные с инвестиционным проектом.

Особенностью диверсифицированных организаций является направленное осуществление нескольких видов деятельности. Это должно отразиться в бизнес-планах таких организаций. Чаще всего в диверсифицированных организациях отдельные виды деятельности осуществляются в специальных подразделениях – филиалах (бизнес-единицах). В таких случаях организация выступает как многоточечная, и бизнес-план составляется соответственно.

Бизнес-план для непроизводственных организаций отличается тем, что вместо развернутого плана производства в нем кратко излагается планируемый перечень услуг (работ), которые будут предоставляться. На первом месте здесь – освещение условий предоставления услуг (выполнения работ), наличие лицензий, разрешений, сертификатов, обеспечение прав потребителей. Вместо плана производства в бизнес-плане непроизводственной организации разрабатывается оперативный план, в котором прогнозируются средства, помещения и ресурсы, которые будут необходимы для ведения бизнеса в предстоящий период, а также потребность в материалах, рабочей силе, средствах связи и т. д. Остальные разделы плана разрабатываются аналогично планам производственных организаций.

2. Отличие бизнес-плана от других плановых документов

Бизнес-план, как никакой из других планов фирмы, имеет внешнюю направленность, превращается в своего рода товар, продажа которого должна принести максимальный выигрыш. Следовательно, в отличие от традиционного плана экономического и социального развития предприятия бизнес-план учитывает не только внутренние цели предпринимательской организации, но и внешние цели лиц, которые могут быть полезны новому делу. Кроме того, в бизнес-плане основное внимание сосредоточено на маркетинговых и финансово-экономических аспектах бизнеса, в то время как научно-технические, технологические и социальные стороны представлены менее детально.

Более близок к бизнес-плану такой привычный, известный ранее российским предпринимателям документ, как технико-экономическое обоснование (ТЭО). Главное отличие ТЭО от бизнес-плана – это то, что технико-экономическое обоснование – это специфический плановый документ для создания и развития промышленных объектов. Поэтому особый акцент в структуре ТЭО сделан на производственно-технические аспекты проекта, а коммерческие, рыночные проблемы будущего бизнеса остаются почти нераскрытыми. Кроме того, отличие бизнес-плана от ТЭО состоит в его стратегической направленности. Следовательно, можно говорить о гораздо более узком, специфическом характере ТЭО по сравнению с бизнес-планом. Бизнес-план постепенно вытесняет ТЭО из сферы предпринимательской деятельности.

Бизнес-план является одним из ключевых элементов стратегического планирования. Как и стратегический план организации, охватывает достаточно длительный период, обычно 3 – 5 лет, иногда больше. Однако между бизнес-планом и стратегическим планом существует ряд различий:

1) в отличие от стратегического плана бизнес-план включает не весь комплекс общих целей фирмы, а только одну из них – ту, которая связана с созданием и развитием определенного нового бизнеса. Бизнес-план организации ориентирован только на развитие, в то время как стратегический план может включать другие типы стратегий организации;

2) стратегические планы – это обычно планы с растущим горизонтом времени. Бизнес-план имеет четко очерченные временные рамки. Таким образом, бизнес-план по своей форме, в отличие от стратегического плана, тяготеет к проекту с его конкретной проработкой и определенной самостоятельностью;

3) в бизнес-плане функциональные составляющие (планы производства, маркетинга и др.) имеют гораздо более весомое значение, чем в стратегическом плане, являются полноправными, равновесными частями структуры бизнес-плана.

В условиях рыночной экономики функции ТЭО все чаще выполняют инвестиционные проекты, которые наиболее близки к бизнес-плану по структуре и характеру изложения материала. Понятие инвестиционного проекта может употребляться в двух случаях: как инвестиционная деятельность (реализация системы инвестиционных мероприятий), как система организационно-правовых, аналитических, инженерно-технических, экономических и расчетно-финансовых документов, необходимых для обоснования и проведения соответствующих работ по реализации проекта.

Инвестиционный проект целесообразно рассматривать во втором смысле. Бизнес-план организации иногда выступает по отношению к инвестиционному проекту как документ, представляющий собой планы разработки и реализации соответствующей части инвестиционного проекта.

Для краткосрочных, небольших по масштабу или локальных бизнес-проектов, не требующих значительных затрат и непродолжительных по срокам реализации, бизнес-план может заменить инвестиционный проект. В нем совмещаются все этапы и работы, выполняемые в предынвестиционной фазе делового планирования. Может также существовать бизнес-план организации, включающий планируемые результаты инвестиционного проекта, например, если инвестиционный проект реализуется на действующем предприятии (расширение производства, модернизация, реконструкция). В этом случае инвестиционный проект может быть включен в бизнес-план предприятия, который регулирует порядок использования свободных средств предприятия и заемных финансовых ресурсов в рамках инвестиционного проекта.

Таким образом, инвестиционный проект и бизнес-план могут быть близки по структуре. Структура бизнес-плана схожа с инвестиционным проектом, особенно в той его части, где проводится обоснование инвестиционного замысла.

Источник: <https://studfile.net/preview/9123412/page:2/>

Контрольные вопросы:

1. Проведите анализ финансовой устойчивости санаторно-курортного предприятия.
2. Какие методы и средства применяются для эффективной деятельности санаторно-курортного комплекса?
3. Какими методами проводится анализ состояния и использования основных и материальных оборотных средств курорта?

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

2. РАЗДЕЛ 7. Рынок санаторно-оздоровительных услуг. Роль и значение маркетинговой деятельности, реализация бизнес-планов.

Тема 7.1 Ценообразование в санаторно-оздоровительных организациях.

3. Цели занятий

- определения понятия «цена
- Изучить особенности ценообразования туристско-рекреационного рынка

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	понятия «цена»	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
2	Главные особенности ценообразования туристско-рекреационного рынка	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
3	Цели ценообразования	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Существует множество способов определения понятия «цена» цена — это денежное выражение стоимости товара, количество денег, уплачиваемое за единицу товара или услуги, сумма, которую продавец получает за товары и услуги, форма выражения рыночной политики предприятия и др.

Различные формулировки одного и того же явления, как правило, указывают на его многоплановость, многофакторность и многоэтапность.

Цена есть результат фокусирования и взаимодействия практически всех исходных экономических явлений спроса, предложения, конкуренции, маркетинговой политики, себестоимости, налогов, субсидий и т. д.

Процесс ценообразования обладает ярко выраженной отраслевой спецификой. Именно поэтому анализ развития любого рынка, в том числе и рынка туристско-рекреационных услуг, немислим без выявления закономерностей и особенностей движения цен.

Главные особенности ценообразования туристско-рекреационного рынка заключаются в следующем:

- существенный диапазон сезонных колебаний спроса,
- большое влияние эффекта субституции,
- комплиментарный характер потребления,
- значительная дифференциация потребностей рекреантов в структуре и качестве продуктов;
- неодинаковый характер эластичности в различные временные периоды и в различных сегментах рынка
- преобладание фьючерской: формы установления цен и реализации путевок;
- невозможность хранения услуг и др.

Такое большое количество факторий, которые часто имеют разнонаправленное и воздействие, превращают ценовую политику туристско-рекреационных предприятия в крайне сложный процесс, состоящий из нескольких этапов Рассмотрим его на примере санаторно-курортных и гостиничных предприятий Обычно выделяют шесть основных этапов этого процесса

- определение целей ценовой политики,
- оценка издержек,
- определение особенностей спроса,
- анализ цен и методов конкурентов,
- выбор метода ценообразования, — окончательное установление цены. Рассмотрим их более подробно.

Определение целей ценообразования:

Цели ценообразования относятся к мерам стратегического характера, в маркетинговой практике выделяют 4 основные стратегии

- обеспечение выживаемости,
- максимизация текущей прибыли,
- завоевание лидерства по показателям доли рынка,
- завоевание лидерства по показателям качества товара

В современных условиях для санаторно-курортных и гостиничных предприятий наиболее популярна первая, вторая и четвертая стратегии Их особенность в том, что они, как правило, меняются; в зависимости от времени года, в результате усилившихся в последние годы сезонных колебаний спроса Так, в зимний период количество прибытий туристов резко сокращается, поэтому в целях увеличения объема продаж гостиницы и санатории снижают цены до минимума. Ситуация осложняется конкуренцией, которая сильно обостряется между базами размещения в «низкий сезон» В результате ставится под угрозу их функционирование, проблема выживаемости в этот период времени выходит на первое место.

В летние месяцы - ситуация меняется, когда спрос на отдых сильно возрастает, а предложение остается неизменным. В этот период санатории и гостиницы пытаются возместить недополученную прибыль во время «низкого сезона».

Таким образом, наличие ярко выраженных сезонных колебаний спроса определяют для большинства предприятий санаторно-курортного и гостиничного бизнеса смену ценовых стратегий, как правило, дважды в год.

Ценообразование, направленное на завоевание лидерства по показателям качества, предполагает высокие издержки, связанные с достижением должного® уровня комфортности и сервиса, поэтому результатом этой стратегии всегда являются высокие цены.

В последние годы спрос на дорогой отдых стал возрастать: так, исследования международных экспертов в области туризма показывают, что увеличение спроса на гостиницы повышенной комфортности будет расти наиболее быстрыми темпами - 9,5% в год; на гостиницы среднего класса - 9% в год; на дешевый отдых - 5% в год. Поэтому в последнее время все больше предприятий стали выбирать данную стратегию.

Изложенное позволяет сделать вывод, что на выбор стратегии ценообразования в санаторно-курортной и гостиничной сфере наиболее сильное влияние оказывает фактор сезонности.

Источник: <https://bibliotekar.ru/4-1-26-turizm-gostinichnyy-biznes/29.htm>

Контрольные вопросы:

1. Выделите 4 основные стратегии в ценообразовании.
2. Цена как важнейший элемент комплекса маркетинга выполняет функцию...

3. Факторы формирования цен на продажи санаторно-курортных услуг?

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

2. РАЗДЕЛ 7. Рынок санаторно-оздоровительных услуг. Роль и значение маркетинговой деятельности, реализация бизнес-планов.

Тема 7.2 Маркетинговая деятельность в санаторно-курортных организациях.

3. Цели занятий

- изучение санаторно-курортный маркетинг
- определение ценообразования на путевку

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Санаторно-курортный маркетинг	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
2	Качество санаторно-курортных услуг	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
3	Ценообразование на путевку	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
4	Маркетинговые коммуникации	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи

5.Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Санаторно-курортная деятельность не является однородной и включает в себя услуги различных видов: санаторно-оздоровительные, туристско- экскурсионные, размещения,

питания, транспорта и др. Соответственно, предприятия каждого вида деятельности формируют свой маркетинг как инструмент работы на санаторно-курортном рынке.

Поэтому в данном разделе будет рассмотрен только маркетинг санаторно-курортных организаций или санаторно-курортный маркетинг.

Санаторно-курортный маркетинг можно определить, как концепцию управления санаторно-курортной организацией, заключающуюся во всестороннем изучении потребностей отдыхающих в санаторно-оздоровительных услугах для наиболее полного их удовлетворения путем комплексных усилий по производству, реализации и продвижению лечебно-оздоровительного продукта на рынке с целью получения прибыли и достижения других целей, стоящих перед организацией, более эффективным, чем конкуренты, способом.

Если рассматривать отдельно санаторно-курортный маркетинг, то он значительно отличается от туристского маркетинга.

Основные отличия между ними следующие:

- санаторный маркетинг является маркетингом производителя услуг, тогда как туристский — маркетинг посредника и продавца;
- рыночные барьеры входа и выхода на рынок для санаторно-курортных предприятий значительно выше, чем для туристских фирм;
- санаторный маркетинг характеризуется негибкостью предложения, поскольку рекреационные услуги могут потребляться только в данное время и в данном месте и не могут быть перенесены в другой регион или на другой срок;
- в России туристский бизнес работает в условиях, более отвечающих рыночным, чем санаторно-курортный комплекс, который очень подвержен государственному регулированию в силу выполнения социального заказа и значительной доли организаций с государственной собственностью в его составе;
- санаторный маркетинг в настоящее время больше ориентирован на корпоративного клиента, туристский маркетинг — на индивидуального потребителя;
- ценообразование в санаторной сфере в большей степени основано на учете уровня издержек, особенно постоянных, тогда как в туризме более гибко отвечает на колебания спроса;
- санаторный маркетинг оперирует в основном на внутреннем рынке, туристский маркетинг активно работает и на международном рынке.

Основными особенностями санаторно-курортного маркетинга являются:

- комплексность лечебного продукта, т.е. сочетание в одном пакете различных услуг, при доминировании медицинских услуг;
- специфичность лечебного продукта, а именно предназначение индивидуальным клиентам, имеющим проблемы со здоровьем;

- необходимость тесной координации фирм, продающих санаторно-курортный продукт, с производителями этого продукта, поскольку в процессе продаж появляются различные специфические вопросы медицинской тематики;
- необходимость в ряде случаев специальной медицинской подготовки к поездке (санаторно-курортная карта, выписки из историй болезни, амбулаторных карт и пр.);
- высокая эластичность спроса на санаторно-курортный продукт по отношению к цене и доходам, а также чувствительность к неценовым факторам внешней среды (политическим, экономическим, социальным, экологическим и др.), связанных с тем, что такой спрос не является первоочередным и легко откладывается потребителем;
- сглаженность сезонных колебаний спроса — чем сильнее выражен лечебный компонент, тем слабее сезонность;
- значительная стоимость санаторно-курортного продукта, связанная с длительностью курортного лечения и высокой стоимостью медицинских услуг.

Маркетинг как концепция управления санаторием в отличие от его использования как вспомогательной функции по обеспечению производства и сбыта услуг, делает упор на ориентацию всей совокупности функций на удовлетворение конкретного рыночного спроса различных социальных групп рекреантов, а, следовательно, и на учет рыночной конъюнктуры, изучение специфических потребностей покупателей курортных услуг. Маркетинг в этом случае является основополагающей, целевой функцией, которая определяет все аспекты деятельности санаторно-курортной организации.

Маркетинг должен определять всю содержательную деятельность санаторно-курортной организации. В этом случае он превращается из обычной хозяйственной функции в само содержание, сущностную черту функционирования СКО, стремящейся к удовлетворению потребностей пациентов и получению максимально возможной прибыли.

Важнейшим организующим элементом системы является ее подчиненность определенной цели, где цель выступает в виде образа желаемого будущего, т.е. определенной модели состояния, на которую направлено функционирование системы. Главная цель санаторно-курортного маркетинга — достичь соответствия между возможностями (предложением) санаторно-курортных организаций и потребностями (спросом) на лечебно-оздоровительные услуги для достижения основной цели санатория — получения прибыли. Однако часто цели санатория не являются только коммерческими, а представляют собой сложное сочетание различных целевых установок, формирование которых определяется разнообразными факторами внешней и внутренней среды.

Целями маркетинга могут быть: удержание своих позиций на рынке санаторно-курортных услуг (стратегия выживания); проникновение на новые рынки (стратегия роста); получение сверхвысоких прибылей (стратегия «снятия сливок»); диверсификация продукта; социальные цели.

Понятно, что цели маркетинга и определенные на этой основе задачи соответствуют главным целям организации. Поскольку требования потребителей лечебно-оздоровительных услуг к лечебному продукту, его качественным характеристикам, присущему ему набору потребительских свойств индивидуализированы, служба маркетинга СКО должна проводить систематические исследования как самих потребителей, так и конъюнктуры рынка, деятельности конкурентов, анализ собственных возможностей и эффективности мероприятий продвижения. Эта работа возлагается в санатории на информационный комплекс, который базируется на маркетинговой информационной системе (МИС). Под маркетинговой информационной системой понимается персонал, а также совокупность оборудования, программного обеспечения, технологических приемов, осуществляющий планирование, сбор, обработку, анализ информации, представляющей интерес для лиц, принимающих решения в организации. При этом не следует думать, что для этого формируется какая-то специально выделенная структура. Обычно обязанности по информационному обеспечению возлагаются на сотрудников службы маркетинга. Исходя из полученной информации, осуществляется ориентация всей хозяйственной деятельности СКО на удовлетворение рыночного спроса.

Эта ориентация достигается формированием маркетингового комплекса, под которым понимают совокупность контролируемых элементов маркетинга, функционирующих совместно и действующих на определенный сегмент потребителей. Классическими элементами маркетингового комплекса согласно концепции «4Р» являются: продукт (product); цена (price); продвижение (promotion); место (place). Большинство исследователей, занимающихся вопросами маркетинга в сфере услуг, считают возможным в дополнение к классическим рассматривать еще три элемента: персонал (people); материальные свидетельства (physical evidence); способ предложения услуг (process). Такой подход они объясняют специфическими особенностями сферы услуг (неразрывность процесса производства услуг от их потребления, изменчивость качества, неосязаемость и неосхраняемость), отличающих их от материального производства.

Таким образом, комплекс санаторно-курортного маркетинга составляют семь основных элементов (продукт, цена, продвижение, место, материальные доказательства, процесс, персонал), формируемых после проведения маркетинговых исследований и анализа полученной информации и предназначенный определенному потребительскому сегменту. Поэтому каждому сегменту предназначается отдельный продукт. Исходя из этого, разрабатывают программу

маркетинга, определяют позиции рекреационного продукта на рынке и направление воздействия на определенный рыночный сегмент.

Маркетинг в сфере курортных услуг включает в себя внешний, внутренний и интерактивный маркетинг. Внешний маркетинг определяет работу СКО по формированию цен, реализации путевок, продвижению медицинских услуг. Внутренний маркетинг включает весь комплекс взаимоотношений администрации санатория с персоналом (обучение, мотивацию, продвижение по службе и др.), направленный на приобщение каждого работника к маркетинговой деятельности и обеспечение высокого качества обслуживания туристов. Интерактивный маркетинг определяет умение персонала обслужить клиента.

Результат курортного обслуживания — удовлетворенность пациента — складывается не только из технологической, но и функциональной составляющей. К первой составляющей относится материальная часть курортного продукта (уровень лечебной базы, комфортность номеров, организация питания и т.д.), ко второй — непосредственно процесс оказания курортных услуг, в осуществлении которого ведущую роль играет хорошо подготовленный и мотивированный персонал.

Одним из основных принципов маркетинга, в том числе и маркетинга в санаторно-курортной сфере, является принцип обратной связи. Наряду с принятием хозяйственных решений, в зависимости от конъюнктуры рынка, санаторно-курортные организации должны активно воздействовать на потребителей и конкурентов всеми возможными методами и средствами. Таким образом, СКО должен не пассивно реагировать на спрос, а проводить продуманную хорошо скоординированную политику завоевания рынка, формирования новых потребителей.

Источник: https://bstudy.net/692884/turizm/marketing_sanatorno_kurortnoy_deyatelnosti

Контрольные вопросы:

1. Что такое Санаторно-курортный маркетинг?
2. Отличие санаторно-курортного маркетинга от туристского маркетинга?
3. Основными особенностями санаторно-курортного маркетинга являются?

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

2. РАЗДЕЛ 8. Актуальные аспекты в санаторно-курортном деле. Современное состояние СКД в России. Инновации, проекты, будущее.

Тема 8.1 Инновации в санаторно-курортном деле как антикризисные меры.

3. Цели занятий

- понятие инновации
- определение факторов инновационного развитие

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
-------	---------------------	----------------------------

1	Инновации	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
2	Основные подходы в изучении инновации	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
3	Развитие инновационной деятельности курортных компаний	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи
4	Классификация инноваций	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

В России предпринимаются активные действия по переходу на инновационный путь развития экономики. Особое внимание в последнее время стало обращать на совершенствование инновационных процессов в области науки и техники, материального производства и менеджмента.

Инновации — это действия, по внедрению достижений науки и техники в технологии и управление, в том числе и в социальной сфере, т.е. в организациях, занимающихся предоставлением услуг населению.

Успешное развитие общественных систем зависит от периодически происходящих инновационных процессов, которые затрагивают не только область науки и технико-технологической сферы, но и тесно связаны с экономическими и социальными преобразованиями.

Появление нововведений носит волнообразный характер — одна инновация заменяется другой, более продвинутой, обеспечивая постоянное развитие социальной системы, как это описано в концепции циклического развития экономики Н.Д. Кондратьева. Работы Кондратьева послужили толчком к началу серьезных исследований о роли инноваций в экономическом развитии. Его выводы легли в основу теории инноваций, разработанной Й. Шумпетером. В настоящее время можно выделить два основных подхода в изучении инновации:

- организационно-ориентированный;
- 2) индивидуально-ориентированный.

В организационно-ориентированном подходе термин «инновация» используется как синоним понятия «изобретение» и относится к созидательному процессу, где два или более представления, идеи, объекта сочетаются вовлеченным в процесс социальным субъектом неким особым образом с целью сформировать ранее не существовавшую конфигурацию.

Инновация представляет собой комплекс взаимосвязанных процессов и является результатом концептуализации новой идеи, направленной на решение проблемы и практическое применение нового явления. Реализация инновационных концепций связана с использованием стандартных экономических ресурсов: капитала, материальных ресурсов, труда, управления и времени. При этом новизна измеряется не по отношению к обществу, а по отношению к исследуемой организации.

В индивидуально-ориентированном подходе описывается процесс, посредством которого некий новый социокультурный объект (новшество) становится частью набора образцов поведения индивидов и одной из составляющих их когнитивной сферы. Инновация рассматривается как изобретательская деятельность, когда особым образом пересекаются две ранее не связанные между собой системы — индивид и инновация.

Факторами, определяющими инновационное развитие, являются:

- рыночная конъюнктура и конкуренция (как на внутреннем, так и на внешних рынках);
- среда (уровень развития науки и техники, законодательная и нормативная база, политическая и экономическая стабильность);
- кадры (ученые, специалисты, предприниматели, менеджеры, политические деятели, государственные служащие);
- ресурсы (природные, производственные, финансовые, научнотехнические, технологические, инфраструктура).

Нововведения возможны во всех сферах деятельности человека. Исходя из многовариантных возможностей, инновации различаются по сфере приложения, масштабам распространения и по характеру (табл. 5.6).

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Это вызвано тем, что в рыночной экономике инновации представляют собой метод конкуренции, так как инновация ведет к снижению себестоимости, цен и росту прибыли, к созданию новых потребностей, к притоку денег, к повышению имиджа (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

Классификация инноваций

Критерий классификации	Виды инноваций
1. По сфере приложения	Научно-технические, организационноэкономические, социально-культурные и государственно-правовые
2. По масштабам распространения	Глобальные, национальные, региональные, отраслевые и локальные (на предприятии, в компании) инновации
3. По характеру	Эволюционные, радикальные

Необходимым условием экономического роста и повышения качества жизни любой страны является инновационная активность. Инновационная активность проявляется через инновационные процессы — целенаправленная деятельность по созданию, освоению в производстве и продвижению на рынок продуктивных, технологических и организационно-управленческих новшеств.

В инновационной деятельности туристский бизнес опирается на фундамент накопленных знаний.

На внедрение инноваций в туризме влияет экономическая ситуация в стране, социальное положение населения, национальное законодательство, а также межправительственные и международные соглашения. Поэтому мотивы и причины появления инноваций в туристской деятельности в каждой стране бывают разными. Однако для любой страны имеется несколько характерных черт:

- растущие потребности населения в знакомстве с образом жизни в других регионах и приобретении новых знаний;
- насыщение многих классических и традиционных направлений поездок (дестинаций);
- опасность потери квоты рынка во въездном туризме;
- обострение конкуренции, рост предложения стандартизованных глобальных продуктов;

- необходимость сдерживать выезд своих граждан в зоны, аналогичные по условиям регионам своей страны (природа, культура, климат);
- гармоничное объединение привлекательных условий отдыха и путешествий (природных и культурных особенностей, возможности проведения досуга, приобретения специфических товаров и специальных туристских услуг) для полного удовлетворения потребностей самых требовательных туристов;
- технологическая революция и экспансия услуг в экономике;
- переход от экономики предложения к экономике спроса.

Базируясь на положениях Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС), в туристско-рекреационной сфере развивается инновационная деятельность по трем направлениям:

- 1) внедрение нововведений (организационные инновации), связанных с развитием предприятия и туристского бизнеса в системе и структуре управления; кадровой политики; рациональной экономической и финансовой деятельности;
- 2) маркетинговые инновации, позволяющие охватывать потребности целевых потребителей или привлекать не охваченных на данный период времени клиентов;
- 3) периодические нововведения (продуктовые инновации), направленные на изменение потребительских свойств туристского продукта, его позиционирование и дающие конкурентные преимущества.

Таким образом, инновационная деятельность в сфере туризма направлена на создание нового или изменение существующего продукта, на совершенствование транспортных, гостиничных и других услуг, освоение новых рынков, внедрение передовых информационных и телекоммуникационных технологий и современных форм организационно-управленческой деятельности.

Главными задачами инновационного развития при этом являются:

- обеспечение благоприятных экономических и финансовых условий для активизации инновационной деятельности и использования новых технологий и производств, соответствующих международным стандартам и гарантирующих выпуск конкурентоспособной продукции; выбор рациональных приоритетов развития инновационной сферы и проектов, имеющих большую социальную значимость;
- координация действий федеральных, региональных и местных органов исполнительной власти в реализации государственной инновационной политики и эффективного функционирования инновационной системы, адаптация научных организаций к рыночным условиям;
- обеспечение высокого качества образования, системы подготовки и переподготовки кадров для эффективного ведения инновационной деятельности.

Внедрение инноваций в курортный бизнес сопряжено с рядом проблем.

1. Рекреация и туризм являются одной из важнейших отраслей сервиса, и это требует современных форм и механизмов обслуживания клиентов. Однако не все компании охотно применяют инновации на практике. Ведь инновация — это прежде всего риск и немалый. Любая инновация, особенно если она затрагивает организацию в целом, вызывает сопротивление, так как принятие и осуществление инновации связано с ломкой стереотипов восприятия, поведения и установок. Страх менять что-то в постоянной и привычной работе мешает фирмам обращаться к новым механизмам. Например, многие туроператоры предлагают своим региональным агентствам новую систему бронирования — бронирование туров в online, что позволяет получать практически мгновенное подтверждение тура. Таким образом, туроператор экономит время на обработке заявки, а турагент, в свою очередь, ускоряет процесс оформления клиента. Выгода очевидна: экономя время на работе, турагент получает возможность привлечь клиента своей оперативностью. Но до сих пор, несмотря на достаточно широкое применение и удобство данной системы, многие агентства отказываются так работать. Куда ближе непосредственный контакт с туроператором. Боязнь быть не услышанным и не понятым заставляет агентов обращаться к старой и проверенной системе бронирования — с помощью факса. Это яркий пример неприятия инновации. Чаще всего в основе отрицания инновации лежит социально-психологический аспект: оценивая свои возможности, достаточное количество сотрудников организации склонны считать, что они не имеют необходимых при внедрении инноваций умений и навыков. Это вызывает опасение оказаться лишним и как следствие — сопротивление изменениям.

Результаты проведенных исследований показывают нежелание принятия инноваций, исходящее не только от работников индустрии туризма, но и от руководителей ряда средств размещения, да и от самих отдыхающих. Так, 15% опрошенных руководителей не планируют реализовывать услуги через сеть «Интернет». В большинстве случаев это граждане в возрасте от 50 лет и старше, которые проявляют большой консерватизм и с недоверием относятся к нововведениям типа интернет-продаж турпродукта: 15,4% опрошенных отдыхающих считают приобретение турпродукта через Интернет покупкой «кота в мешке».

Существует и альтернативная точка зрения на значение инновации. Фирмы, использовавшие в своей деятельности инновационные аспекты, утверждают, что создание и продвижение нового турпродукта не только желательная деятельность организации, но и необходимая.

2. В условиях жесткой конкуренции первостепенной задачей любой фирмы является, безусловно, завоевание лидирующего места на курортном рынке, получение и увеличение прибыли. Одним из способов обратить внимание потребителей на свой товар является предложение рынку нового товара, отличного от товара конкурентов. Именно своевременный вывод нового товара на рынок способен привлечь новых покупателей,

увеличить доход предприятия. В туристском бизнесе нужен постоянный поиск новых идей, иначе не выдержишь конкуренции.

3. Существует два вида инновации: кризисная инновация и инновация развития. При грамотном подходе к созданию и реализации инновации она может принести немалый доход и немалую пользу.

Кризисная инновация — это скорое быстрое решение о нововведении для того, чтобы спасти существующий товар от исчезновения с рынка. Она выводится на рынок в рекордно сжатые сроки и при правильном позиционировании на рынке товар выживает.

Инновация развития — несколько отличный от предыдущего вид. Она внедряется медленно и продуманно, выводится на рынок не спонтанно, а постепенно, является поддерживающей инновацией, способной предупредить старение существующего товара.

Для туристского бизнеса необходимо использование двух этих видов инновации, так как туристский рынок — рынок нестабильный, поддающийся влиянию различных событий в окружающих и смежных областях. В данных условиях турфирмы должны не только создавать новый продукт, но уметь своевременно реагировать на новые изменения в различных областях деятельности, смежных с туризмом, обладать способностью к созданию новых методов работы и улучшению результатов деятельности.

Таким образом, инновация — необходимый пункт в программе развития и реализации турпродукта на рынке. Главная цель турфирмы — выжить в условиях конкуренции, заинтересовать и привлечь максимальное количество потребителей. Именно с помощью инновационных аспектов в текущей деятельности фирмы есть возможность обеспечить своему турпродукту вполне стабильное существование на рынке.

4. Следует также отметить, что туризм представляет собой торговлю услугами. Причем, во-первых, это комплексная и разнообразная услуга, как с точки зрения производителя, так и потребителя, а во-вторых, это невидимая, изменчивая и интегрированная услуга. И, наконец, в-третьих, это информационно-насыщенная услуга. Именно эти характеристики туризма представляют его как отрасль, идеально подходящую для применения информационных технологий.

На развитие инновационной деятельности курортных компаний оказывают влияние следующие факторы:

- экономические и технологические (отсутствие достаточных средств для финансирования, слабость материально-технической базы, устаревшая технология);
- политические, правовые (политическая нестабильность, криминогенная обстановка, ограничения, вводимые законодательным путем);

- организационно-управленческие (излишняя централизация, ориентация на краткосрочную окупаемость, сложность согласования интересов участников инновационных процессов, преобладание вертикальных потоков информации);
- социально-психологические и культурные (сопротивления новшествам, всему новому, что поступает извне, боязнь неопределенности).

Все эти факторы зависят от состояния внешней и внутренней среды, анализ которой при организации инновационной деятельности в туристской компании должен быть постоянно в центре внимания.

При анализе состояния внешней среды особое внимание следует обращать на факторы, которые непосредственно влияют на внедрение инновации. Это: общая экономическая ситуация, действия исполнительных органов власти по поддержке развития туризма, интенсивность и масштаб конкуренции, состояние коммуникационных сетей, возможность применения новых технологий при организации поездок, период времени для продвижения новинок.

К факторам внутренней среды относятся: политика и стратегия туристской компании; наличие в коллективе работника-новатора; поддержка инноваций со стороны руководства; содействие экспериментам на всех уровнях; использование мотивационных систем, наличие специализированного подразделения по реализации новшеств; необходимый уровень финансовых возможностей, развитые коммуникационные стратегии, организационно-техническая готовность к реализации новшеств.

Следует также сказать, что механизм нововведений зависит от вида инноваций. Например, при таком нововведении в санатории, как система бронирования, необходимо наличие команды, объединенной под единым началом.

Для СКО-пользователей экономический эффект может выражаться в следующих показателях: росте объема продаж; расширении географии турпродукта; снижении расходов на рекламу и продвижении собственного турпродукта; повышении его качества благодаря использованию международных стандартов; сокращении времени обслуживания и оформления документов.

Инновационная деятельность является составной частью экономической жизни страны и регулируется законами и нормативными актами, обеспечивающими функционирование экономики, а также правовыми актами, имеющими непосредственное отношение к инновациям. Так, в частности, на федеральном уровне в 2006 г. принят Федеральный закон РФ «Об информации, информационных технологиях и защите информации». На уровне Краснодарского края в 2008 г. принят Закон «Об информационных системах и информатизации Краснодарского края».

Инновации в курортном деле тесно связаны с информатизацией и применением новейших технологий. Всемирная сеть развивается столь стремительно, что ежегодно число ее подписчиков и объем информационных ресурсов практически удваиваются. Очевидно, что не остается в стороне от этого бума и туристический бизнес.

Из общей массы приобретаемых через Интернет услуг три четверти приходится на США, где свыше 60% туристов использует Интернет для поиска подходящих туров. Результаты проводимых исследований подтверждают, что в туристской отрасли спрос сильно зависит от стоимости и оперативный поиск необходимой информации часто играет решающую роль, поэтому все больше потребителей предпочитают поиск и заказ билетов и отелей именно в сети «Интернет» любому другому источнику информации. В 2004 г. объем продаж туристских услуг в США с использованием онлайн-технологий составил 54 млрд долл., или 23% всех сделок.

Если на европейском рынке в 2002 г. объем продаж туристских услуг в онлайн-режиме составил 7,2 млн евро, то в 2006 г. — 10% этого объема. На первом месте находится Великобритания — 38% от общих туристских операций; за ней следует Германия — 22%; Франция — 12%; Финляндия, Исландия и Скандинавские страны — по 11%. В остальных странах Европы объем онлайн-операций составлял 8—9%.

Уже сейчас половина всей выручки, которая генерируется через Интернет, приходится на отрасль путешествий и туризма. 62% пользователей, обращающихся в Интернет, ищут тарифы отелей и авиакомпаний и сведения о наличии свободных мест. Преимущества глобальной сети очевидны. Во-первых, широчайший охват аудитории. Он позволяет 35 000 клиентов в день посещать самый популярный сервер по туризму TravelWeb, на котором представлено более 17000 отелей. Во-вторых, сравнительно невысокие накладные расходы и прилагаемые усилия для продавцов и покупателей. Стоимость бронирования через Интернет составляет в среднем 1,7 долл. США, тогда как через GDS — 3,5 долл. Традиционный факсовый способ вытягивает из кошелька покупателя 10 долл. США. Третье удобство — круглосуточный доступ в сеть для частных пользователей. Эти преимущества Интернета, а также возможность обновления информации за считанное время, используют и туристские фирмы, перед которыми сеть открывает значительные возможности реализации туристских продуктов в режиме онлайн и их рекламе, а также стимулирования продаж.

В российском турбизнесе Интернет пока играет незначительную роль. По количеству сайтов турбизнес находится на пятом месте, уступая место «образованию», «авто и мото», «строительству», «товарам и услугам».

Полный перевод российского турбизнеса на онлайн-технологии сейчас нереален в связи с отсутствием четкого законодательства в этой сфере, низким уровнем развития рынка,

недостаточной опытностью потребителей, невозможностью обезопасить оплату услуг кредитной картой.

Потребители не делают покупок в онлайн-режиме по многим причинам, среди которых: предпочитают услуги туристской компании; считают, что информация на сайтах является неполной; не доверяют виртуальным агентствам; не знают надежных туристских сайтов и не умеют ими пользоваться. Таким образом, устранив влияние этих факторов, можно значительно активизировать продвижение и реализацию туров через Интернет.

Среди факторов, влияющих на качественное обслуживание в сфере курортного обслуживания, на первом месте стоит внешняя среда. Внешняя среда предприятия рассматривается как совокупность двух относительно самостоятельных подсистем: макроокружения и непосредственного окружения. Каждый участник туристского рынка, будь то турфирма или санаторий, начиная свою деятельность, должен ясно представлять потребность на перспективу в материальных, финансовых, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их возможного получения, а также уметь четко определить эффективность использования ресурсов в процессе работы фирмы.

При анализе внешней среды обычно подвергаются оценке такие области деятельности организации, как экономика, политика, рынок, технология, конкуренция, международное положение, социальное поведение. Эти факторы воздействуют на разные аспекты текущей стратегии предприятия. Но самым важным элементом внешней среды маркетинга предприятия санаторно-курортной сферы является природная среда.

Источник:

https://bstudy.net/692879/turizm/innovatsionnye_aspekty_razvitiya_sanatorno_kurortnoy_otrasli

Контрольные вопросы:

1. Назовите два основных подхода в изучении инновации в санаторно-курортном деле?
2. Факторами, определяющими инновационное развитие, являются?
3. Какие факторы оказывают влияние на развитие инновационной деятельности курортных компаний?

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

2. РАЗДЕЛ 8. Актуальные аспекты в санаторно-курортном деле. Современное состояние СКД в России. Инновации, проекты, будущее.

Тема 8.2 Проблемы деятельности санаторно-оздоровительных организаций в современный период.

3. Цели занятий

- рассмотрение главных проблемы санаторно-курортной сферы России

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Главные проблемы санаторно-курортной сферы России	Информационная лекция Обзорная лекция Лекция-дискуссия Проблемная лекция Лекция с применением обратной связи

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

На сегодняшний день система санаторно-курортной помощи в стране не имеет единой структуры и рассредоточена между министерствами, ведомствами, общественными организациями, акционерными обществами, что определяет развитие санаторных учреждений с учётом интересов и возможностей собственника. Независимо от форм собственности и ведомственной подчиненности, санатории России в решении общей задачи составляют единый комплекс, требующий управления и организационно-методического обеспечения.

Отсутствие единой структуры санаторной помощи, сложная экономическая ситуация и особенности налоговой политики отразились на состоянии курортов страны.

Одним из главных факторов, обеспечивающих конкурентоспособность «дореформенных» отечественных санаторно-оздоровительных услуг, был относительно низкий уровень цен. В результате введения свободных цен при ухудшившемся экономическом положении подавляющего большинства населения, прежде всего и нуждающегося в оздоровлении, ценовая конкурентоспособность была утрачена. Отсутствие действенного государственного контроля за ростом цен, в том числе за ростом цен на продукцию и услуги естественных монополий, и привело к тому, что санаторно-оздоровительные услуги стали неконкурентоспособными и невостребованными. Относительная стабилизация санаторно-курортного комплекса и его «выживаемость» в начале реформируемого периода достигнуты в значительной мере благодаря в первую очередь осуществляемой государством системе финансирования закупок санаторно-оздоровительных услуг через внебюджетные фонды, которую можно рассматривать как временную меру государственного воздействия на санаторно-курортный рынок.

В период новых экономических отношений, несмотря на рост общей заболеваемости населения, число санаторно-курортных учреждений значительно сократилось.

Даже беглый, поверхностный анализ развития санаторно-курортного комплекса за период проведения реформ свидетельствует о сложности происходящих в нем социально-экономических процессов. Несмотря на наметившиеся после кризиса 1998 года признаки начала стабилизации, такие как постепенное замедление интенсивности спада производства и

предоставления санаторно-оздоровительных услуг, состояние санаторно-курортного комплекса продолжает оставаться крайне тяжелым. В немалой степени этому способствует практическая реализация намерений государства сокращать свое присутствие на рынке санаторно-оздоровительных услуг, отказ государства в существенной поддержке санаторно-курортного комплекса как социально-ориентированного хозяйственного сектора. Глубина и масштабы кризиса во многом обусловлены и тем, что до 1992 года санаторно-курортный комплекс обслуживал закрытую экономику и поэтому без существенной реструктуризации оказался недееспособным применительно к характеру и структуре спроса на санаторно-оздоровительные услуги в условиях рынка.

К началу рыночных преобразований основой исторически сложившегося санаторно-курортного комплекса являлись крупные и средние санаторно-курортные организации с высокой степенью концентрации специализированного производства, с разветвленной, централизованной, хорошо отлаженной сетью реализации услуг и их востребованностью. Форсированный характер осуществляемых мер по установлению рыночных отношений, не обеспеченных соответствующей нормативно-правовой базой, эффективным государственным регулированием, включая защиту и поддержку интересов отечественных производителей санаторно-оздоровительных услуг, отсутствие самостоятельного органа исполнительной власти, занимающегося только вопросами санаторно-курортного комплекса, придал этому процессу недопустимо разрушительный характер.

В настоящий момент большинству российских здравниц приходится действовать в условиях олигополического рынка, то есть рынка, состоящего из небольшого числа продавцов, чутко реагирующих на политику ценообразования и маркетинговые стратегии конкурентов. В этих условиях предприятие должно иметь упорядоченную методику установления исходной цены на свои товары и услуги.

Естественно, что принимать решения об установлении цены на тот или иной продукт только с финансовой точки зрения нельзя. Важно все время иметь в виду, что для достижения максимальных результатов информация о затратах должна использоваться в сочетании с информацией нефинансового характера, в частности, о пристрастиях клиентов, ценах и качестве продукции конкурентов, ассортименте продукции, спросе, тенденциях и даже моде. В этом смысле затраты часто служат фактором ограничения при принятии решений, а не движущей силой.

Ослаб контроль за состоянием курортных ресурсов. Имеют место захват и порча земель курортов и лечебно-оздоровительных местностей, растаскивание и нерациональное использование природных лечебных ресурсов, приводящее к истощению и загрязнению минеральных вод и лечебных грязей и как результат - к утрате лечебной базы курортов.

Для санаторно-курортных учреждений одной из наиболее сложных является проблема эффективности землепользования. В настоящее время вопросы курортного дела в стране вошли в перечень поручений Президента РФ. По итогам заседания президиума Госсовета России (23 июля 2004г.) основное направление в работе курортов сформулировано как вопрос "разработки и реализации комплекса мероприятий, направленных на сохранение потенциала санаторно-курортной сферы и формирование системы современных санаторно-курортных комплексов, повышение эффективности землепользования и управления собственностью, развитие инфраструктуры курортов, формирование индустрии курортного дела".

Обеспокоенность многих работников курортной сферы по поводу "земельного вопроса" не была воспринята разработчиками Земельного кодекса. С 1 января 2006г. закон обязал негосударственные оздоровительные учреждения выкупить земельные участки, переданные им ранее (в Федеральном законе от 23 февраля 1995г. № 26-ФЗ "О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах" прописано, что указанные объекты являются национальным достоянием народов России и требуют особых условий землепользования и защиты).

Сегодня хозяйствующие субъекты должны сделать выбор между получением этими учреждениями земли в бессрочное пользование и ее арендой. Размеры арендных платежей, зависящие от площади территории, расположения здравниц и коэффициента, который могут устанавливать регионы, весьма значительные. Например, в Новомосковске арендная плата, установленная для санатория-профилактория (а площади учреждений этого типа обычно существенно меньше, чем у санаториев), достигает 950 тыс. руб. в год. Подобные расходы непосильны для большинства производственных организаций, поэтому они отказываются от содержания здравниц. В последние годы именно эта сеть понесла самые существенные потери, сократившись в 2,5 раза.

Если настаивать на внесении поправки в земельное законодательство о льготном предоставлении здравницам земельных участков, то следует определиться с нормой земельных" наделов". По-видимому, следует уточнить возможное количество "бесплатной" или "льготной" земли, а для этого необходимо разработать и легализовать научно обоснованные нормативы типовых площадей под здравницы, расположенные в разных природно-географических условиях и с различным инфраструктурным обеспечением.

Кроме того, в настоящее время в связи с передачей большинства месторождений в пользование и разработку различным акционерным обществам необоснованно резко возросла стоимость природных лечебных факторов (минеральных вод, лечебных грязей и т.д.), отпускаемых для нужд санаторно-курортных учреждений.

Назрела острая необходимость обоснования Концепции развития курортного дела в России, в которой должны быть продуманы все звенья санаторно-курортной системы -- от

В настоящее время материально-техническая база санаториев устарела на 70%, многие здания нуждаются в срочном ремонте и реконструкции. Положение усугубляется и тем, что до настоящего времени не определена потребность в санаторно-курортном лечении в соответствии со структурой заболеваемости россиян (в том числе в региональном разрезе) и по таким группам населения, как участники ВОВ, инвалиды, дети, жители экологически неблагополучных районов и др. Их санаторно-курортное лечение обеспечивается за счет государственных ассигнований и средств ФСС России. Неопределенность целевой потребности приводит к нерациональному использованию финансовых ресурсов, снижает эффективность лечения.

Несмотря на то что отдельные документы, регламентирующие организацию предоставления санаторно-курортной помощи здравницами Федерального агентства по здравоохранению и социальному развитию, приняты после 2000г., базируются они на технологиях советского периода, основанных на 100%-ном бюджетном плановом финансировании. Серьезные проблемы, связанные с санаторно-курортным лечением льготных категорий граждан, возникли при реализации Федерального закона № 122-ФЗ от 22 августа 2004г. Нерешенным в должной мере остается вопрос об оплате проезда льготников, получивших путевки на санаторно-курортное лечение в учреждения федерального подчинения через территориальные органы исполнительной власти.

Регламентирующие санаторно-курортную помощь населению документы носят долгосрочный характер и не предусматривают перераспределения путевок ни между территориями (даже если таковые оказались невостребованными), ни в течение года. Во многом это обусловлено тем, что территории отчитываются перед санаториями и территориальными зональными управлениями исключительно в конце года, а потому и Росздрав может получить информацию по недоиспользованию или дефициту путевок на территориях лишь в начале следующего года. Этот порядок нуждается в изменении: необходимо сформировать автоматизированную систему сигнальной информации о запросах и выборе путевок в санаторно-курортные учреждения по территориям, а тем категориям граждан, которым санаторно-курортное лечение предоставляется на базе здравниц Росздрава, выдавать путевки через уполномоченные федеральные государственные учреждения.

До настоящего времени законодательно не закреплена "обязательность" использования санаторно-курортными учреждениями природных лечебных факторов. Нерешенность этого вопроса выхолащивает принципы классической российской курортологии, основанной на включении в процесс оздоровления многообразных отечественных природных лечебных ресурсов, многие из которых уникальны. Речь идет о лицензионных требованиях к санаторно-

курортным учреждениям и системам добровольной сертификации услуг по санаторно-курортному лечению. Соответствующие документы могли бы быть приняты Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения и социального развития. Кроме того, использование природных лечебных факторов должно быть закреплено в рамках системы ценообразования на санаторно-курортные услуги.

При прохождении лицензирования санаторно-курортным учреждениям "негласно" перестали выдавать лицензии на стационарную деятельность, отсекая их тем самым от значимого для них финансового потока страховых денег. Добровольное медицинское страхование в одночасье осталось за бортом. Необходимо сформировать нормативную базу, которая позволит предоставлять санаторно-курортным учреждениям различных форм собственности услуги на страховых принципах при условии, что критериальная оценка таких услуг становится прозрачной и унифицированной.

Для развития курортно-рекреационных услуг, в том числе и санаторно-курортных, следует принципиально изменить работу научно-исследовательских организаций. Планирование научных исследований должно увязываться со спросом на готовую научную продукцию, при этом спрос следует регулировать не только рыночными механизмами "приобретения" новых технологий, но и системой государственных требований к лицензированию (разрешительная функция), сертификации (оценка качества предоставляемых услуг), аккредитации учреждений (государственное признание). Кроме того, необходим механизм обновления стандартов предоставления медицинских услуг с учетом новых медицинских технологий.

Особое внимание при планировании научно-исследовательских работ в области здравоохранения следует уделить вопросам перехода медицинских учреждений на страховые принципы работы с учетом изменений, обусловленных реформой отрасли. Речь идет о принципиально новом финансовом менеджменте, основывающемся на реализации межбюджетных отношений и работе как с государственным страховщиком, так и со страховыми медицинскими организациями.

В последние годы возникла потребность в укороченных (7, 14, 18 дней) лечебных курсах в здравницах. Их введение обусловлено объективными причинами: с одной стороны, сокращенные отпуска у обеспеченной клиентуры из коммерческих структур, с другой - финансовая несостоятельность большинства граждан, которые не имеют возможности оплатить полный курс лечения. Это требует создания научно обоснованных результативных коротких лечебных курсов, их легализации в соответствующих нормативных актах.

Большинство российских здравниц не имеет в своих штатах специально подготовленных курортологов. Правда, определенные подвижки начались: Министерством образования и науки

РФ утверждена соответствующая медицинская специальность, но обучившихся по ней отрасль получит только через шесть лет. В этой связи очевидна необходимость организации системы переобучения медицинского персонала (при медицинских вузах или базовых санаториях). Тем более что руководители санаторно-курортных учреждений осознали актуальность этой проблемы - недаром они стремятся направлять своих специалистов на повышение квалификации в различные учебно-методические центры.

Необходимо наладить информационно-рекламное дело можно только усилиями дееспособного органа управления отраслью, и на федеральном, и на региональном уровне. В структуре этого органа или при нем должен действовать информационный центр, аккумулирующий информацию как по отрасли в целом, так и по отдельным курортам.

Основной целью государственной политики в области здравоохранения на период до 2015 года является улучшение состояния здоровья населения на основе повышения доступности и качества медицинской помощи, профилактики заболеваний путем создания правовых, экономических и организационных условий предоставления медицинских услуг, виды, качество и объемы которых соответствуют уровню заболеваемости и потребностям населения, современному уровню развития медицинской науки и технологий.

В рамках реализации мероприятий по модернизации здравоохранения необходимо законодательное закрепление государственных гарантий оказания медицинской помощи населению продолжение совершенствования системы медицинского страхования.

Переориентации части объемов медицинской помощи на амбулаторно-поликлинический этап, усиления профилактической направленности здравоохранения, проведения диспансерного наблюдения, оздоровления и коррекции выявленных изменений в состоянии здоровья населения; широкого внедрения ресурсосберегающих, стационарозамещающих технологий; расширения спектра медицинских ус

В рамках приоритетного национального проекта «Здоровье» муниципальные амбулаторно-поликлинические учреждения будут оснащены современным диагностическим оборудованием, станции скорой медицинской помощи - санитарным автотранспортом.

Обеспеченность врачами-терапевтами участковыми на 10 тыс. населения увеличится в 2015 с увеличением стоимости родового сертификата на 4 тыс. рублей с учетом направления части этих средств в детские поликлиники, осуществляющие наблюдение за детьми в возрасте до 1 года.

В 2013-2015 годах политика государства будет направлена на сохранение потенциала санаторно-курортной сферы и формирование системы современных курортных комплексов, рациональное использование природно-лечебных ресурсов, проведение структурных преобразований сети санаторно-курортных учреждений с целью улучшения хозяйственной

самостоятельности санаторно-курортных организаций. Будет продолжена организация круглогодичного оздоровления детей и пожилых граждан.

Основной задачей по социальному обслуживанию престарелых и инвалидов в 2013-2015 годах будет являться обеспечение им равных с другими гражданами возможностей в реализации гражданских, экономических, политических и других прав и свобод.

По нашему мнению, именно курортная отрасль способна взять на себя часть задач по укреплению здоровья нации, с которыми не справляется городская медицинская сеть.

Для того чтобы понять состояние дел в сфере санаторно-курортных предприятий Санкт-Петербурга, были проанализированы некоторые статистические данные за несколько последних лет.

В настоящее время в административных границах Санкт-Петербурга расположены 63 курортные организации, имеющие свыше 16000 койко-мест. При этом в государственной собственности находится 61% организаций, в частной - 39%.

По количеству организаций санаторно-курортной сферы в Санкт-Петербурге налицо явная тенденция их уменьшения год от года. Это соответствует общей тенденции по стране.

Источник:

https://studbooks.net/1710557/ekonomika/problemny_reshennye_voprosy_sanatorno_kurortnogo_dela_rossii

Контрольные вопросы:

1. Оцените проблемы качества обслуживания на российских курортах?
2. Дайте характеристику проблеме ценовой политики российских курортов как основной фактор оттока туристов?
3. Оцените проблему недостатка сопутствующих услуг?

**Приложение № 2 к методическим материалам
по дисциплине (модулю). Конспекты
практических (семинарских) занятий по
дисциплине (модулю)**

**КОНСПЕКТЫ ПРАКТИЧЕСКИХ (СЕМИНАРСКИХ) ЗАНЯТИЙ ПО
ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

Задание к разделу 1

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ
2. Раздел 1. Курортное дело в системе здравоохранения и лечебно-оздоровительном туризме
Тема 1.1. Лечебно-оздоровительный туризм
3. Цели занятий
 - знать понятие о курортном деле и курортологии
 - изучить курортные факторы: понятие, классификация
4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1.	Понятие лечебно-оздоровительного туризма	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
2.	Лечебно-оздоровительный туризм отличительные черты	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
3.	Типы курортов	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Темы вопросов для обсуждения:

1. Определите сущность и содержание курортной деятельности.
2. Какие формы курортной деятельности вы знаете?
3. Что такое санаторно-курортный комплекс и какова его структура?
4. Какие критерии классификации санаторно-курортных организаций вы знаете?
5. Назовите уровни управления санаторно-курортным комплексом.
6. Перечислите основные типы санаторно-курортных учреждений, представленных на курортах.
7. Что такое «курсовка»?
8. Каковы особенности и элементы хозяйственной структуры санатория?
9. Назовите основные принципы организации лечебной работы санатория.
10. Какие дополнительные услуги (помимо лечебных) оказывает санаторий?
11. Каковы оптимальные сроки лечения в санаториях?

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ
2. Раздел 1. Курортное дело в системе здравоохранения и лечебно-оздоровительном

- туризме
3. Тема 1.2 Курортное дело в системе здравоохранения РФ
 4. Цели занятий
 - Изучить курортные факторы: понятие, классификация
 - знать понятие лечебный и оздоровительный туризм

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1.	Санаторно-курортная деятельность как отрасль экономики страны	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
2.	законов РФ регулирующие санаторно-курортное лечение	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
3.	Главные задачи обеспечения санаторно-курортными лечением льготных категорий граждан	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия

5.Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Темы вопросов для обсуждения:

1. Определите сущность и содержание курортной деятельности.
2. Какие формы курортной деятельности вы знаете?
3. Что такое санаторно-курортный комплекс и какова его структура?
4. Какие критерии классификации санаторно-курортных организаций вы знаете?
5. Назовите уровни управления санаторно-курортным комплексом.
6. Перечислите основные типы санаторно-курортных и учреждений, представленных на курортах.
7. Что такое «курсовка»?
8. Каковы особенности и элементы хозяйственной структуры санатория?
9. Назовите основные принципы организации лечебной работы санатория.
10. Какие дополнительные услуги (помимо лечебных) оказывает санаторий?
11. Каковы оптимальные сроки лечения в санаториях?

Задание к разделу 2

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ
2. РАЗДЕЛ 2. Рекреационные основы курортного дела
- Тема 2.1 Туристско-рекреационные ресурсы
3. Цели занятий
 - сформировать Основные понятия о туристских ресурсах
 - изучить свойства и характеристики туристских ресурсов
4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1.	Основные понятия о туристских ресурсах	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
2.	Классификация туристских ресурсов и требования, предъявляемые к ним	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
3.	Свойства и характеристики туристских ресурсов	Групповая, научная

		дискуссия, диспут Дискуссия
4.	Кадастр туристских ресурсов	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
5.	Рекреационные ресурсы	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
6.	Картографический метод оценки туристских ресурсов	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Темы вопросов для обсуждения:

1. Дайте определение туристско-рекреационных ресурсов.
2. По каким признакам осуществляется их классификация?
3. Какие ресурсы относятся к природным?
4. Что такое возобновляемые природные ресурсы?
5. Что такое заменимые природные ресурсы?
6. Какие ресурсы относятся к антропогенным?
7. Что такое туристская рента?
8. Какие задачи необходимо решать для проведения оценки качества туристско-рекреационных ресурсов?
9. Как подразделяются основные фонды?
10. Какие виды стоимости основных средств вы знаете?
11. Что такое амортизация?
12. Как ее рассчитывают?
13. Какие ресурсы необходимы для функционирования санатория?
14. Какие модели используют для финансового учета персонала?
15. Какие элементы корпоративной культуры вы знаете?

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

2. РАЗДЕЛ 2. Рекреационные основы курортного дела

Тема 2.2 Предприятия санаторно-курортной сферы

3. Цели занятий

- дать понятие санаторно-курортного комплекса в системе туристической деятельности

- определить принципы организации санаторно-курортного лечения

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Санаторно-курортный комплекс в системе туристической деятельности: сущность и значение.	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
2	Стратегическое управление санаторно-курортным предприятием.	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
3	Принципы организации санаторно-курортного лечения.	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия

4	Развитие рекреационного комплекса в Крыму	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
---	---	---

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Темы вопросов для обсуждения:

1. Дайте определение туристско-рекреационных ресурсов.
2. По каким признакам осуществляется их классификация?
3. Какие ресурсы относятся к природным?
4. Что такое возобновляемые природные ресурсы?
5. Что такое заменимые природные ресурсы?
6. Какие ресурсы относятся к антропогенным?
7. Что такое туристская рента?
8. Какие задачи необходимо решать для проведения оценки качества туристско-рекреационных ресурсов?
9. Как подразделяются основные фонды?
10. Какие виды стоимости основных средств вы знаете?
11. Что такое амортизация?
12. Как ее рассчитывают?
13. Какие ресурсы необходимы для функционирования санатория?
14. Какие модели используют для финансового учета персонала?
15. Какие элементы корпоративной культуры вы знаете?

Задание к разделу 3

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ
2. РАЗДЕЛ 3. Курортно-рекреационные ресурсы России
- Тема 3.1 Природные лечебные ресурсы России
3. Цели занятий
 - Выявить основой курортной отрасли страны
 - Определить месторождения высокоэффективных в лечебном отношении иловых сульфидных грязей
4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Основой курортной отрасли страны	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
2	Месторождения высокоэффективных в лечебном отношении иловых сульфидных грязей	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
3	Торфяные лечебные грязи	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
4	Основные положения разработки месторождений минеральных вод и лечебных грязей	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Темы вопросов для обсуждения:

1. Рекреационное районирование, критерии формирования и использования различных типов рекреационных систем.
2. Рекреационные зоны Российской Федерации и экономическое районирование и зонирование курортно-рекреационного потенциала Российской Федерации, их отличие.
3. Минеральные воды, происхождение, использование в оздоровительных целях.
4. Минеральные воды, классификация, использование для внутреннего применения.
5. Лечебные грязи, происхождение, классификация. Особенности применения.
6. Климатотерапия, классификация, общие принципы действия, организация в условиях курортного оздоровления.
7. Климат, погода, медицинская климатология, механизм действия погодных факторов на организм.
8. Метеотропные реакции, их профилактика в условиях санаторно-курортного оздоровления.
9. Аэротерапия, виды, механизмы действия, использование в санаторно-курортном оздоровлении, особенности дозирования.
10. Гелиотерапия, воды, механизм действия, принципы организации в теплый и холодный период года.

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

2. РАЗДЕЛ 3. Курортно-рекреационные ресурсы России

Тема 3.2 Охрана природных лечебных ресурсов

3. Цели занятий

- Определить актуальность темы охраны природных лечебных ресурсов

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Актуальность темы охраны природных лечебных ресурсов	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
2	Основные природоохранные требования	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
3	Составе округа санитарной (горно-санитарной) охраны	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия

5.Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Темы вопросов для обсуждения:

11. Рекреационное районирование, критерии формирования и использования различных типов рекреационных систем.
12. Рекреационные зоны Российской Федерации и экономическое районирование и зонирование курортно-рекреационного потенциала Российской Федерации, их отличие.
13. Минеральные воды, происхождение, использование в оздоровительных целях.
14. Минеральные воды, классификация, использование для внутреннего применения.
15. Лечебные грязи, происхождение, классификация. Особенности применения.
16. Климатотерапия, классификация, общие принципы действия, организация в условиях курортного оздоровления.
17. Климат, погода, медицинская климатология, механизм действия погодных факторов на организм.
18. Метеотропные реакции, их профилактика в условиях санаторно-курортного оздоровления.
19. Аэротерапия, виды, механизмы действия, использование в санаторно-курортном

оздоровлении, особенности дозирования.

20. Гелиотерапия, воды, механизм действия, принципы организации в теплый и холодный период года.

Задание к разделу 4

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ
2. РАЗДЕЛ 4. Виды санаторно-курортных организаций
Тема 4.1 Классификация санаторно-курортных организаций
3. Цели занятий
 - Выявить требования предъявляемы курортам
 - Определить виды санаторно-курортных организаций
4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Требования предъявляемы курортам	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
2	Виды санаторно-курортных организаций	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия

- 5.Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Темы вопросов для обсуждения:

1. Медицинская специализация санаторно-курортных организаций.
2. Ценовые параметры санаторно-курортных организаций.
3. Организация детского отдыха.
4. Ведомственная принадлежность.
5. Контингент отдыхающих.
6. Дополнительные услуги предоставляемые в санаторно-курортных предприятиях.

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ
2. РАЗДЕЛ 4. Виды санаторно-курортных организаций
Тема 4.2 Конкурентоспособность санаторно-курортной организации
3. Цели занятий
 - Изучить методы получения информации о работе системы удовлетворенности клиента
 - изучить функции управления качеством
4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Требования, обеспечивающие достижение качества санаторно-курортного обслуживания	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
2	Методы получения информации о работе системы удовлетворенности клиента	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия

3	Функции управления качеством	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
4	Основных принципов управления качеством санаторно-курортных услуг	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия

5.Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Темы вопросов для обсуждения:

7. Медицинская специализация санаторно-курортных организаций.
8. Ценовые параметры санаторно-курортных организаций.
9. Организация детского отдыха.
10. Ведомственная принадлежность.
11. Контингент отдыхающих.
12. Дополнительные услуги, предоставляемые в санаторно-курортных предприятиях.

Задание к разделу 5

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ
2. РАЗДЕЛ 5. Правовое регулирование деятельности санаторно-курортных организаций
Тема 5.1 Лицензирование и сертификация Санаторно-курортных услуг.
3. Цели занятий
 - Изучить понятие лицензирование
 - Изучит что необходимо для получения лицензии санаторию
4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Понятие лицензирование	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
2	Федеральная служба, но надзору в сфере здравоохранения	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
3	Положению о лицензировании медицинской деятельности работы (услуги) выполняются при оказании	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
4	Для получения лицензии санаторию необходимо иметь	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия

5.Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Темы вопросов для обсуждения:

1. Экологический и санитарно-гигиенический контроль на курорте, законодательные документы.
2. Требования к лечебно-оздоровительным местностям и курортам.
3. Основные законодательные документы, регламентирующие деятельность курортов.
4. Лицензирование и сертификация санаторно-курортных услуг. Нормативно-техническое обеспечение уровня качества сервисного обслуживания на курорте.
5. Управление курортным делом на различных уровнях.
6. Государственное регулирование курортного дела в Российской Федерации.

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ
2. РАЗДЕЛ 5. Правовое регулирование деятельности санаторно-курортных организаций
Тема 5.2 Правовое регулирование отношений в санаторно-курортной сфере.
3. Цели занятий
 - Изучение понятия санаторно-курортная деятельности как отрасль экономики
 - Проблемы основных задач государственной политики в курортной сфере
4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Санаторно-курортная деятельность как отрасль экономики	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
2	Закона РФ «О защите прав потребителей»	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
3	Федеральный закон «О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах»	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
4	Основными задачами государственной политики в курортной сфере	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия

5.Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Темы вопросов для обсуждения:

7. Экологический и санитарно-гигиенический контроль на курорте, законодательные документы.
8. Требования к лечебно-оздоровительным местностям и курортам.
9. Основные законодательные документы, регламентирующие деятельность курортов.
10. Лицензирование и сертификация санаторно-курортных услуг. Нормативно-техническое обеспечение уровня качества сервисного обслуживания на курорте.
11. Управление курортным делом на различных уровнях.
12. Государственное регулирование курортного дела в Российской Федерации.

Задание к разделу 6

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ
2. РАЗДЕЛ 6. Деятельность санаторно-оздоровительных организаций. Бизнес-планирование и особенности в СКД
Тема 6.1 Система санаторно-оздоровительной организации.
3. Цели занятий
 - Понятие Санаторно-курортная помощь населению
4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Санаторно-курортная помощь населению	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия

2	Документы, подтверждающие получение санаторно-курортного лечения	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
---	--	---

5.Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Темы вопросов для обсуждения

1. Экономические ресурсы предприятий санаторно-курортной сферы.
2. Трудовые ресурсы и корпоративная культура в сфере санаторно-курортного обслуживания
3. Туристская рента?
4. Проведение оценки качества туристско-рекреационных ресурсов?
5. Подразделение основных фондов?
6. Виды стоимости основных средств?
7. Амортизация и методика ее расчета?
8. Ресурсы необходимы для функционирования санатория?
9. Модели финансового учета персонала?
10. Элементы корпоративной культуры?
11. Бизнес-планирование на предприятиях санаторно-оздоровительного типа.

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

2. РАЗДЕЛ 6. Деятельность санаторно-оздоровительных организаций. Бизнес-планирование и особенности в СКД

Тема 6.2 Бизнес-планирование в санаторно-курортных организациях.

3. Цели занятий

- Определить понятие бизнес-план
 - Изучить функции бизнес-плана
4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Понятие бизнес-план	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
2	Цель составления бизнес-плана	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
3	Функции бизнес-плана	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
4	Различие бизнес-плана и стратегического плана	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия

5.Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Темы вопросов для обсуждения

1. Экономические ресурсы предприятий санаторно-курортной сферы.
2. Трудовые ресурсы и корпоративная культура в сфере санаторно-курортного обслуживания
3. Туристская рента?
4. Проведение оценки качества туристско-рекреационных ресурсов?
5. Подразделение основных фондов?

6. Виды стоимости основных средств?
7. Амортизация и методика ее расчета?
8. Ресурсы необходимы для функционирования санатория?
9. Модели финансового учета персонала?
10. Элементы корпоративной культуры?
11. Бизнес-планирование на предприятиях санаторно-оздоровительного типа.

Задание к разделу 7

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

2. РАЗДЕЛ 7. Рынок санаторно-оздоровительных услуг. Роль и значение маркетинговой деятельности, реализация бизнес-планов.

Тема 7.1 Ценообразование в санаторно-оздоровительных организациях.

3. Цели занятий

- определения понятия «цена
- Изучить особенности ценообразования туристско-рекреационного рынка

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Понятия «цена»	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
2	Главные особенности ценообразования туристско-рекреационного рынка	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
3	Цели ценообразования	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Темы вопросов для обсуждения

1. Лечебный и оздоровительный туризм, современное состояние и особенности.
2. Роль и значение лечебно-оздоровительных услуг в отдыхе и путешествиях
3. Роль и значение НИИ курортологии в санаторно-оздоровительной деятельности
4. Проблемы обеспечения санаторно-оздоровительным отдыхом для социальных категорий населения
5. Выделить наиболее сложные элементы в структуре бизнес-планов для санаторно-оздоровительных организаций

. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

2. РАЗДЕЛ 7. Рынок санаторно-оздоровительных услуг. Роль и значение маркетинговой деятельности, реализация бизнес-планов.

Тема 7.2 Маркетинговая деятельность в санаторно-курортных организациях.

3. Цели занятий

- изучение санаторно-курортный маркетинг
- определение ценообразования на путевку

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Санаторно-курортный маркетинг	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
2	Качество санаторно-курортных услуг	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
3	Ценообразование на путевку	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
4	Маркетинговые коммуникации	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия

1. 5.Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Темы вопросов для обсуждения

6. Лечебный и оздоровительный туризм, современное состояние и особенности.
7. Роль и значение лечебно-оздоровительных услуг в отдыхе и путешествиях
8. Роль и значение НИИ курортологии в санаторно-оздоровительной деятельности
9. Проблемы обеспечения санаторно-оздоровительным отдыхом для социальных категорий населения
10. Выделить наиболее сложные элементы в структуре бизнес-планов для санаторно-оздоровительных организаций

Задание к разделу 8

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

2. РАЗДЕЛ 8. Актуальные аспекты в санаторно-курортном деле. Современное состояние СКД в России. Инновации, проекты, будущее.

Тема 8.1 Инновации в санаторно-курортном деле как антикризисные меры.

3. Цели занятий

- понятие инновации
- определение факторов инновационного развитие

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Инновации	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
2	Основные подходы в изучении инновации	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
3	Развитие инновационной деятельности курортных компаний	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия
4	Классификация инноваций	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия

5.Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Темы вопросов для обсуждения

1. Санаторно-курортное дело в России: состояние, проблемы и перспективы
2. Обзор санаторно-курортной деятельности по статистическим данным.
3. Преимущества и недостатки санаторно-курортной деятельности в период кризисов (COVID)
4. Маркетинговая деятельность в санаторно-оздоровительной организации, ее особенности
5. Возможности и ограничения в санаторно-оздоровительной деятельности в решении проблем сезонности
6. Рыночные условия деятельности санаторно-оздоровительных организаций: проблемы спроса, перспективы

1. САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

2. РАЗДЕЛ 8. Актуальные аспекты в санаторно-курортном деле. Современное состояние СКД в России. Инновации, проекты, будущее.

Тема 8.2 Проблемы деятельности санаторно-оздоровительных организаций в современный период.

3. Цели занятий

- рассмотрение главных проблемы санаторно-курортной сферы России

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Главные проблемы санаторно-курортной сферы России	Групповая, научная дискуссия, диспут Дискуссия

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией

Темы вопросов для обсуждения

7. Санаторно-курортное дело в России: состояние, проблемы и перспективы
8. Обзор санаторно-курортной деятельности по статистическим данным.
9. Преимущества и недостатки санаторно-курортной деятельности в период кризисов (COVID)
10. Маркетинговая деятельность в санаторно-оздоровительной организации, ее особенности
11. Возможности и ограничения в санаторно-оздоровительной деятельности в решении проблем сезонности
12. Рыночные условия деятельности санаторно-оздоровительных организаций: проблемы спроса, перспективы
- 13.

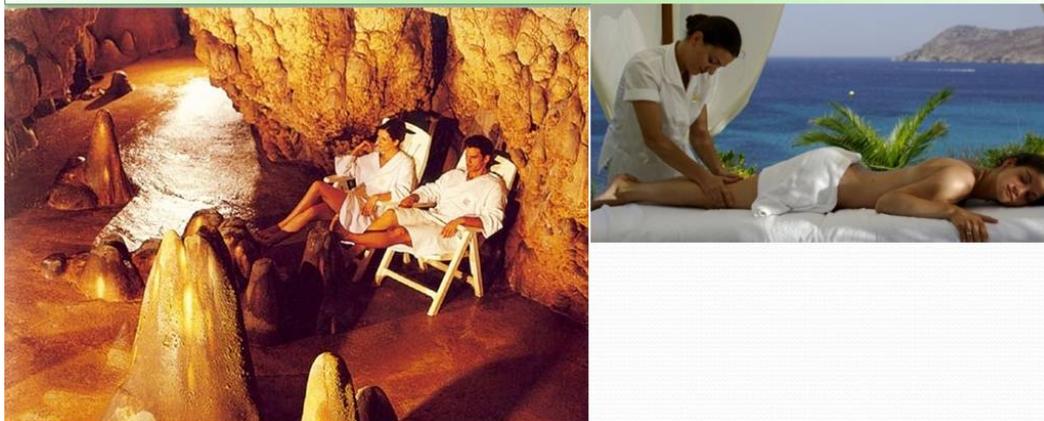
УЧЕБНО-НАГЛЯДНЫЕ ПОСОБИЯ ПО ДИСЦИПЛИН (МОДУЛЮ)

САНАТОРНО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

Раздел 1. Курортное дело в системе здравоохранения и лечебно-оздоровительном туризме

Тема 1.1. Лечебно-оздоровительный туризм

- **Лечебно-оздоровительный туризм**
- Представляет собой поездки в санатории, профилактории и курорты с целью поправить здоровье. Как правило, туристами, выбирается курорт, максимально благотворно воздействующий на организм и предоставляющий комплекс оздоровительных процедур, направленных на лечение хронических заболеваний.



Источник: <https://yandex.ru/images/search>

Курортология

Установите соответствие между составляющими курортной медицины и сроками их развития:

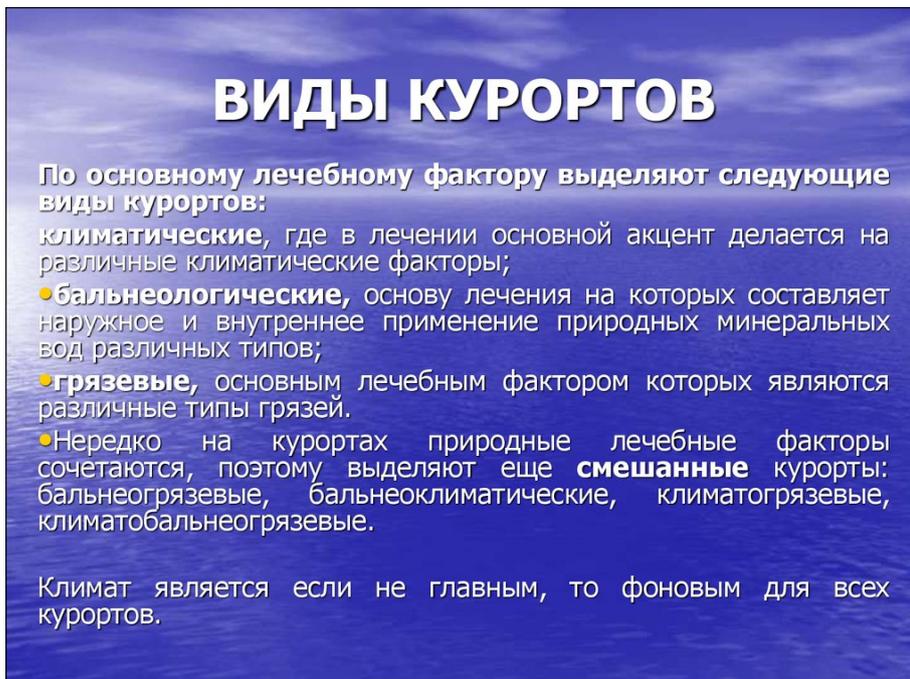
Лечебная	20 - 40-е года XX века
Реабилитационная	40 - 80-е года XX века
Рекреационная	90-е годы XX века - 2000 годы XXI века
	20 - 40-е года XIX века
	40 - 80-е года XIX века

Установите соответствие между этапами развития курортного дела в России:

Начальный	XVIII - XIX века
Предпринимательский	середина XIX века - 1917 год
Советский	1917 - 1991 года
Переходный	с 1992 года
I - II век	
III - V век	

Источник: <https://studfile.net/preview/3568176/>

Тема 1.2 Курортное дело в системе здравоохранения РФ



ВИДЫ КУРОРТОВ

По основному лечебному фактору выделяют следующие виды курортов:

- климатические, где в лечении основной акцент делается на различные климатические факторы;
- **бальнеологические**, основу лечения на которых составляет наружное и внутреннее применение природных минеральных вод различных типов;
- **грязевые**, основным лечебным фактором которых являются различные типы грязей.
- Нередко на курортах природные лечебные факторы сочетаются, поэтому выделяют еще **смешанные** курорты: бальнеогрязевые, бальнеоклиматические, климатогрязевые, климатобальнеогрязевые.

Климат является если не главным, то фоновым для всех курортов.

Этапы развития санаторно-курортного лечения в России

- 1) *стихийно-эмпирический* (древние времена - средние века) – курортные факторы применялись преимущественно с целью гигиены и санитарии (омовения, купальни, бани);
- 2) *научно-куртологический* (XVI-XVIII вв.) – зарождение и развитие научных основ куртологии; включение куртологии в медицинскую практику. Возникновение первых курортов, подходов к их эксплуатации;
- 3) *коммерческий* (XIX - начало XX в.) – бурное развитие курортов; использование не только для лечения, но и для времяпровождения; возникновение рекреационных предприятий: санаториев, лечебниц;
- 4) *дифференцированный* (XX - начало XXI в.) – разделение подходов к курортному делу на коммерческий и социальный.

Курорты России к началу XX в.

К началу XX в. в России насчитывалось уже 36 курортов, объединявших 60 санаториев (3000 мест), несколько кумысолечебниц. Первая мировая война резко сократила приток отдыхающих, но в прифронтовой полосе были организованы два курорта. В 1912 г. по официальной статистике в России действовало 72 курорта.

В 1914 г. был принят закон «О санитарной и горной охране лечебных местностей».

В 1915 г. в Петрограде состоялся съезд по вопросам улучшения состояния отечественных лечебных местностей. Коренные преобразования последовали после Октября 1917 г.

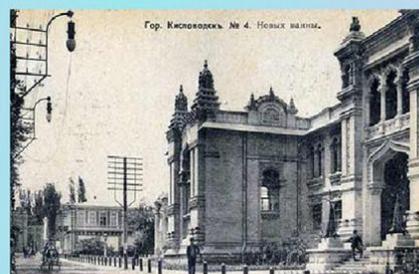


Санаторно-курортное лечение в советской России. Довоенный период.

В 1918 г. все курорты были объявлены государственной собственностью.

В 1923 г. было создано главное курортное управление Наркомздрава во главе с Н.А. Семашко. Таким образом, были заложены основы развития санаторно-курортного дела в стране.

На Кавказских Минеральных Водах были переоборудованы в санатории некоторые крупные здания, началось строительство новых профсоюзных санаториев и лечебных учреждений, только в Кисловодске было создано 20 новых санаториев. В 1930-е гг. учреждения края перешли на круглогодичную работу, возросла пропускная способность курортов.



Источники: <https://slide-share.ru/sanatorno-kurortnoe-lechenie-rossii-istoricheskaya-perspektiva-sovremennoe-583604>

РАЗДЕЛ 2. Рекреационные основы курортного дела

Тема 2.1 Туристско-рекреационные ресурсы

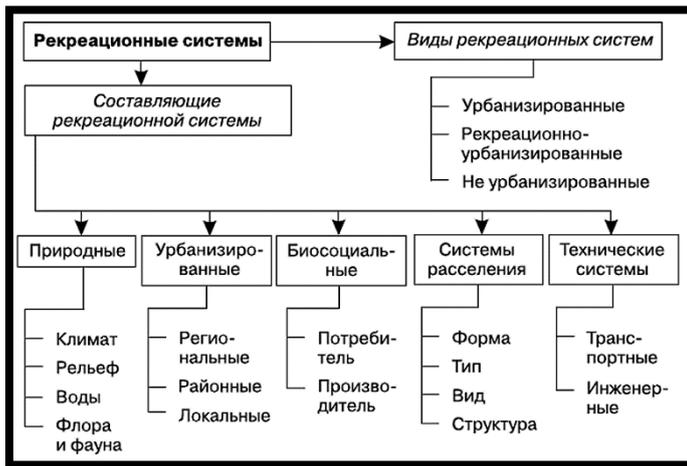


Источник:

https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url=https%3A%2F%2Fnatalibrilenova.ru%2Fmedia%2Fimages%2F137458.png&lr=213&pos=0&rpt=simage&text=%D0%A2%D0%B5%D0%BC%D0%B0%202.1%20%D0%A2%D1%83%D1%80%D0%B8%D1%81%D1%82%D1%81%D0%BA%D0%BE-%D1%80%D0%B5%D0%BA%D1%80%D0%B5%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5%20%D1%80%D0%B5%D1%81%D1%83%D1%80%D1%81%D1%8B



Источник: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_



Источник: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url

Тема 2.2 Предприятия санаторно-курортной сферы



Источник: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url



Источник: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url

РАЗДЕЛ 3. Курортно-рекреационные ресурсы России

Тема 3.1 Природные лечебные ресурсы России



Источники: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url



Источники: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url

Тема 3.2 Охрана природных лечебных ресурсов



ОХРАНА ПРИРОДНЫХ ЛЕЧЕБНЫХ РЕУРСОВ

- **ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КАДАСТР** природных территорий курортов и природных лечебных ресурсов – это свод данных о природных лечебных ресурсах и объектах курортной инфраструктуры
- **ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КАДАСТР** минеральных вод – свод данных о типе и месторождении минеральной воды, ее основном составе и размерах округа санитарной охраны (ЗСО)



ОХРАНА ПРИРОДНЫХ ЛЕЧЕБНЫХ РЕУРСОВ

- **ЗОНА НАБЛЮДЕНИЯ (третья ЗСО)** – охватывает
 - Всю сферу формирования и потребления гидроминеральных ресурсов, лесные насаждения вокруг курортов
 - Территории, хозяйственное использование которых без соблюдения природоохранного законодательства и установленных для округа санитарной охраны правил может отрицательно повлиять на гидрогеологический режим месторождений минеральных вод и лечебных грязей, ландшафтно-климатические условия курорта, на его природные и лечебные факторы
 - Парки, леса и другие зеленые насаждения, использование которых без соблюдения требований природоохранного законодательства может привести к ухудшению природных и лечебных факторов курорта

Источник: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url

РАЗДЕЛ 4. Виды санаторно-курортных организаций

Тема 4.1 Классификация санаторно-курортных организаций

Классификация организаций санаторно-курортного комплекса [14]

Критерий	Подвид	Примечание
По медицинскому профилю	— общего профиля; — специализированные	Профиль определяется наличием природных лечебных факторов, материальной базой, кадровым составом. В СКО общего профиля нет отбора специализированных пациентов, специализированные СКО осуществляют лечение заболеваний в рамках специализации
По контингенту отдыхающих	— для взрослых; — для родителей с детьми; — детские; — молодежные	Показателем отбора, направления и приема в данные организации является возраст или семейный состав
По расположению	— расположенные на курортах; — местные	Часть санаториев расположена вне курортов вблизи местных природных лечебных ресурсов
По собственности	— государственные; — частные; — собственность общественных организаций; — смешанной формы; — иностранные	
По типу	— санатории; — пансионаты с лечением; — санаторий-профилактории; — детские оздоровительные учреждения; — пансионаты и дома отдыха; — турбазы и базы отдыха; — курортные гостиницы; — водолечебницы; — грязелечебницы; — курортные поликлиники	Тип учреждения определяется направлением его деятельности и закрепляется в статистической отчетности

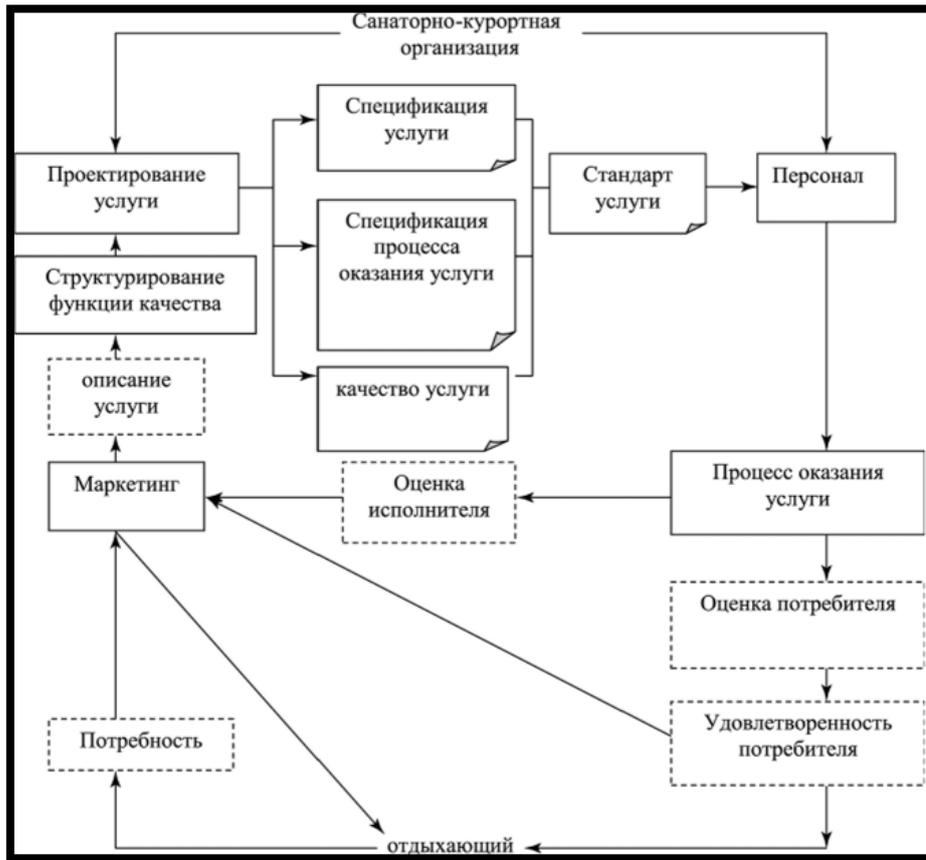
Источник: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url

Виды санаторно-курортного лечения:

- бальнеологическая лечебница;
 - грязелечебница;
 - курортная поликлиника;
- санаторий (детский, а также для детей с родителями);
 - санаторий-профилакторий;
- санаторный оздоровительный лагерь круглогодичного действия.

Источники: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url

Тема 4.2 Конкурентоспособность санаторно-курортной организации





Источник: https://bstudy.net/692885/turizm/kachestvo_konkurentosposobnost_sanatorno_kurortnyh_uslug

РАЗДЕЛ 5. Правовое регулирование деятельности санаторно-курортных организаций

Тема 5.1 Лицензирование и сертификация Санаторно-курортных услуг.



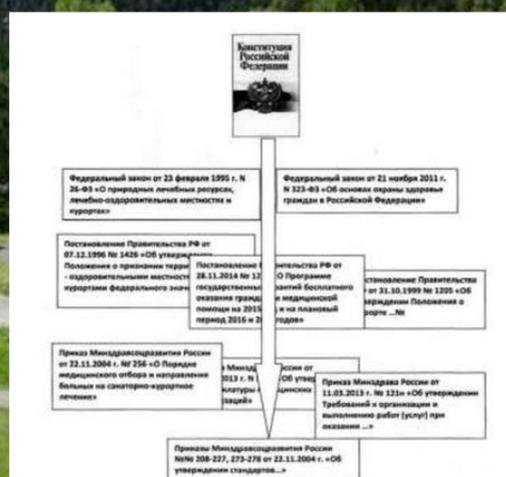
Источник: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url

Тема 5.2 Правовое регулирование отношений в санаторно-курортной сфере.

Нормативно-правовое регулирование санаторно-курортного лечения граждан на федеральном и ведомственном уровнях

Показатель	Федеральный уровень	Ведомственный уровень
Общая регламентация санаторно-курортного лечения	ФЗ от 21.11.2011 г. № 323 «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»	ФЗ от 21.11.2011 г. № 32 «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»
Особенности организации санаторно-курортного лечения	Нет	ФЗ от 27 мая 1998 г. № 76 «О статусе военнослужащих»
	Нет	Устав внутренней службы ВС РФ
	Постановление Правительства РФ от 28.11.2014 г. № 1273 «О Программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов»	Постановление Правительства РФ от 20.08.2004 г. № 423 «Об обеспечении санаторно-курортным лечением отдельных категорий военнослужащих...»

Структурная схема нормативно-правового регулирования санаторно-курортного лечения граждан в РФ



Нормативно-правовое регулирование санаторно-курортного лечения граждан на федеральном и ведомственном уровнях

Порядок отбора на санаторно-курортное лечение	на Минприроды России от 22.11.2014 г. № 256 «О Порядке размещения граждан на санаторно-курортное лечение»	Приказ Минобороны РФ от 15.03.2011 г. № 333 «О Порядке санаторно-курортного обеспечения в Вооруженных Силах Российской Федерации»	
Положения и критерии отбора на санаторно-курортное лечение	Не установлены	Указаны в ГВМУ МО РФ №161/24/332.2005 г.	Стоимость путевки
Сроки санаторно-курортного лечения	Устанавливаются в соответствии со специализированной санаторно-курортной помощью	Указаны в ГВМУ МО РФ №161/24/332.2014 г.	Организации санаторно-курортного лечения
Стоимость путевки	Определяется в соответствии с ФЗ от 05.04.2013 г. № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»	Устанавливается ежегодно заместителем Министра обороны РФ, отвечающим за организацию обеспечения ВС РФ	Порядок контроля качества и безопасности санаторно-курортной помощи
			Критерии эффективности санаторно-курортного лечения

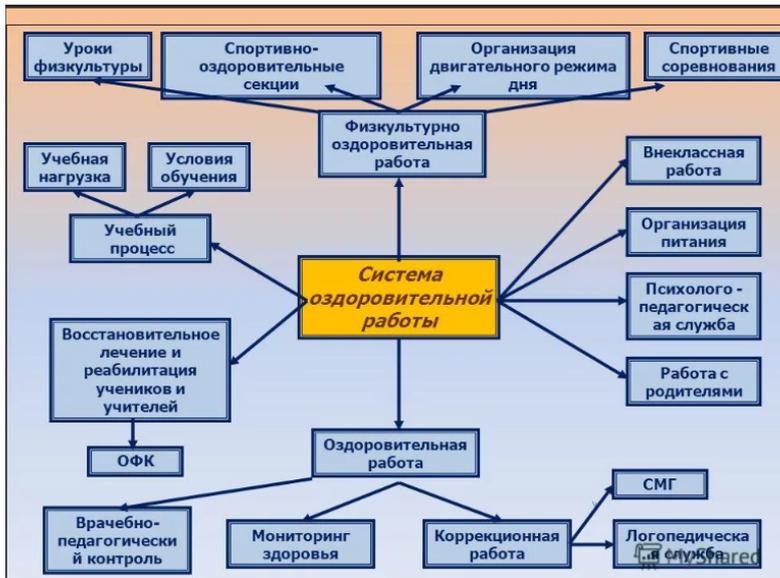
Источник: <https://ppt-online.org/137546>

РАЗДЕЛ 6. Деятельность санаторно-оздоровительных организаций. Бизнес-планирование и особенности в СКД

Тема 6.1 Система санаторно-оздоровительной организации.



Источник: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url



Источник: https://yandex.ru/images/search?from=tabbar&img_url=https

Тема 6.2 Бизнес-планирование в санаторно-курортных организациях.

Сферы принятия финансовых решений



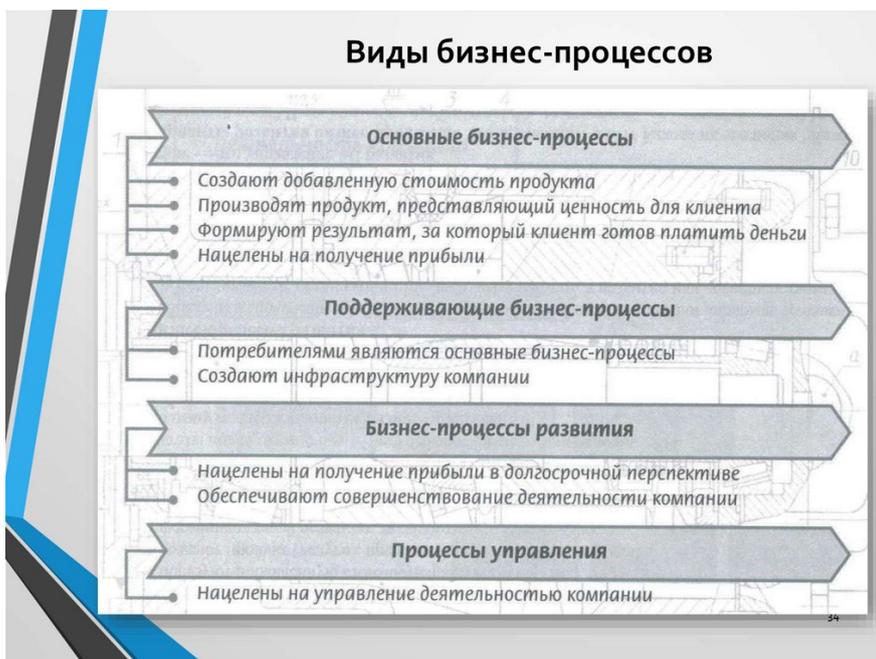
Стратегический менеджмент – разработка общих целей компании, формирование долгосрочных планов.

Операционный менеджмент - ежедневное управление бизнесом, обеспечение соответствия деятельности выработанным планам и осуществление конкретных действий для их реализации.

Управление рисками – реагирование на различные риски, с которыми сталкивается в своей деятельности компания.

Стратегическая модель





Источник: <https://ppt-online.org/1269986>

РАЗДЕЛ 7. Рынок санаторно-оздоровительных услуг. Роль и значение маркетинговой деятельности, реализация бизнес-планов.

Тема 7.1 Ценообразование в санаторно-оздоровительных организациях.

Основные понятия в контексте данной темы

- **Цена** – денежное выражение стоимости товара (или услуги).
- **Стоимость** – количество труда, вложенного в оказание медицинской услуги заданного качества. Характерной особенностью медицинской услуги является то, что процесс ее производства совпадает с процессом ее реализации.

Цена состоит из двух главных элементов:

- **Себестоимость** – это затраты лечебно-профилактического учреждения на оказание медицинской услуги, выраженные в денежной форме. Она включает в себя материальные затраты и оплату труда работников лечебного учреждения в расчете на единицу услуг (в стоматологии – УЕТ). Себестоимость показывает, в какую сумму обходится учреждению медицинское обслуживание, отражает текущие расходы.
- **Прибыль** закладывается в цену как процент от себестоимости. В условиях конкуренции между лечебными учреждениями одного профиля на рынке платных медицинских услуг этот процент зависит от качества и комфортности обслуживания пациентов. Процент прибыли колеблется в среднем от 15 до 30% от себестоимости медицинской услуги.

Структура себестоимости (С/С):

1. Заработная плата (Зп) - годовой фонд заработной платы с начислениями на социальное страхование
 2. Годовой износ основного оборудования с учетом срока службы (О)
 3. Годовой износ/ износ дополнительного оборудования с учетом срока службы (Од)
 4. Годовой износ медицинского инструментария с учетом срока службы (И)
 5. Стоимость медикаментов, реактивов, потребленных медицинским учреждением на оказание определенной медицинской услуги (М)
 6. Стоимость мягкого инвентаря (в основном белье) с учетом срока службы (Б)
 7. Расходы на питание (П)
 8. Прочие расходы (Пр)
- Прибыль рассчитывается, исходя из уровня рентабельности, который в здравоохранении составляет 20-25 %, т.е. **Прибыль = С/С x 0.25**
- Цена складывается из себестоимости и прибыли. Таким образом цена определяется по формуле: **цена = С/С + (С/С x 0.25)**

Ценообразование в системе здравоохранения является довольно сложным вопросом по ряду причин:

- 1) Относительная новизна вопроса
- 2) Существуют определенные трудности при расчете тарифов на медицинские услуги в связи с особенностью ведения бухгалтерского учета в бюджетной сфере в учреждениях здравоохранения
- 3) Отсутствует отдельный учет по услугам, службам внутри отделения
- 4) Медицинское учреждение имеет сложную структуру. Нельзя использовать одинаковую систему ценообразования для стационара, поликлиники.
- 5) Сложность отношения тех или иных видов затрат к стоимости медицинских услуг в медицинском учреждении.
- 6) Существование различных принципов расчета между медицинскими учреждениями и другими организациями, при обмене услугами с пациентом

Источник: <https://ppt-online.org/195790>



Следует отметить, что маркетинг в сфере санаторно-курортных услуг включает в себя **внешний, внутренний и интерактивный маркетинг.**

- **Внешний маркетинг** определяет работу санатория по формированию цен, реализации путевок, продвижению санаторных услуг.
- **Внутренний маркетинг** включает в себя весь комплекс взаимоотношений администрации СКО с персоналом (обучение, мотивацию, продвижение по службе и т.д.), направленный на приобщение каждого работника к маркетинговой деятельности и имеющий конечной целью обеспечение высокого качества обслуживания отдыхающих.
- **Интерактивный маркетинг** определяет умение персонала обслужить клиента. Результат курортного обслуживания - удовлетворенность рекреанта, складывается не только из технологической, но и функциональной составляющей.



Необходимо представлять ряд особенностей подразделений маркетинга, которые определяют характер их организации, управления и функционирования:

1. Деятельность подразделений маркетинга не связана с созданием основных фондов и значительных объемов капитальных вложений.
2. Функционирование подразделений маркетинга требует поступление информации от всех остальных подразделений СКО.
3. Подразделение маркетинга, выступая на рынке как представитель организации, несет ответственность за ошибки и просчеты всех остальных служб.
4. Подразделения маркетинга имеют возможность оценивать деятельность предприятия в целом и отдельных подразделений извне, со стороны рынка, учитывая поток отраженной информации.
5. Подразделения маркетинга выполняют как функции, связанные с постановкой и выполнением стратегических установок, так и функции, связанные с решением текущих задач. Временной аспект принимаемых ими решений значительно варьируется.



Источник: <https://ppt-online.org/302682>

РАЗДЕЛ 8. Актуальные аспекты в санаторно-курортном деле. Современное состояние СКД в России. Инновации, проекты, будущее.

Тема 8.1 Инновации в санаторно-курортном деле как антикризисные меры.

<p>Основные понятия и определения</p>	<p>Курорт — освоенная и используемая в лечебно-профилактических целях территория, располагающая природными лечебными ресурсами, а также необходимыми для их использования зданиями, сооружениями, объектами инфраструктуры.</p>	<p>Лечебные свойства природных объектов и условий устанавливаются на основе научных исследований, многолетней практики и утверждаются федеральным органом исполнительной власти, ведающим вопросами здравоохранения (А.М. Ветитнев, Я.А. Войнова)</p>
---------------------------------------	---	---

<p>Основные понятия и определения</p>	<p>Оздоровительный отдых — пребывание на курортах и других рекреационных местностях практически здоровых лиц, не нуждающихся в специальном медицинском уходе, врачебном наблюдении и лечении. Основными оздоровительными факторами служат физическая культура и спорт, ближний и дальний туризм, природные лечебные факторы, используемые для закаливания организма, а также культурно-массовые мероприятия.</p>	<p>Курорты расположены в лечебно-оздоровительных местностях — территориях, обладающих природными лечебными ресурсами, пригодными для организации лечения и профилактики заболеваний.</p>
---------------------------------------	--	---

<p>Основные понятия и определения</p>	<p>курортная инфраструктура - система материальных объектов и видов деятельности, оказывающую курортные услуги населению и способствующую укреплению его здоровья.</p>	<p>Курортная инфраструктура включает в себя лечебно-профилактические и культурно-бытовые и развлекательные учреждения, спортивные площадки, специально обученный медицинский и обслуживающий персонал и т.д.</p> <p>Подсистемы курортной инфраструктуры: — коммуникации, дороги, транспорт и др.</p>
---------------------------------------	--	--

Источник: <https://ppt-online.org/1160793>

Тема 8.2 Проблемы деятельности санаторно-оздоровительных организаций в современный период.

Решение проблем

1. Разработка Правительством РФ программ развития для совершенствования санаторно-курортного лечения.
2. Создание и совершенствование законодательства.
3. Повышение государственного контроля для санаториев и курортов.
4. Эффективное использования государственной собственности.
5. Совершенствование системы обеспечения санаторно-курортным лечением для мало защищенного населения
6. Установление одинаковых норм финансового обеспечения.

Предоставление путевок в санаторно-курортном деле в Калининградской области

Федеральный закон от 17.07.1999 N 178-ФЗ (ред. от 28.11.2015 г.) "О государственной социальной помощи" в части обеспечения санаторно-курортным лечением граждан, имеющих право на получение государственной социальной помощи в виде набора государственных услуг.

Государственная услуга заключается в предоставлении путевки на санаторно-курортное лечение .

ВЫВОД:

Главная цель государственной политики в санаторно-курортной сфере является создание в Российской Федерации современного высокоэффективного курортного комплекса.

Кризис 2008-2009 гг. сказался на этом виде социального обеспечения. Из-за этого произошла проблема в санаторно-курортном лечении, отсутствие должной поддержки государства, а именно в финансах. Решение проблемы состоит в том, что государство должно уделять больше внимание такому лечению.

Источник: <https://ppt-online.org/52394>

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

№ п/ п	Содержание изменения	Реквизиты документа об утверждении изменения	Дата введения изменения
1.	Утверждена и введена в действие решением Ученого совета Высшей школы индустрии гостеприимства, впечатлений и социального креатива (институт) на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриата по направлению подготовки 43.03.02 Туризм, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 516 от 08.06.2017г	Протокол заседания Ученого совета института № 2 от «27» 04 2023 года	01.09.2023
2.	*	Протокол заседания Ученого совета факультета № _____ от «_____» _____ 20____ года	__.:__._____
3.	*	Протокол заседания Ученого совета факультета № _____ от «_____» _____ 20____ года	__.:__._____
4.	*	Протокол заседания Ученого совета факультета № _____ от «_____» _____ 20____ года	__.:__._____



**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный социальный университет»**

УТВЕРЖДАЮ
Зав. Кафедрой
Высшей школы индустрии гостеприимства,
впечатлений и социального креатива

В.Ш. Хетагурова
27 апреля 2023 г.

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Предпринимательство и инновации в индустрии впечатлений

Направление подготовки
«Направление подготовки
43.03.02 «Туризм»

Направленность
«Экономика впечатлений»»

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ - ПРОГРАММА
БАКАЛАВРИАТА**

Форма обучения
Очная, очно-заочная, заочная

Москва, 2023 г.

Методические материалы по дисциплине (модулю) «Предпринимательство и инновации в индустрии впечатлений (модуля)» разработаны на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриата по направлению подготовки 43.03.02 Туризм, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 08.06.2017г № 516, учебного плана по основной профессиональной образовательной программе высшего образования - программы бакалавриата по направлению подготовки 43.03.02 Туризм (далее – «ОПОП»).

Методические материалы по дисциплине (модулю) обсуждены и утверждены на заседании кафедры сервис-дизайна в индустрии туризма и гостеприимства Высшей школы индустрии гостеприимства, впечатлений и социального креатива

Протокол № 2 от « 27 » апреля 2023 года

Заведующий кафедрой
кандидат географических
наук, доцент



(подпись)

В.Ш. Хетагурова

Методические материалы по дисциплине (модулю) рекомендованы к утверждению представителями организаций-работодателей:

ООО «Спутник»
директор



(подпись)

А.В. Горбачевская

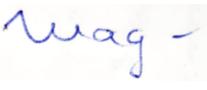
Методические материалы по дисциплине (модулю) рецензированы и рекомендованы к утверждению:

Кандидат исторических наук,
Ведущий советник Отдела по
взаимодействию с органами
государственной власти АНО
«Больше, чем путешествие», Москва



М.С. Федорова

Кандидат экономических наук,
доцент
Доцент кафедры ресторанно-
гостиничного бизнеса и гастрономии
(РГСУ)



И.Г. Шадская

СОДЕРЖАНИЕ

1. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ К ЛЕКЦИОННЫМ, ПРАКТИЧЕСКИМ, ЛАБОРАТОРНЫМ ЗАНЯТИЯМ	4
1.1. Методические материалы к проведению лекционных занятий по дисциплине (модулю).....	4
1.2. Методические материалы по подготовке к практическим занятиям по дисциплине (модулю)	7
1.3. Учебно-наглядные пособия по разделам (темам) дисциплины (модуля).....	11
1.4. Методические материалы по подготовке к лабораторным занятиям по дисциплине (модулю)	Ошибка! Закладка не определена.
2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ	20
3. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	29
3.1. Организационные основы применения балльно-рейтинговой системы оценки успеваемости обучающихся по дисциплине (модулю)	29
3.2. Проведение текущего контроля успеваемости обучающихся по дисциплине (модулю) в соответствии с балльно-рейтинговой системой оценки успеваемости обучающегося	29
3.3. Проведение промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) в соответствии с балльно-рейтинговой системой оценки успеваемости обучающегося.....	30
Приложение № 1 к методическим материалам по дисциплине (модулю). Конспекты лекционных занятий по дисциплине (модулю)	32
КОНСПЕКТЫ ЛЕКЦИОННЫХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)	32
Приложение № 2 к методическим материалам по дисциплине (модулю). Конспекты практических (семинарских) занятий по дисциплине (модулю).....	46
КОНСПЕКТЫ ПРАКТИЧЕСКИХ (СЕМИНАРСКИХ) ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).....	46
Приложение № 3 к методическим материалам по дисциплине (модулю). Конспекты лабораторных занятий по дисциплине (модулю)	Ошибка! Закладка не определена.
КОНСПЕКТЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)	Ошибка! Закладка не определена.
Приложение № 4 к методическим материалам по дисциплине (модулю). Учебно-наглядные пособия по дисциплине (модулю).....	52
УЧЕБНО-НАГЛЯДНЫЕ ПОСОБИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)	55
ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ	63

1. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ К ЛЕКЦИОННЫМ, ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ

1.1. Методические материалы к проведению лекционных занятий по дисциплине (модулю)

Лекция - один из методов обучения, одна из основных системообразующих форм организации учебного процесса в вузе. Лекционное занятие представляет собой систематическое, последовательное, монологическое изложение педагогическим работником учебного материала, как правило, теоретического характера. Такое занятие представляет собой элемент технологии представления учебного материала путем логически стройного, систематически последовательного и ясного изложения.

Цель лекции – организация целенаправленной познавательной деятельности обучающихся по овладению программным материалом дисциплины (модуля). Чтение курса лекций позволяет дать связанное, последовательное изложение материала в соответствии с новейшими данными науки, сообщить слушателям основное содержание предмета в целостном, систематизированном виде. В ряде случаев лекция выполняет функцию основного источника информации: при отсутствии учебников и учебных пособий, чаще по новым курсам; в случае, когда новые научные данные по той или иной теме не нашли отражения в учебниках; отдельные разделы и темы очень сложны для самостоятельного изучения. В таких случаях только лектор может методически помочь обучающимся в освоении сложного материала.

Возможные формы проведения лекций:

- Вводная лекция – один из наиболее важных и трудных видов лекции при чтении систематических курсов. От успеха этой лекции во многом зависит успех усвоения всего курса. Она может содержать: определение дисциплины (модуля); краткую историческую справку о дисциплине (модуле); цели и задачи дисциплины (модуля), ее роль в общей системе обучения и связь со смежными дисциплинами (модулями); основные проблемы (понятия и определения) данной науки; основную и дополнительную учебную литературу; особенности самостоятельной работы обучающихся над дисциплиной (модулем) и формы участия в научно-исследовательской работе; отчетность по курсу.

- Информационная лекция ориентирована на изложение и объяснение обучающимся научной информации, подлежащей осмыслению и запоминанию. Это самый традиционный тип лекций в практике высшей школы.

- Заключительная лекция предназначена для обобщения полученных знаний и раскрытия перспектив дальнейшего развития данной науки.

- Обзорная лекция – это систематизация научных знаний на высоком уровне, допускающая большое число ассоциативных связей в процессе осмысления информации, излагаемой при раскрытии внутрисубъектной и межпредметной связей, исключая детализацию и конкретизацию. Как правило, стержень излагаемых теоретических положений составляет научно-понятийная и концептуальная основа всего курса или крупных его разделов.

- Лекция-беседа - непосредственный контакт педагогического работника с аудиторией - диалог. По ходу лекции педагогический работник задает вопросы для выяснения мнений и уровня осведомленности обучающихся по рассматриваемой проблеме.

- Лекция-дискуссия - свободный обмен мнениями в ходе изложения лекционного материала. Педагогический работник активизирует участие в обсуждении отдельными вопросами, сопоставляет между собой различные мнения и тем самым развивает дискуссию, стремясь направить ее в нужное русло.

- Лекция с применением обратной связи включает в себе то, что в начале и конце каждого раздела лекции задаются вопросы. Первый - для того, чтобы узнать, насколько обучающиеся ориентируются в излагаемом материале, вопрос в конце раздела предназначен для выяснения степени усвоения только что изложенного материала. При

неудовлетворительных результатах контрольного опроса педагогический работник возвращается к уже прочитанному разделу, изменив при этом методику подачи материала.

- Проблемная лекция опирается на логику последовательно моделируемых проблемных ситуаций путем постановки проблемных вопросов или предъявления проблемных задач. Проблемный вопрос - это диалектическое противоречие, требующее для своего решения размышления, сравнения, поиска, приобретения и применения новых знаний. Проблемная задача содержит дополнительную вводную информацию и при необходимости некоторые ориентиры поиска ее решения.

- Программированная лекция - консультация – педагогический работник сам составляет и предлагает обучающимся вопросы. На подготовленные вопросы педагогический работник сначала просит ответить обучающихся, а затем проводит анализ и обсуждение неправильных ответов. В лекциях можно использовать наглядные материалы, а также подготовить презентацию. Что касается презентации, то в качестве визуальной поддержки ее можно органично интегрировать во все вышеупомянутые лекции. В то же время лекцию-презентацию возможно выделить и в качестве самостоятельной формы. Лекция-презентация должна отражать суть основных и (или) проблемных вопросов лекции, на которые особо следует обратить внимание обучающихся. В условиях применения активного метода проведения занятий презентация представляется весьма удачным способом донесения информации до слушателей. Единственное, на что следует обратить внимание при подготовке слайдов, - это их оформление и текст. Слайд не должен быть перегружен картинками и лишней информацией, которая будет отвлекать от основного аспекта того или иного вопроса лекции. Во время лекции можно задавать вопросы аудитории в отношении того или иного слайда, тем самым еще больше вовлекая обучающихся в проблематику.

Краткое содержание лекционных занятий

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала
РАЗДЕЛ 1. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ, ЕГО НАПРАВЛЕННОСТЬ НА ПОИСК НОВАЦИЙ. .	
Тема 1.1 Предпринимательство сущность, понятие, типы. Функции предпринимательства, инновационная.	Роль и значение малого и среднего бизнеса в туристской индустрии. Концепции предпринимательства, бизнес-моделей и инновационной деятельности. Исследование потребительских предпочтений и формирование ценностного предложения. Характеристика инновационного предпринимательства. Организационные формы инновационного предпринимательства. Конкурентная стратегия инновационного предпринимательства. Механизм инновационного предпринимательства.
Тема 1.2 Сущность и задачи инновационной деятельности в туристической сфере.	Понятие инновации и их классификация. Сущность инновационного процесса и его этапы. Этапы инновационного процесса: формирование идей, отбор идей, разработка замысла и его проверка, разработка стратегии маркетинга, оценка производственных возможностей, создание опытного образца, испытание в рыночных условиях, начало серийного (коммерческого производства).
РАЗДЕЛ 2 ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТУРИЗМА.	
Тема 2.1 Организационные формы инновационной деятельности.	Организация инновационной деятельности на предприятиях туризма и гостеприимства. Организация инновационного менеджмента. Организационные

	<p>структуры. Научная организация. Рисковый (венчурный) бизнес. Венчурные фирмы. Эксплеренты. Фирмы-пациенты. Фирмы-виоленты. Фирмы-коммутанты. Суть инновационной организации; ее характеристики. Инновации в организациях. Сопротивление инновациям. Инновационная структура, инновация как бизнес. Проблема оплаты в инновационных подразделениях. Высшее руководство инновационной организации.</p>
<p>Тема 2.2 Организация инновационной деятельности на предприятиях туризма.</p>	<p>Инновационный менеджмент. Инновационный менеджмент: возникновение, становление и основные черты. Понятийный аппарат инновационного менеджмента: новшество (новация), инновации и их жизненный цикл, инновационный лаг и процесс, инновационная инфраструктура. Инновационный менеджмент - управление инновационным процессом. Формы инновационного менеджмента. Разработка программ и проектов нововведений. Внедрение нововведений - залог успеха в конкурентной борьбе в условиях рыночной экономики. Значение выбора инновационной стратегии. Инновационные стратегии, их особенности в условиях рыночной экономики. Цели стратегического планирования. Фазы стратегического планирования. Методы выбора инновационной стратегии. Матрица возможностей. Матрица угроз. Матрица "Продукция-рынок". Управление инновациями и стратегическое управление.</p>
<p>РАЗДЕЛ 3. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.</p>	
<p>Тема 3.1 Государственное регулирование инновационной деятельности. Меры по государственной поддержке инновационной деятельности в туризме.</p>	<p>Меры по государственной поддержке инновационной деятельности в туризме в Российской Федерации и за рубежом. Типы исследовательских работ: фундаментальные, поисковые, прикладные. Определение затрат на выполнение исследовательских работ. Критерии отбора лучшей альтернативы на стадии выполнения прикладной научно-исследовательской работы: новшество на уровне изобретения, степень надежности работы новшества.</p>
<p>Тема 3.2 Защита интеллектуальной собственности. Интеллектуальная собственность как объект инновационного предпринимательства.</p>	<p>Средства защиты интеллектуального продукта. Система поддержки инновационного предпринимательства. Интеллектуальная собственность как объект инновационного предпринимательства. Продукт интеллектуального труда как результат инновационной деятельности. Понятие и основные составляющие научно-технической продукции. Понятие нового изделия (услуги). Основные положения и отличительные особенности патентного законодательства РФ. Особенности международного патентного права. Защита авторских прав в России и других странах.</p>
<p>РАЗДЕЛ 4 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ В ТУРИЗМЕ И ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ. РИСКИ В ИННОВАЦИОННОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ.</p>	

Тема 4.1 Оценка эффективности инноваций в туризме и гостиничном бизнесе.	Оценка эффективности инноваций в туризме и гостиничном бизнесе. Понятие оценки эффективности инновационных проектов. Показатели эффективности: коммерческая, бюджетная и экономическая эффективность инвестиционных проектов и т.п. Критерии оценки инвестиционного проекта: цели организации, стратегия, политика, ценности; финансовые критерии; научно-технические критерии; производственные критерии; внешние и экологические критерии.
Тема 4.2 Инновационные проекты. Риски в инновационном предпринимательстве.	Инновационные проекты. Риски в инновационном предпринимательстве. Факторы неопределенности и риска, их учет при выборе проекта. Методы выбора оптимальной альтернативы инвестиционного проекта для реализации: метод чистого дисконтированного дохода; метод индекса доходности; метод внутренней нормы доходности; метод срока окупаемости; метод перечня критериев; балльный метод и др. Направления инновационных процессов в индустрии гостеприимства. Особенности инновационных проектов в индустрии гостеприимства

1.2. Методические материалы по подготовке к практическим занятиям по дисциплине (модулю)

Практические (семинарские) занятия - одна из форм учебного занятия, направленная на развитие самостоятельности обучающихся и приобретение умений и навыков. Данные учебные занятия углубляют, расширяют, детализируют полученные ранее знания. Практическое занятие предполагает выполнение обучающимися по заданию и под руководством преподавателей одной или нескольких практических работ.

Цель практических занятий и семинаров состоит в развитии познавательных способностей, самостоятельности мышления и творческой активности обучающихся; углублении, расширении, детализировании знаний, полученных на лекции в обобщенной форме, и содействии выработке навыков профессиональной деятельности. В отдельных случаях на практических занятиях и семинарах руководителем занятия сообщаются дополнительные знания.

Для достижения поставленных целей и решения требуемого перечня задач практические занятия и семинары проводятся традиционными технологиями или с использованием активных и интерактивных образовательных технологий.

Возможные формы проведения практических (семинарских) занятий:

- Деловая игра - это метод группового обучения совместной деятельности в процессе решения общих задач в условиях максимально возможного приближения к реальным проблемным ситуациям. Имитационные игры - на занятиях имитируется деятельность какой-либо организации, предприятия или его подразделения. Имитироваться могут события, конкретная деятельность людей (деловое совещание, обсуждение плана) и обстановка, условия, в которых происходит событие или осуществляется деятельность (кабинет начальника цеха, зал заседаний). Исполнение ролей (ролевые игры) - в этих играх отрабатывается тактика поведения, действий, выполнение функций и обязанностей конкретного лица. Для проведения игр с исполнением роли разрабатывается модель-пьеса ситуации, между студентами распределяются роли с «обязательным содержанием», характеризующиеся различными интересами; в процессе их взаимодействия должно быть найдено компромиссное решение. «Деловой театр» (метод инсценировки) - в нем разыгрывается какая-либо ситуация, поведение человека в этой обстановке, обучающийся должен вжиться в образ определенного лица, понять его действия, оценить обстановку и найти правильную линию поведения. Основная задача метода инсценировки - научить

ориентироваться в различных обстоятельствах, давать объективную оценку своему поведению, учитывать возможности других людей, влиять на их интересы, потребности и деятельность, не прибегая к формальным атрибутам власти, к приказу.

- Игровое проектирование - является практическим занятием или циклом занятий, суть которых состоит в разработке инженерного, конструкторского, технологического и других видов проектов в игровых условиях, максимально воссоздающих реальность. Этот метод отличается высокой степенью сочетания индивидуальной и совместной работы обучающихся.

- Познавательные-дидактические игры не относятся к деловым играм. Они предполагают лишь включение изучаемого материала в необычный игровой контекст и иногда содержат лишь элементы ролевых игр. Такие игры могут проводиться в виде копирования научных, культурных, социальных явлений (конкурс знатоков, «Поле чудес», КВН и т.д.) и в виде предметно-содержательных моделей, (например, игры-путешествия, когда надо разработать рациональный маршрут, пользуясь различными картами).

- Анализ конкретных ситуаций. Конкретная ситуация – это любое событие, которое содержит в себе противоречие или вступает в противоречие с окружающей средой. Ситуации могут нести в себе как позитивный, так и отрицательный опыт. Все ситуации делятся на простые, критические и экстремальные.

- Кейс-метод (от английского case – случай, ситуация) – усовершенствованный метод анализа конкретных ситуаций, метод активного проблемно-ситуационного анализа, основанный на обучении путем решения конкретных задач – ситуаций (решение кейсов). Непосредственная цель метода case-study - обучающиеся должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы делятся на практические (отражающие реальные жизненные ситуации), обучающие (искусственно созданные, содержащие значительные элементы условности при отражении в нем жизни) и исследовательские (ориентированные на проведение исследовательской деятельности посредством применения метода моделирования). Метод конкретных ситуаций (метод case-study) относится к неигровым имитационным активным методам обучения.

- Тренинг (англ. training от train — обучать, воспитывать) – метод активного обучения, направленный на развитие знаний, умений и навыков и социальных установок. Тренинг – форма интерактивного обучения, целью которого является развитие компетентности межличностного и профессионального поведения в общении. Достоинство тренинга заключается в том, что он обеспечивает активное вовлечение всех участников в процесс обучения. Можно выделить основные типы тренингов по критерию направленности воздействия и изменений – навыковый, психотерапевтический, социально-психологический, бизнес-тренинг.

- Метод Сократа (Майевтика) – метод вопросов, предполагающих критическое отношение к догматическим утверждениям, называется еще как метод «сократовской иронии». Это умение извлекать скрытое в человеке знание с помощью искусных наводящих вопросов, подразумевающего короткий, простой и заранее предсказуемый ответ.

- Интерактивная лекция – выступление ведущего обучающего перед большой аудиторией с применением следующих активных форм обучения: дискуссия, беседа, демонстрация слайдов или учебных фильмов, мозговой штурм.

- Групповая, научная дискуссия, диспут. Дискуссия — это целенаправленное обсуждение конкретного вопроса, сопровождающееся обменом мнениями, идеями между двумя и более лицами. Задача дискуссии - обнаружить различия в понимании вопроса и в споре установить истину. Дискуссии могут быть свободными и управляемыми. К технике управляемой дискуссии относятся: четкое определение цели, прогнозирование реакции оппонентов, планирование своего поведения, ограничение времени на выступления и их заданная очередность. Разновидностью свободной дискуссии является форум, где каждому желающему дается неограниченное время на выступление, при условии, что его выступление

вызывает интерес аудитории. Каждый конкретный форум имеет свою тематику — достаточно широкую, чтобы в её пределах можно было вести многоплановое обсуждение.

- Дебаты – это чётко структурированный и специально организованный публичный обмен мыслями между двумя сторонами по актуальным темам. Это разновидность публичной дискуссии участников дебатов, направляющая на переубеждение в своей правоте третьей стороны, а не друг друга. Поэтому вербальные и невербальные средства, которые используются участниками дебатов, имеют целью получения определённого результата — сформировать у слушателей положительное впечатление от собственной позиции.

- Метод работы в малых группах. Групповое обсуждение кого-либо вопроса направлено на достижение лучшего взаимопонимания и нахождения истины. Групповое обсуждение способствует лучшему усвоению изучаемого материала. Оптимальное количество участников - 5-7 человек. Перед обучающимися ставится проблема, выделяется определенное время, в течение которого они должны подготовить аргументированный обдуманный ответ. Педагогический работник может устанавливать правила проведения группового обсуждения – задавать определенные рамки обсуждения, ввести алгоритм выработки общего мнения, назначить лидера и др.

- Круглый стол - общество, собрание в рамках более крупного мероприятия (съезда, симпозиума, конференции). Мероприятие, как правило, на которое приглашаются эксперты и специалисты из разных сфер деятельности для обсуждения актуальных вопросов. Данная модель обсуждения, основываясь на соглашениях, в качестве итогов даёт результаты, которые, в свою очередь, являются новыми соглашениями.

- Коллоквиум - (лат. colloquium — разговор, беседа) - одна из форм учебных занятий в системе образования, имеющая целью выяснение и повышение знаний обучающихся. На коллоквиумах обсуждаются: отдельные части, разделы, темы, вопросы изучаемого курса (обычно не включаемые в тематику семинарских и других практических учебных занятий), рефераты, проекты и др. работы обучающихся. Это научные собрания, на которых заслушиваются и обсуждаются доклады. Коллоквиум – это и форма контроля, массового опроса, позволяющая преподавателю в сравнительно небольшой срок выяснить уровень знаний студентов по данной теме дисциплины. Коллоквиум проходит обычно в форме дискуссии, в ходе которой обучающимся предоставляется возможность высказать свою точку зрения на рассматриваемую проблему, учиться обосновывать и защищать ее. Аргументируя и отстаивая свое мнение, обучающийся в то же время демонстрирует, насколько глубоко и осознанно он усвоил изученный материал.

- Метод «мозговой штурм» (мозговой штурм, мозговая атака, англ. brainstorming) — оперативный метод решения проблемы на основе стимулирования творческой активности, при котором участникам обсуждения предлагают высказывать как можно большее количество вариантов решения, в том числе самых фантастичных. Затем из общего числа высказанных идей отбирают наиболее удачные, которые могут быть использованы на практике. Является методом экспертного оценивания.

- Метод проектов - это способ достижения дидактической цели через детальную разработку проблемы (технологию), которая должна завершиться вполне реальным, осязаемым практическим результатом, оформленным тем или иным образом; это совокупность приёмов, действий обучающихся в их определённой последовательности для достижения поставленной задачи – решения проблемы, лично значимой для учащихся и оформленной в виде некоего конечного продукта. Основное предназначение метода проектов состоит в предоставлении учащимся возможности самостоятельного приобретения знаний в процессе решения практических задач или проблем, требующего интеграции знаний из различных предметных областей.

- Брифинг - (англ. briefing от англ. brief – короткий, недолгий) – краткая пресс-конференция, посвященная одному вопросу. Основное отличие: отсутствует презентационная часть. То есть практически сразу идут ответы на вопросы журналистов.

- Метод портфолио (итал. portfolio — 'портфель, англ. - папка для документов) - современная образовательная технология, в основе которой используется метод аутентичного оценивания результатов образовательной и профессиональной деятельности. Портфолио как подборка сертифицированных достижений, наиболее значимых работ и отзывов на них.

Вопросы для самоподготовки к практическим (семинарским) занятиям по разделам (темам) дисциплины (модуля)

РАЗДЕЛ 1 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ, ЕГО НАПРАВЛЕННОСТЬ НА ПОИСК НОВАЦИЙ.

Тема 1.1 Предпринимательство сущность, понятие, типы. Функции предпринимательства, инновационная.

Вопросы для самоподготовки:

1. Характеристика инновационного предпринимательства.
2. Организационные формы инновационного предпринимательства.
3. Конкурентная стратегия инновационного предпринимательства.
4. Механизм инновационного предпринимательства.
5. Система поддержки инновационного предпринимательства
6. Риски в инновационном предпринимательстве

Тема 1.2 Сущность и задачи инновационной деятельности в туристической сфере.

Вопросы для самоподготовки:

1. 2. Понятие и формы инновационного предпринимательства.
2. Организационная стадия создания малого инновационного предприятия.
3. Особенности управления малыми инновационными предприятиями.
4. Инновационный бизнес и его результаты. Инновационный продукт.
5. Инновационный процесс в меняющемся мире.
6. Системообразующие процессы в инновационном предпринимательстве.

РАЗДЕЛ 2 ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТУРИЗМА.

Тема 2.1 Организационные формы инновационной деятельности.

Вопросы для самоподготовки:

1. Содержание и взаимосвязь понятий «новшество», «нововведение», «инновация».
2. Возможные классификации инноваций.
3. Характеристика инновационного процесса.
4. Жизненные циклы новшества и нововведения.
5. Формы организации и методы управления ускорением инновационного процесса.

Тема 2.2 Организация инновационной деятельности на предприятиях туризма.

Вопросы для самоподготовки:

1. Дайте определение инновации. На какие группы делятся субъекты инновационного процесса?
2. Дайте определение научной работы.
3. Чем отличаются продуктовые инновации от процессных?
4. Какие инновации могут быть на входе в предприятие СКСиТ?
5. Какова роль венчурных и эксплорентных фирм в инновационном процессе?
6. Что понимается под исследовательским проектом?
7. Дайте определение инициативного проекта и раскройте его основное содержание.
8. Как осуществляется управление рабочей группой?

РАЗДЕЛ 3 ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.

Тема 3.1 Государственное регулирование инновационной деятельности. Меры по государственной поддержке инновационной деятельности в туризме.

Вопросы для самоподготовки:

1. Значение выбора инновационной стратегии.
2. Инновационные стратегии, их особенности в условиях рыночной экономики.
3. Цели стратегического планирования.
4. Фазы стратегического планирования.
5. Методы выбора инновационной стратегии.
6. Матрица возможностей.
7. Матрица угроз.

Тема 3.2 Защита интеллектуальной собственности. Интеллектуальная собственность как объект инновационного предпринимательства.

Вопросы для самоподготовки:

1. Матрица "Продукция-рынок".
2. Управление инновациями и стратегическое управление.
3. Современные тенденции и разновидности экономического развития;
4. - Проблемы социальной конверсии экономики и управления этим процессом;
5. - Сущность инновационного предпринимательства и его решающее влияние на развитие производительных сил;
6. - Основные положения организации и методы управления нововведениями;
7. - Принципы и методы создания новых инновационных предприятий и организаций.

РАЗДЕЛ 4 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ В ТУРИЗМЕ И ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ. РИСКИ В ИННОВАЦИОННОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ.

Тема 4.1 Оценка эффективности инноваций в туризме и гостиничном бизнесе.

Вопросы для самоподготовки:

1. Инновационные проекты, сущность и понятие инновационных проектов (ИП). Элементы инновационного проекта.
2. Виды и содержание инновационных проектов. Стадии инновационного проекта. Участники инновационного проекта.
3. Проблемы оценки эффективности инноваций. Виды эффективности.
4. Методы оценки экономической эффективности инновационных проектов
5. Система показателей эффективности инновационной деятельности.

Тема 4.2 Инновационные проекты. Риски в инновационном предпринимательстве.

Вопросы для самоподготовки:

1. Дайте характеристику научно-технической сферы России
2. Почему выбор стратегии является залогом успеха инновационной деятельности?
3. Для каких фирм характерна наступательная стратегия?.
4. Какова функция оборонительной стратегии?
5. Какие фирмы используют имитационную стратегию?
6. Может ли фирма при выборе стратегии воспользоваться матрицей «продукт-рынок»?

1.3. Учебно-наглядные пособия по разделам (темам) дисциплины (модуля)¹

РАЗДЕЛ 1 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ, ЕГО НАПРАВЛЕННОСТЬ НА ПОИСК НОВАЦИЙ.

Тема 1.1 Предпринимательство сущность, понятие, типы. Функции предпринимательства, инновационная.

Указываются схемы, таблицы, диаграммы и др. виды учебно-наглядных пособий по теме.

Предпринимательство в туризме -

это творческая деятельность, направленная на поиск новых сфер вложения капитала, создание новых и совершенствование имеющихся продуктов, производств, организаций, развитие собственных преимуществ, эффективное использование различных возможностей для получения прибыли. Поэтому не всякий бизнес является предпринимательством, а лишь такой, который позволяет извлечь предпринимательский доход в результате создания (разработки), производства или использования (заимствования) *инновационного продукта* в любой его форме.

Своевременное реагирование туристских и других компаний СКС на новые технологические изменения в различных областях деятельности, смежных с их деятельностью, способность к созданию новых методов работы и совершенствованию результатов деятельности признается необходимым условием выживания компаний.

Государственная инновационная политика направлена на:

- создание благоприятной экономической и правовой среды в отношении инновационной деятельности;
- формирование инфраструктуры инновационной системы;
- создание системы государственной поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.



Тема 1.2 Сущность и задачи инновационной деятельности в туристической сфере.

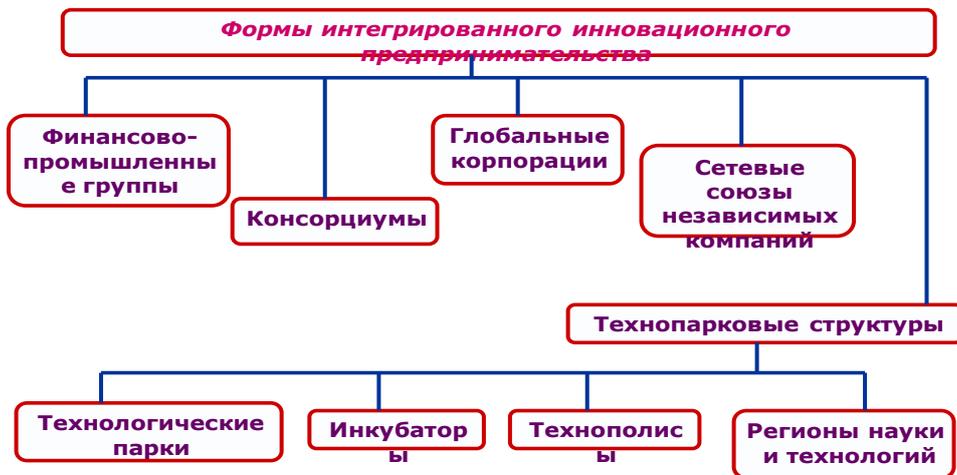
¹ Раздел может быть оформлен в виде приложения к методическим материалам по дисциплине (модулю).

Указываются схемы, таблицы, диаграммы и др. виды учебно-наглядных пособий по теме.

Формы организации инновационного предпринимательства



Организационные формы инновационной интеграции бизнеса



Формы организации инновационной деятельности

ГОСТ Р 56425 - 2015 "Технопарки. Требования"

Наличие подключения к централизованной системе водоснабжения и водоотведения, к сетям газораспределения и теплоснабжения

Под размещение резидентов из числа субъектов МСП должно отводиться не менее **20%** площади

Общая площадь помещений технопарка не менее **5 000 м.кв.**

Земельные участки, относящиеся к категории земель промышленности и (или) земель поселений, на которых допускается размещение промышленных объектов

Наличие объектов технологической инфраструктуры

Наличие управляющей компании технопарка

Наличие на территории технопарка точки присоединения к электрическим сетям мощностью не менее **2 МВт** или удельной мощностью не менее **0,2 МВт** на 1 Га территории технопарка

Обособленная территория площадью не менее **3,5 га**

Допускается площадь менее 3,5 га при условии, что плотность застройки территории технопарка превышает минимальное значение, установленное органами власти субъекта РФ для технопарков

Рисунок 2 – Требования национального стандарта к технопарку

14

РАЗДЕЛ 2 ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТУРИЗМА.

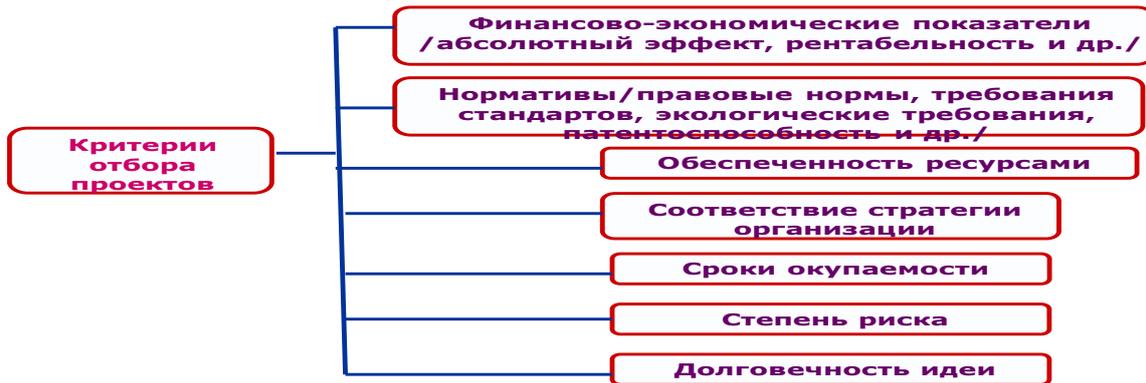
Тема 2.1 Организационные формы инновационной деятельности.

Указываются схемы, таблицы, диаграммы и др. виды учебно-наглядных пособий по теме.

Основные принципы инновационного менеджмента

- **1. Формирование и поддержание благоприятного инновационного климата.**
- **2. Определение приоритетных направлений инновационной деятельности.**
- **3. Нацеленность инновационной деятельности на потребителя.**
- **4. Максимальное сокращение сроков разработки и внедрения нововведений.**

Главные критерии отбора инновационных проектов



Тема 2.2 Организация инновационной деятельности на предприятиях туризма.

Указываются схемы, таблицы, диаграммы и др. виды учебно-наглядных пособий по теме.

РАЗДЕЛ 3 ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.

Тема 3.1 Государственное регулирование инновационной деятельности. Меры по государственной поддержке инновационной деятельности в туризме.

Указываются схемы, таблицы, диаграммы и др. виды учебно-наглядных пособий по теме.

- **Инвестор** - субъект инвестиционной деятельности, принимающий решение о вложении собственных, заёмных и привлечённых имущественных и интеллектуальных ценностей в объекты инвестирования.
- **Инновационная деятельность** - деятельность по доведению научно-технических идей, изобретений, разработок до результата, пригодного для практического использования.
- **Инновационная продукция** - результат инновационной деятельности (товары, работы, технологии, услуги), предназначенный для реализации.
- **Инновационная система** - совокупность субъектов и объектов инновационной деятельности, взаимодействующих в процессе создания и реализации инновационной продукции и осуществляющих свою деятельность в рамках проводимой государством политики в области развития инновационной системы.

Формы организации инновационной деятельности

2. Бизнес-инкубатор – это «организация, решающая задачи, ограниченные проблемой – поддержкой малых, вновь созданных предприятий, начиная с предпринимателей, которые хотят, но не имеют возможности начать своё дело, связанных с оказанием им помощи в создании жизнеспособных коммерчески выгодных продуктов и эффективных производств на базе их идей».

Функции:

- обеспечение осязаемой и неосязаемой поддержки начинающих предпринимателей;
- достижение успешной стратегии коммерциализации рискованной технологии;
- бизнес-образовательная функция – обеспечение условий для освоения практических навыков бизнеса.

26

Тема 3.2 Защита интеллектуальной собственности. Интеллектуальная собственность как объект инновационного предпринимательства.

Указываются схемы, таблицы, диаграммы и др. виды учебно-наглядных пособий по теме.

- **Фундаментальные исследования** - экспериментальная или теоретическая работа, выполняемая, прежде всего, для получения новых знаний, лежащих в основе явлений и наблюдаемых фактов, без какой-либо конкретной цели их применения или использования.
- **Экономическая эффективность инновации** - отношение экономического эффекта от внедрения инноваций к обусловившим его затратам.
- **Эффект** - разница между результатом и затратами.
- **Эффективность** - соотношение показателей результатов и затрат на их осуществление.

Венчурное финансирование инноваций

Таблица 1 – Источники венчурного капитала

Формальные	Неформальные
<ul style="list-style-type: none"> - фирмы венчурного капитала; - фонды венчурного капитала; - специализированные фонды по поддержке малых компаний, работающих в научно-технической сфере; - инвестиционные компании; - институциональные финансовые инвесторы; - нефинансовые корпорации; - промышленно-финансовые группы; - национальные банки; - коммерческие банки; - транснациональные венчурные фонды 	<ul style="list-style-type: none"> - личные сбережения предпринимателя; - личные средства знакомых и друзей; - частные средства, данные в долг; - гранты; - средства дарственных фондов; - пожертвования меценатов; - средства спонсоров; - средства специализированных фондов по поддержке науки, инноваций, развитию технологий; - средства академических и отраслевых базовых институтов, университетов, конструкторских бюро и иных научно-технических учреждений; - бизнес-инкубаторы; - средства бизнес-ангелов; - синдицированные средства частных венчурных капиталистов

4

РАЗДЕЛ 4 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ В ТУРИЗМЕ И ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ. РИСКИ В ИННОВАЦИОННОМ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ.

Тема 4.1 Оценка эффективности инноваций в туризме и гостиничном бизнесе.

Указываются схемы, таблицы, диаграммы и др. виды учебно-наглядных пособий по теме.



Процесс разработки новой услуги в туризме

Этапы разработки:

1. Поиск идеи новой услуги.
2. Проектирование и организация производства новой услуги, проведение лабораторных и рыночных испытаний.
3. Организация массового производства услуги.
4. Наблюдение за рыночным поведением услуги и использование соответствующего маркетингового инструментария.



Стадии жизненного цикла услуги (товара)

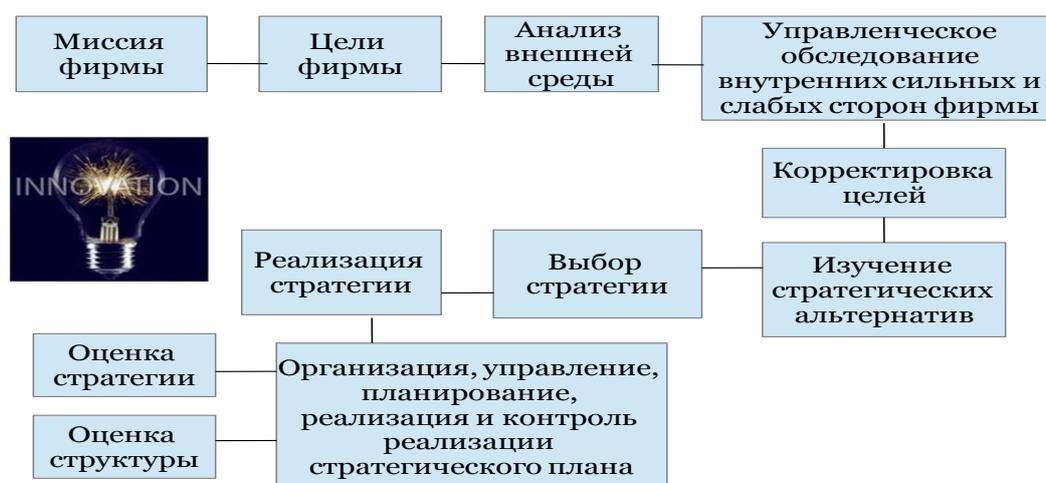
Стадия	Начало	Окончание
Маркетинговые исследования потребностей рынка	Заключение договора на сбор и обработку маркетинговой информации, проведение рыночных исследований	Завершение исследований и сдача отчётной документации
Генерация и фильтрация идей	Сбор предложений по проектам	Окончание отбора Конкурирующих проектов
Технико-экономическая экспертиза инновационного проекта	Оценки проектов по ряду показателей и критериев	Подведение итогов экспертизы, сдача отчётов по экспертизе проектов, выбор наиболее эффективного проекта
Научно-исследовательские работы	Составление и утверждение технического задания на НИР	Получение результатов и утверждение акта о выполнении НИР

Тема 4.2 Инновационные проекты. Риски в инновационном предпринимательстве.

Указываются схемы, таблицы, диаграммы и др. виды учебно-наглядных пособий по теме.

Опытно-конструкторские работы	Составление и утверждение технического задания на ОКР	Получение пакета конструкторской документации, откорректированной с учётом результатов испытаний опытного образца
Пробный маркетинг	Организация и подготовка опытного отчёта о результатах	Составление и анализ партии пробного маркетинга
Подготовка к запуску производства	Организация и проведение подготовительных мероприятий к запуску серийного производства и коммерческой реализации новых изделий, услуг	Отладка серийного производства, оказания услуг
Производство и сбыт	Продажа первого серийного образца изделия, услуги	Реализация последней партии изделия, услуги
Эксплуатация	Использование первого изделия, услуги в соответствии с назначением	Вывод изделия из эксплуатации, услуги с рынка

Выбор инновационной стратегии и ее реализация в стратегическом инновационном менеджменте



Инновационные направления развития в туризме

1. Сельский туризм
2. Экологический туризм
3. Космический туризм
4. Кластерный подход
5. Виртуальные музеи
6. Развитие ВК и КД
7. Развитие охоты и рыбалки
8. Внедрение ИСО 9001-2008 и др.



Фирмы-коммутанты - фирмы, ориентирующиеся на удовлетворение местнонациональных потребностей. Занимаются средним и мелким бизнесом. Действуют на этапе падения цикла выпуска продукции.

Фирмы-пациенты - фирмы, работающие на узкий сегмент рынка, удовлетворяющие потребности, сформированные под действием моды, рекламы и других средств. Действуют на этапах роста выпуска продукции и одновременно на стадии падения изобретательской активности.

Фирмы-эксплеренты - фирмы, специализирующиеся на создании новых или радикальных преобразованиях старых сегментов рынка. Они занимаются продвижением новшеств на рынок. Фирмы-эксплеренты вступают в партнёрские отношения с фирмами пациентами, виолентами и коммутантами для продвижения новшеств на рынке.

- **Фундаментальные**
- **исследования** - экспериментальная или теоретическая работа, выполняемая, прежде всего, для получения новых знаний, лежащих в основе явлений и наблюдаемых фактов, без какой-либо конкретной цели их применения или использования.

Экономическая эффективность инновации - отношение экономического эффекта от внедрения инноваций к обусловившим его затратам.

Эффект - разница между результатом и затратами.

Эффективность - соотношение показателей результатов и затрат на их осуществление.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ

Освоение обучающимся дисциплины (модуля) «*Наименование дисциплины (модуля)*» предполагает изучение материалов дисциплины на аудиторных занятиях и в ходе самостоятельной работы. Аудиторные занятия проходят в форме лекций, семинаров, практических и лабораторных занятий. Самостоятельная работа включает разнообразный комплекс видов и форм работы обучающихся.

Для успешного освоения дисциплины (модуля) и достижения поставленных целей необходимо внимательно ознакомиться с рабочей программы дисциплины (модуля), доступной в электронной информационно-образовательной среде РГСУ.

Следует обратить внимание на списки основной и дополнительной литературы, на предлагаемые преподавателем ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет. Эта информация необходима для самостоятельной работы обучающегося.

При подготовке к аудиторным занятиям необходимо помнить особенности каждой формы его проведения.

Подготовка к учебному занятию лекционного типа заключается в следующем.

С целью обеспечения успешного обучения обучающийся должен готовиться к лекции, поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку:

- знакомит с новым учебным материалом;
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания;
- систематизирует учебный материал;
- ориентирует в учебном процессе.

С этой целью:

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции;
- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям с темой прочитанной лекции;
- внесите дополнения к полученным ранее знаниям по теме лекции на полях лекционной тетради;
- запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции по материалу изученной лекции;
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей подготовке;
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора) и запишите информацию, которой вы владеете по данному вопросу.

Подготовка к занятию семинарского типа.

При подготовке и работе во время проведения занятий семинарского типа следует обратить внимание на следующие моменты: на процесс предварительной подготовки, на работу во время занятия, обработку полученных результатов, исправление полученных замечаний.

Предварительная подготовка к учебному занятию семинарского типа заключается в изучении теоретического материала в отведенное для самостоятельной работы время, ознакомление с инструктивными материалами с целью осознания задач практического занятия, техники безопасности при работе с приборами, веществами.

Работа во время проведения учебного занятия семинарского типа включает:

- консультирование студентов преподавателями и вспомогательным персоналом с целью предоставления исчерпывающей информации, необходимой для самостоятельного выполнения предложенных преподавателем задач.
- самостоятельное выполнение заданий согласно обозначенной рабочей программой дисциплины (модуля) тематики.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа - планируемая учебная, учебно-исследовательская, научно-исследовательская работа студентов, выполняемая во внеаудиторное (аудиторное) время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного

участия (при частичном непосредственном участии преподавателя, оставляющем ведущую роль за работой студентов).

Для более углубленного изучения темы задания для самостоятельной работы рекомендуется выполнять параллельно с изучением данной темы. При выполнении заданий по возможности используйте наглядное представление материала.

Самостоятельная работа студентов в ВУЗе является важным видом учебной и научной деятельности студента. Самостоятельная работа студентов играет значительную роль в рейтинговой технологии обучения.

К современному специалисту в области медицины общество предъявляет достаточно широкий перечень требований, среди которых немаловажное значение имеет наличие у выпускников определенных навыков (компетенций) и умения самостоятельно добывать знания из различных источников, систематизировать полученную информацию, давать оценку конкретной профессиональной ситуации. Формирование такого умения происходит в течение всего периода обучения.

В процессе самостоятельной работы студент приобретает необходимые для будущей специальности компетенции, навыки самоорганизации, самоконтроля, самоуправления, саморефлексии и становится активным самостоятельным субъектом учебной деятельности.

Самостоятельная работа студентов должна оказывать важное влияние на формирование личности будущего специалиста, его компетентность. Каждый студент самостоятельно определяет режим своей работы и меру труда, затрачиваемого на овладение учебным содержанием по каждой дисциплине. Он выполняет внеаудиторную работу по личному индивидуальному плану, в зависимости от его подготовки, времени и других условий.

Виды самостоятельной работы.

Работа с литературой.

При работе с книгой необходимо подобрать литературу, научиться правильно ее читать, вести записи. Для подбора литературы в библиотеке используются алфавитный и систематический каталоги. Важно помнить, что рациональные навыки работы с книгой - это всегда большая экономия времени и сил. Правильный подбор учебников рекомендуется преподавателем, читающим лекционный курс. Необходимая литература может быть также указана в методических разработках по данному курсу. Изучая материал по учебнику, следует переходить к следующему вопросу только после правильного уяснения предыдущего, описывая на бумаге все выкладки и вычисления (в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода). При изучении любой дисциплины большую и важную роль играет самостоятельная индивидуальная работа. Особое внимание следует обратить на определение основных понятий курса. Студент должен подробно разбирать примеры, которые поясняют такие определения, и уметь строить аналогичные примеры самостоятельно. Нужно добиваться точного представления о том, что изучаешь. Полезно составлять опорные конспекты. При изучении материала по учебнику полезно в тетради (на специально отведенных полях) дополнять конспект лекций. Там же следует отмечать вопросы, выделенные студентом для консультации с преподавателем. Выводы, полученные в результате изучения, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы они при перечитывании записей лучше запоминались. Опыт показывает, что многим студентам помогает составление листа опорных сигналов, содержащего важнейшие и наиболее часто употребляемые формулы и понятия. Такой лист помогает запомнить формулы, основные положения лекции, а также может служить постоянным справочником для студента. Различают два вида чтения: первичное и вторичное. Первичное - это внимательное, неторопливое чтение, при котором можно остановиться на трудных местах.

Задача вторичного чтения - полное усвоение смысла целого (по счету это чтение может быть и не вторым, а третьим или четвертым). Самостоятельная работа с учебниками и книгами (а также самостоятельное теоретическое исследование проблем, обозначенных преподавателем на лекциях) – это важнейшее условие формирования у себя научного способа познания.

Чтение научного текста является частью познавательной деятельности. Ее цель – извлечение из текста необходимой информации. От того насколько осознанна читающим собственная внутренняя установка при обращении к печатному слову (найти нужные сведения, усвоить информацию полностью или частично, критически проанализировать материал и т.п.) во многом зависит эффективность осуществляемого действия.

Методические рекомендации по составлению конспекта:

1. Внимательно прочитайте текст. Уточните в справочной литературе непонятные слова. При записи не забудьте вынести справочные данные на поля конспекта;
2. Выделите главное, составьте план;
3. Кратко сформулируйте основные положения текста, отметьте аргументацию автора;
4. Законспектируйте материал, четко следуя пунктам плана. При конспектировании старайтесь выразить мысль своими словами. Записи следует вести четко, ясно.
5. Грамотно записывайте цитаты. Цитируя, учитывайте лаконичность, значимость мысли. В тексте конспекта желательно приводить не только тезисные положения, но и их доказательства. При оформлении конспекта необходимо стремиться к емкости каждого предложения. Мысли автора книги следует излагать кратко, заботясь о стиле и выразительности написанного. Число дополнительных элементов конспекта должно быть логически обоснованным, записи должны распределяться в определенной последовательности, отвечающей логической структуре произведения. Для уточнения и дополнения необходимо оставлять поля. Овладение навыками конспектирования требует от студента целеустремленности, повседневной самостоятельной работы.

Методические материалы по самостоятельному решению задач

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса. Если студент видит несколько путей решения проблемы (задачи), то нужно сравнить их и выбрать самый рациональный. Полезно до начала вычислений составить краткий план решения проблемы (задачи). Решение проблемных задач или примеров следует излагать подробно, вычисления располагать в строгом порядке, отделяя вспомогательные вычисления от основных. Решения при необходимости нужно сопровождать комментариями, схемами, чертежами и рисунками. Следует помнить, что решение каждой учебной задачи должно доводиться до окончательного логического ответа, которого требует условие, и по возможности с выводом. Полученный ответ следует проверить способами, вытекающими из существа данной задачи. Полезно также (если возможно) решать несколькими способами и сравнить полученные результаты. Решение задач данного типа нужно продолжать до приобретения твердых навыков в их решении.

Методические материалы к выполнению реферата

Реферат (от лат. referre – сообщать) – краткое изложение в письменном виде или в форме публикации доклада, содержания научного труда (трудов), литературы по теме. Работа над рефератом условно разделяется на выбор темы, подбор литературы, подготовку и защиту плана; написание теоретической части и всего текста с указанием библиографических данных используемых источников, подготовку доклада, выступление с ним. Тематика рефератов полностью связана с основными вопросами изучаемого курса.

Список литературы к темам не дается, и обучающиеся самостоятельно ведут библиографический поиск, причем им не рекомендуется ограничиваться университетской библиотекой.

Важно учитывать, что написание реферата требует от обучающихся определенных усилий. Особое внимание следует уделить подбору литературы, методике ее изучения с целью отбора и обработки собранного материала, обоснованию актуальности темы и теоретического уровня обоснованности используемых в качестве примеров фактов какой-либо деятельности.

Выбрав тему реферата, начав работу над литературой, необходимо составить план. Изучая литературу, продолжается обдумывание темы, осмысливание прочитанного, делаются выписки, сопоставляются точки зрения разных авторов и т.д. Реферативная работа сводится к тому, чтобы в ней выделились две взаимосвязанные стороны: во-первых, ее следует

рассматривать как учебное задание, которое должен выполнить обучаемый, а во-вторых, как форму научной работы, творческого воображения при выполнении учебного задания.

Наличие плана реферата позволяет контролировать ход работы, избежать формального переписывания текстов из первоисточников.

Оформление реферата включает титульный лист, оглавление и краткий список использованной литературы. Список использованной литературы размещается на последней странице рукописи или печатной форме реферата. Реферат выполняется в письменной или печатной форме на белых листах формата А4 (210 x 297 мм). Шрифт Times New Roman, кегель 14, через 1,5 интервала при соблюдении следующих размеров текста: верхнее поле – 25 мм, нижнее – 20 мм, левое – 30 мм, правое – 15 мм. Нумерация страниц производится сверху листа, по центру. Титульный лист нумерации не подлежит.

Рефераты должны быть написаны простым, ясным языком, без претензий на наукообразность. Следует избегать сложных грамматических оборотов, непривычных терминов и символов. Если же такие термины и символы все-таки приводятся, то необходимо разъяснять их значение при первом упоминании в тексте реферата.

Объем реферата предполагает тщательный отбор информации, необходимой для краткого изложения вопроса. Важнейший этап – редактирование готового текста реферата и подготовка к обсуждению. Обсуждение требует хорошей ориентации в материале темы, умения выделить главное, поставить дискуссионный вопрос, привлечь внимание слушателей к интересной литературе, логично и убедительно изложить свои мысли.

Рефераты обязательно подлежат защите. Процедура защиты начинается с определения оппонентов защищающего свою работу. Они стремятся дать основательный анализ работы обучающимся, обращают внимание на положительные моменты и недостатки реферата, дают общую оценку содержанию, форме преподнесения материала, характеру использованной литературы. Иногда они дополняют тот или иной раздел реферата. Последнее особенно ценно, ибо говорит о глубоком знании обучающимся-оппонентом изучаемой проблемы.

Обсуждение не ограничивается выслушиванием оппонентов. Другие обучающиеся имеют право уточнить или опровергнуть какое-либо утверждение. Преподаватель предлагает любому обучающемуся задать вопрос по существу доклада или попытаться подвести итог обсуждению.

Алгоритм работы над рефератом

1. Выбор темы

Тема должна быть сформулирована грамотно (с литературной точки зрения);

В названии реферата следует поставить четкие рамки рассмотрения темы;

Желательно избегать слишком длинных названий;

Следует по возможности воздерживаться от использования в названии спорных с научной точки зрения терминов, излишней наукообразности, а также чрезмерного упрощения формулировок.

2. Реферат следует составлять из пяти основных частей: введения; основной части; заключения; списка литературы; приложений.

3. Основные требования к введению:

Во введении не следует концентрироваться на содержании; введение должно включать краткое обоснование актуальности темы реферата, где требуется показать, почему данный вопрос может представлять научный интерес и есть ли связь представляемого материала с современностью. Таким образом, тема реферата должна быть актуальна либо с научной точки зрения, либо с современных позиций.

Очень важно выделить цель, а также задачи, которые требуется решить для выполнения цели.

Введение должно содержать краткий обзор изученной литературы, в котором указывается взятый из того или иного источника материал, кратко анализируются изученные источники, показываются их сильные и слабые стороны;

Объем введения составляет две страницы текста.

4. Требования к основной части реферата:

Основная часть содержит материал, отобранный для рассмотрения проблемы;

Также основная часть должна включать в себя собственно мнение обучающихся и сформулированные самостоятельные выводы, опирающиеся на приведенные факты;

Материал, представленный в основной части, должен быть логически изложен и распределен по параграфам, имеющим свои названия;

В изложении основной части необходимо использовать сноски (в первую очередь, когда приводятся цифры и чьи-то цитаты);

Основная часть должна содержать иллюстративный материал (графики, таблицы и т. д.);

Объем основной части составляет около 10 страниц.

5. Требования к заключению:

В заключении формулируются выводы по параграфам, обращается внимание на выдвинутые во введении задачи и цели;

Заключение должно быть четким, кратким, вытекающим из содержания основной части.

6. Требования к оформлению списка литературы (по ГОСТу):

Необходимо соблюдать правильность последовательности записи источников: сначала следует писать фамилию, а после инициалы; название работы не ставится в кавычки; после названия сокращенно пишется место издания; затем идет год издания; наконец, называется процитированная страница.

Критерии оценки реферата

Обучающийся, защищающий реферат, должен рассказать о его актуальности, поставленных целях и задачах, изученной литературе, структуре основной части, сделанных в ходе работы выводах.

По окончании выступления ему может быть задано несколько вопросов по представленной проблеме.

Оценка складывается из соблюдения требований к реферату, грамотного раскрытия темы, умения четко рассказывать о представленном реферате, способности понять суть задаваемых по работе вопросов и найти точные ответы на них.

Методические материалы к выполнению эссе

Эссе – литературное произведение небольшого объема, обычно прозаическое, свободной композиции, передающее индивидуальные впечатления, суждения, соображения автора о той или иной проблеме, теме, о том или ином событии или явлении. Это вид самостоятельной исследовательской работы обучающихся, с целью углубления и закрепления теоретических знаний и освоения практических навыков. Цель эссе состоит в развитии самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей. При написании эссе обучающийся должен представить развернутый письменный ответ на теоретический или практический актуальный вопрос, объявленный преподавателем в аудитории непосредственно перед ее написанием. В процессе написания эссе разрешается пользоваться нормативно-правовыми актами, конспектом лекций (в печатном виде). Использование интернет-ресурсов не допускается. Темы эссе преподаватель предлагает из числа тех, которые обучающиеся уже рассматривали на лекциях или семинарских занятиях, исходя из содержания заданий в составе оценочных средств. По решению преподавателя, в качестве темы эссе может быть выбрана одна или несколько тем, которые могут быть распределены между обучающимися по желанию.

Требования к выполнению эссе:

1. Проводится письменно.

2. Эссе выполняется на компьютере (гарнитура Times New Roman, шрифт 14) через 1,5 интервала с полями: верхнее, нижнее – 2; правое – 3; левое – 1,5. Отступ первой строки абзаца – 1,25. Сноски – постраничные. Таблицы и рисунки встраиваются в текст работы. При этом обязательный заголовок таблицы надо размещать над табличным полем, а рисунки

сопровождать подрисуночными подписями. При включении в эссе нескольких таблиц и/или рисунков их нумерация обязательна. Обязательна и нумерация страниц. Их целесообразно проставлять внизу страницы – по середине или в правом углу. Номер страницы не ставится на титульном листе, но в общее число страниц он включается. Объем эссе, без учета приложений, не должен превышать 5 страниц. Значительное превышение установленного объема является недостатком работы и указывает на то, что обучающийся не сумел отобрать и переработать необходимый материал.

3. Работа должна содержать собственные умозаключения по сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ по сути этой проблемы, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

Критерии оценки эссе:

«Отлично» – исключительные знания материала, абсолютное понимание сути, безукоризненное знание основных понятий и положений, логически и лексически грамотно изложенный, содержательный, аргументированный, конкретный и исчерпывающий ответ.

«Хорошо» – глубокие знания материала, правильное понимание сути, знание основных понятий и положений, содержательный, полный и конкретный ответ.

«Удовлетворительно» – твердые, но недостаточно полные знания, верное понимание сути, в целом правильный ответ.

«Неудовлетворительно» – непонимание сущности задания, грубые ошибки в ответе.

Методические материалы по выполнению тестирования.

Тестовые задания содержат вопросы и 3-4 варианта ответа по базовым положениям изучаемой темы/раздела, составлены с расчетом на знания, полученные обучающимся в процессе изучения темы/раздела.

Тестовые задания выполняются в письменной форме и сдаются преподавателю, ведущему дисциплину (модуль). На выполнение тестовых заданий обучающимся отводится 45 минут.

При обработке результатов оценочной процедуры используются: критерии оценки по содержанию и качеству полученных ответов, ключи, оценочные листы.

Критерии оценки теста:

«Зачтено» - если обучающийся правильно выполнил не менее 2/3 всей работы или допустил не более одной грубой ошибки и двух недочетов, не более одной грубой и одной негрубой ошибки, не более трех негрубых ошибок, одной негрубой ошибки и трех недочетов, при наличии четырех-пяти недочетов.

«Не зачтено» - если число ошибок и недочетов превысило норму для оценки 3 или правильно выполнено менее 2/3 всей работы.

Методические материалы по выполнению доклада.

Рекомендуется следующая структура доклада:

1. титульный лист, содержание доклада;
2. краткое изложение;
3. цели и задачи;
4. изложение характера исследований и рассмотренных проблем, гипотезы, спорные вопросы;
5. источники информации, методы сбора и анализа данных, степень их полноты и достоверности;
6. анализ и толкование полученных в работе результатов;
7. выводы и оценки;
8. библиография и приложения.

Время выступления докладчика не должно превышать 10 минут.

Основные требования к оформлению доклада:

- титульный лист должен включать название доклада, наименование предметной (цикловой) комиссии, фамилию обучающегося;

- все использованные литературные источники сопровождаются библиографическим описанием;
- приводимая цитата из источника берется в кавычки (оформляются сноски);
- единицы измерения должны применяться в соответствии с действующими стандартами;
- все названия литературных источников следует приводить в соответствии с новейшими изданиями;
- рекомендуется включение таблиц, графиков, схем, если они отражают основное содержание или улучшают ее наглядность;
- названия фирм, учреждений, организаций и предприятий должны именоваться так, как они указываются в источнике;

Критерии оценки доклада

При выполнении доклада обучающийся должен продемонстрировать умение кратко излагать прочитанный материал, а также умение обобщать и анализировать материал по теме доклада.

Презентация

Методические материалы к презентациям

1. Объем презентации 10 -20 слайдов.
2. На титульном слайде должно быть отражено:
 - наименование факультета;
 - тема презентации;
 - фамилия, имя, отчество, направление подготовки/ специальность, направленность (профиль)/ специализация, форма обучения, номер группы автора презентации;
 - фамилия, имя, отчество, степень, звание, должность руководитель работы;
 - год выполнения работы.
3. В презентации должны быть отражены обоснование актуальности представляемого материала, цели и задачи работы.
4. Содержание презентации должно включать наиболее значимый материал доклада, а также, при необходимости, таблицы, диаграммы, рисунки, фотографии, карты, видео – вставки, звуковое сопровождение.
5. Заключительный слайд должен содержать информацию об источниках информации для презентации.

Критерии оценки презентации

1. Объем презентации 10 -20 слайдов.
2. Правильность оформления титульного слайда.
3. Актуальность отобранного материала, обоснованность формулировки цели и задач работы.
4. Наглядность и логичность презентации, обоснованность использования таблиц, диаграмм, рисунков, фотографий, карт, видео – вставок, звукового сопровождения; правильный выбор шрифтов, фона, других элементов дизайна слайда.
5. Объем и качество источников информации (не менее 2-х интернет – источников и не менее 2-х литературных источников).

Методические материалы по подготовке к опросу

Самостоятельная работа обучающихся включает подготовку к опросу на практических занятиях. Для этого обучающийся изучает лекции, основную и дополнительную литературу, публикации, информацию из Интернет-ресурсов.

Тема и вопросы к практическим занятиям, вопросы для самоконтроля содержатся в рабочей программе и доводятся до студентов заранее.

Для подготовки к опросу обучающемуся необходимо ознакомиться с материалом, посвященным теме практического занятия, в учебнике или другой рекомендованной литературе, конспекте лекции, обратить внимание на усвоение основных понятий

дисциплины, выявить неясные вопросы и подобрать дополнительную литературу для их освещения.

Критерии оценки опроса

«Отлично»:

- дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос;
- в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений;
- знание по предмету демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей;
- свободное владение терминологией;
- ответы на дополнительные вопросы четкие, краткие;

«Хорошо»:

- дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделять существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи;
- ответ недостаточно логичен с единичными ошибками в частностях, исправленные студентом с помощью преподавателя;
- единичные ошибки в терминологии;
- ответы на дополнительные вопросы правильные, недостаточно полные и четкие.

«Удовлетворительно»:

- ответ не полный, с ошибками в деталях, умение раскрыть значение обобщенных знаний не показано, речевое оформление требует поправок, коррекции;
- логика и последовательность изложения имеют нарушения, студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи;
- ошибки в раскрываемых понятиях, терминах;
- студент не ориентируется в теме, допускает серьезные ошибки;
- студент не может ответить на большую часть дополнительных вопросов.

«Неудовлетворительно»:

- ответ представляет собой разрозненные знания с существенными ошибками по вопросу;
- присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения, студент не осознает связь обсуждаемого вопроса с другими объектами дисциплины, речь неграмотная;
- незнание терминологии;
- ответы на дополнительные вопросы неправильные.

Методические материалы по выполнению практического задания

При выполнении практического задания обучающийся придерживается следующего алгоритма:

1. Записать дату, тему и цель задания;
2. Ознакомиться с правилами и условия выполнения практического задания;
3. Повторить теоретические задания, необходимые для рациональной работы и других практических действий, используя конспекты лекций и рекомендованную литературу, представленной в программе;
4. Выполнить работу по предложенному алгоритму действий;
5. Обобщить результаты работы, сформулировать выводы / дать ответы на контрольные вопросы;

Работа должна быть выполнена грамотно, с соблюдением культуры изложения. При использовании данных из учебных, методических пособий и другой литературы, периодических изданий, Интернет-источников должны иметься ссылки на вышеперечисленные.

Критерии оценки практического задания:

«Отлично» – правильный ответ, дается четкое обоснование принятому решению; рассуждения четкие последовательные логические; используются ссылки на полученные при

изучении дисциплины знания; правильно используются формулы, понятия, процедуры, имеющие прямое отношение к задаче для подтверждения принятого решения.

«Хорошо» – правильный ответ, дается обоснование принятому решению; но с не существенными ошибками, в рассуждениях отсутствует логическая последовательность; используются ссылки на полученные при изучении дисциплины знания, правильно используются формулы, понятия, процедуры, имеющие прямое отношение к задаче для подтверждения принятого решения.

«Удовлетворительно» – правильный ответ, допускаются грубые ошибки в обосновании принятого решения; рассуждения не последовательные сумбурные; используются ссылки на полученные при изучении дисциплины знания; используются формулы, процедуры, понятия, имеющие прямое значение для подтверждения принятого решения, однако, при обращении к ним допускаются серьезные ошибки, студент не может правильно ими воспользоваться.

«Неудовлетворительно, не зачтено» – ответ неверный, отсутствует обоснование принятому решению; студент демонстрирует полное непонимание сути вопроса.

Для оценки решения ситуационной задачи (аналитического задания):

Оценка «отлично» выставляется, если задача решена грамотно, ответы на вопросы сформулированы четко. Эталонный ответ полностью соответствует решению студента, которое хорошо обосновано теоретически.

Оценка «хорошо» выставляется, если задача решена, ответы на вопросы сформулированы не достаточно четко. Решение студента в целом соответствует эталонному ответу, но не достаточно хорошо обосновано теоретически.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если задача решена не полностью, ответы не содержат всех необходимых обоснований решения.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если задача не решена или имеет грубые теоретические ошибки в ответе на поставленные вопросы.

Методические указания для подготовки к промежуточной аттестации.

Изучение учебных дисциплин (модулей) завершается зачетом/зачетом с оценкой или экзаменом. Подготовка к промежуточной аттестации способствует закреплению, углублению и обобщению знаний, получаемых, в процессе обучения, а также применению их к решению практических задач. Готовясь к экзамену, студент ликвидирует имеющиеся пробелы в знаниях, углубляет, систематизирует и упорядочивает свои знания. На зачете или экзамене студент демонстрирует то, что он освоил в процессе обучения по дисциплине (модулю).

Вначале следует просмотреть весь материал по дисциплине (модулю), отметить для себя трудные вопросы. Обязательно в них разобраться. В заключение еще раз целесообразно повторить основные положения, используя при этом листы опорных сигналов. Систематическая подготовка к занятиям в течение семестра позволит использовать время промежуточной аттестации для систематизации знаний.

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

3.1. Организационные основы применения балльно-рейтинговой системы оценки успеваемости обучающихся по дисциплине (модулю)

Оценка качества освоения обучающимися дисциплины (модуля) реализуется в формате балльно-рейтинговой системы оценки успеваемости обучающихся (БРСО).

БРСО в ходе текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации осуществляется по 100-балльной шкале.

Академический рейтинг обучающегося по дисциплине (модулю) складывается из результатов:

- текущего контроля успеваемости (максимальный текущий рейтинг обучающегося 80 рейтинговых баллов);
- промежуточной аттестации (максимальный рубежный рейтинг обучающегося 20 рейтинговых баллов).

Условия оценки освоения обучающимся дисциплины (модуля) в формате БРСО доводятся преподавателем до сведения обучающихся на первом учебном занятии, а также размещены в свободном доступе в электронной информационно-образовательной среде Университета.

3.2. Проведение текущего контроля успеваемости обучающихся по дисциплине (модулю) в соответствии с балльно-рейтинговой системой оценки успеваемости обучающегося

В течение учебного семестра до промежуточной аттестации на основании утвержденной рабочей программы дисциплины (модуля) формируется текущий рейтинг обучающегося. Текущий рейтинг обучающегося складывается как сумма рейтинговых баллов, полученных им в течение учебного семестра по всем видам учебных занятий по учебной дисциплине.

В процессе текущего контроля оцениваются следующие действия обучающегося, направленные на освоение компетенций в рамках изучения учебной дисциплины:

- академическая активность (посещаемость учебных занятий, самостоятельное изучение содержания учебной дисциплины в электронной информационно-образовательной среде, соблюдение сроков сдачи практических заданий и текущих контрольных мероприятий и др.);
- выполнение и сдача текущих и итогового практических заданий (эссе, рефераты, творческие задания, кейс-задания, лабораторные работы, расчетные задания и др., активное участие в групповых интерактивных занятиях (дискуссии, WiKi-проекты и др.), защита проектов и др.);
- прохождение рубежей текущего контроля, включая соблюдение графика их прохождения в электронной информационно-образовательной среде.

Для планирования расчета текущего рейтинга обучающегося используются следующие пропорции:

Вид учебного действия	Максимальная рейтинговая оценка, баллов
академическая активность	10
практические задания	40
<i>из них: текущие практические задания</i>	20
<i>итоговое практическое задание</i>	20
рубежи текущего контроля	30
ИТОГО:	80

В течение учебного семестра по дисциплине (модулю) обучающимся должен быть накоплен текущий рейтинг не менее 52 рейтинговых баллов (65% от максимального значения текущего рейтинга).

Необходимыми условиями допуска обучающегося к промежуточной аттестации по дисциплине являются положительное прохождение обучающимся не менее 65% рубежей текущего контроля с накоплением не менее 65% максимального рейтингового балла за каждый рубеж текущего контроля и положительное выполнение итогового практического задания с накоплением не менее 65% максимального рейтингового балла, установленного за итоговое практическое задание.

Невыполнение вышеуказанных условий является текущей академической задолженностью, которая должна быть ликвидирована обучающимся до контрольного мероприятия промежуточной аттестации.

Сведения о наличии у обучающихся текущей академической задолженности, сроках и порядке добора рейтинговых баллов для её ликвидации доводятся до обучающихся педагогическим работником.

В случае неликвидации текущей академической задолженности, педагогический работник обязан во время контрольного мероприятия промежуточной аттестации поставить обучающемуся 0 рейтинговых баллов. В этом случае ликвидация текущей академической задолженности возможна в периоды проведения повторной промежуточной аттестации.

3.3. Проведение промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) в соответствии с балльно-рейтинговой системой оценки успеваемости обучающегося

Промежуточная аттестация по дисциплине (модулю) проводится в соответствии с Положением о промежуточной аттестации обучающихся по основным профессиональным образовательным программам высшего образования – программ специалитета в Российском государственном социальном университете и Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным профессиональным образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в Российском государственном социальном университете.

На промежуточную аттестацию отводится 20 рейтинговых баллов.

Ответы обучающегося на контрольном мероприятии промежуточной аттестации оцениваются педагогическим работником по 20 - балльной шкале, а итоговая оценка по дисциплине (модулю) выставляется по пятибалльной системе для экзамена/дифференцированного зачета и по системе зачтено/не зачтено для зачета.

Критерии выставления оценки определяются Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным профессиональным образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в Российском государственном социальном университете.

В процессе определения рубежного рейтинга обучающегося используется следующая шкала:

Рубежный рейтинг	Критерии оценки освоения обучающимся учебной дисциплины в ходе контрольных мероприятий промежуточной аттестации
19-20 рейтинговых баллов	обучающийся глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно его излагает, тесно увязывает с задачами и будущей деятельностью, не затрудняется с ответом при видоизменении задания, свободно справляется с задачами и практическими заданиями, правильно обосновывает принятые решения, умеет самостоятельно обобщать и излагать материал, не допуская

16-18 рейтинговых баллов	обучающийся твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, может правильно применять теоретические положения и владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических
13-15 рейтинговых баллов	обучающийся освоил основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении программного материала и испытывает затруднения в выполнении практических заданий
1-12 рейтинговых баллов	обучающийся не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания
0 рейтинговых баллов	не аттестован

Если результат контроля успеваемости в рамках проведения контрольных мероприятий промежуточной аттестации (рубежный рейтинг обучающегося) неудовлетворительный (получено менее 13 рейтинговых баллов), то промежуточная аттестация по учебной дисциплине (модулю) невозможна даже при наличии высокого текущего рейтинга, полученного по итогам текущего контроля по учебной дисциплине (модулю).

**Приложение № 1 к методическим материалам
по дисциплине (модулю). Конспекты
лекционных занятий по дисциплине (модулю)**

КОНСПЕКТЫ ЛЕКЦИОННЫХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Учебная дисциплина. Предпринимательство и инновации в индустрии впечатлений
МОДУЛЯ)

**РАЗДЕЛ 1 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ, ЕГО НАПРАВЛЕННОСТЬ
НА ПОИСК НОВАЦИЙ.**

**Тема лекционного занятия. Тема 1.1 Предпринимательство сущность, понятие, типы.
Функции предпринимательства, инновационная.**

Цели занятия. сформировать представление о туризме как объекте предпринимательства сущности, понятия, типов, функции предпринимательства, инновационная.

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Роль и значение малого и среднего бизнеса в туристской индустрии. Концепции предпринимательства, бизнес-моделей и инновационной деятельности.	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.
2	Исследование потребительских предпочтений и формирование ценностного предложения. Характеристика инновационного предпринимательства. Организационные формы инновационного предпринимательства.	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.
3	Конкурентная стратегия инновационного предпринимательства. Механизм инновационного предпринимательства.	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией.

Введение.

Формулирование темы занятия. Использование вводного примера, описание ситуации, демонстрация какого-либо процесса и т. д. (в зависимости от вида, замысла лекции и её структуры)

Текст лекции.

Прогресс в области гуманитарных технологий, позволяющих организовывать расширяющееся пространство человеческих отношений, актуализирует степень инновирования сферы обслуживания, включая социально-культурные услуги.

Понятие «социально-культурный сервис и туризм» является собирательным и охватывает разные типы организаций, включая гостиницы, мотели, гостевые дома, рестораны, кафе, магазины туристических товаров, парки отдыха, клубы, другие сферы, связанные с туризмом и отдыхом, которые представляют социальные и персональные услуги.

Основные направления этой сферы:

- размещение;
- общественное питание;
- перевозка (транспортные услуги);
- отдых (рекреация).

Эти направления объединены в единое целое комплексом организационных мер сферы гостеприимства, сегменты которой по уровню качества предоставляемых услуг характеризуют уровень потребительского эффекта, оцениваемого потребителем соотношением цена/качество.

Специфика данной сферы в отличие от других отраслей,

- гуманитарный аспект качества является доминирующим в измерении и оценке результатов деятельности предпринимательских структур, работающих в этой области.

- акцент делается на индивидуальный подход к удовлетворению потребностей отдельного клиента.

- идеальным и экономически выгодным считается взаимодействие политики «поставщик услуг – клиент», поскольку обеспечивает конкурентные преимущества благодаря созданию более высокой стоимости (ценности) для клиента.

- применение принципов и приемов работы, присущих постиндустриальной «сервисной» цивилизации, предполагает радикальные изменения в технологиях обслуживания,

- производство новых услуг, постоянное их совершенствование, модификацию на основе современных знаний и научных достижений, позволяющих наиболее эффективно удовлетворять имеющиеся и новые рыночные потребности.

- происходящие глобальные процессы открывают новые рыночные возможности, видоизменяют организацию предпринимательских структур, меняют методы обслуживания потребителей, подбора персонала и работы с ним, методы и средства управления административными службами, вовлекают в процесс прямых зарубежных инвестиций.

В сфере социально-культурного сервиса и туризма объектом инноваций являются в равной степени и материальные объекты:

здания, сооружения, оборудование, средства транспорта и другие.

Поэтому практическая реализация нововведений должна осуществляться с учетом изменений, происходящих в смежных отраслях национальной экономики, чьи технологические и технические возможности тоже обновляются в результате внедренных новшеств, составляющих материальную основу производства услуг.

Примеры, иллюстрации, демонстрация, видео и т. д.

Взаимодействие с аудиторией (указания, вопросы, проблемные ситуации, эвристическая беседа и т. д.)

1. Современные тенденции и разновидности экономического развития;
2. -Проблемы социальной конверсии экономики и управления этим процессом;
3. Сущность инновационного предпринимательства и его решающее влияние на развитие производительных сил;

Тема лекционного занятия. Тема 1.2 Сущность и задачи инновационной деятельности в туристической сфере.

Цели занятия. сформировать целостное представление основных понятий по вопросам: Сущность и задачи инновационной деятельности в туристической сфере.

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Понятие инновации и их классификация. Сущность инновационного процесса и его этапы. Инновации как инструмент предпринимательской деятельности.	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.
2	Этапы инновационного процесса: формирование идей, отбор идей, разработка замысла и его проверка, разработка стратегии маркетинга	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.

3	Оценка производственных возможностей, создание опытного образца, испытание в рыночных условиях, начало серийного (коммерческого производства).	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.
---	--	--

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией.

Введение.

Формулирование темы занятия. Использование вводного примера, описание ситуации, демонстрация какого-либо процесса и т. д. (в зависимости от вида, замысла лекции и её структуры)

1. Тема лекционного занятия.

Текст лекции.

В конце 80-90 гг исследования в области инноваций активизировались. Термин "инновация" стал активно использоваться в переходной экономике России как самостоятельно, так и для обозначения ряда родственных понятий: "инновационная деятельность", "инновационный процесс", "инновационное решение" и т. п.

Инновация в общем виде понимается как создание каких-то новшеств, ценностей внутри организаций и предприятий.

Инновация подразумевает создание новых технических и технологических идей, подходов, методов в любой сфере деятельности и должна быть ориентирована на рынок, а не на продукт.

Новшество – оформленный результат фундаментальных прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению эффективности.

Новшества могут оформляться в виде:

открытой, изобразительной, патентов, ноу-хау, понятий и т.п.

Для разработки новшества необходимо провести маркетинг исследования, Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, организационно-технологическую подготовку производства, производство и оформлять результаты.

Инновация – конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получение экономического и другого вида эффекта.

Новшества могут быть покупными или собственной разработки, предназначенными для накопления, продажи или внедрения в выпускаемую фирмой продукцию, т.е. превращения в форму инновации.

Инновация (нововведение) – конечный результат инновационной деятельности, предназначенный к коммерческой реализации в виде:

1) процесса, направленного на создание и осуществление принципиально новых или усовершенствованных идей, приемов, способов в какой-либо области деятельности,

2) объектов – принципиально новых или усовершенствованных продуктов, технологий, услуг или деятельности, имеющих завершённый вид товара, впервые используемого и готового к применению и распространению на рынке.

Анализ различных определений инновации (нововведения) приводит к выводу, что «специфическое содержание инновации составляют изменения, а главной функцией инновационной деятельности является функция изменения».

Инновационная деятельность – это процесс, в результате которого новый наукоемкий продукт приобретает статус интеллектуальной собственности и товарности.

Инновационное предпринимательство – деятельность, направленная на мониторинг потребителей рынка в инновационных целях, на освоение и формирование рынка для результатов, полученных в результате Инноваций деятельности.

Примеры, иллюстрации, демонстрация, видео и т. д.

Взаимодействие с аудиторией (указания, вопросы, проблемные ситуации, эвристическая беседа и т. д.)

1. Инновации как инструмент предпринимательской деятельности.
2. Бизнес процессы и реинжиниринг инновационного предпринимательства

РАЗДЕЛ 2 ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТУРИЗМА.

Тема лекционного занятия. Тема 2.1 Организационные формы инновационной деятельности.

Цели занятия. сформировать представление об организационных формах инновационной деятельности в России

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Организация инновационной деятельности на предприятиях туризма и гостеприимства. Организация инновационного менеджмента. Организационные структуры. Научная организация.	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.
2	Рисковый (венчурный) бизнес. Венчурные фирмы. Эксплоренты. Фирмы-пациенты. Фирмы-виоленты. Фирмы-коммутанты. Суть инновационной организации; ее характеристики.	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.
3	Инновации в организациях. Сопротивление инновациям. Инновационная структура, инновация как бизнес. Проблема оплаты в инновационных подразделениях. Высшее руководство инновационной организации.	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией.

Введение.

Формулирование темы занятия. Использование вводного примера, описание ситуации, демонстрация какого-либо процесса и т. д. (в зависимости от вида, замысла лекции и её структуры)

1. Тема лекционного занятия.

Текст лекции.

Классификационные подходы к группировке и организации инноваций

Классификационные подходы к группировке и организации инноваций:

по структурной характеристике инновационного изменения;

по интенсивности инновационного изменения.

Первый подход: классификация Инноваций по структурной характеристике инновационного изменения.

1. по месту на предприятии:

а) Инновации на входе в предприятие как в систему, речь идет о целевых качественных или количественных изменениях в выборе и использовании ресурсов;

б) Инновации на выходе из предприятия в результате деятельности;

в) Инновации структуры предприятия, как системы (ее отдельных элементов и их взаимосвязей)

2. по сфере деятельности:

а) технологические;

б) производственные;

в) экономические;

- г) торговые;
- д) социальные;
- е) в области управления.

3. по глубине вносимых изменений:

- а) радикальные (базовые);
- б) улучшающие;
- в) модификационные (частные).

4. по новизне:

- а) новые для отрасли в мире;
- б) новые для отрасли в стране;
- в) новые для предприятия.

5. в зависимости от технологических параметров:

- а) продуктовые;
- б) процессные.

Второй подход: классификация инноваций по интенсивности инновационного изменения.

Выделяют порядки инновационной от 0 до 7, которые предполагают качественные, количественные целевые изменения.

0-регенерирование первоначальных свойств (восстановление). Целевое изменение сохраняющее и обновляющее функции производственной системы или ее части.

1-изменение количества.

2-перегруппировка или организационное изменение.

3-адаптуационное изменение.

4-новый вариант (начало качественных изменений).

5-новое поколение (меняется большинство первоначальных свойств системы, но базовая структура сохраняется).

6-новый вид (качественное изменение функциональных свойств производственной системы, меняется первоначальная концепция, но функциональный принцип сохраняется).

7-новый род (коренное изменение в функциональных свойств производственной системы которая меняет основной функциональный принцип).

Примеры, иллюстрации, демонстрация, видео и т. д.

Взаимодействие с аудиторией (указания, вопросы, проблемные ситуации, эвристическая беседа и т. д.)

1. Поддержка инновационной деятельности мелких форм за рубежом.
2. Сущность и необходимость конкуренции в инновационной деятельности.

Тема лекционного занятия. Тема 2.2 Организация инновационной деятельности на предприятиях туризма.

Цели занятия. сформировать представление об особенностях организации инновационной деятельности на предприятиях туризма.

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Инновационный менеджмент. Инновационный менеджмент: возникновение, становление и основные черты. Понятийный аппарат инновационного менеджмента: новшество (новация), инновации и их жизненный цикл, инновационный лаг и процесс, инновационная инфраструктура.	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.
2	Инновационный менеджмент - управление	Визуализация лекций, Интерактивный метод

	инновационным процессом. Формы инновационного менеджмента. Разработка программ и проектов нововведений. Внедрение нововведений - залог успеха в конкурентной борьбе в условиях рыночной экономики.	Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.
3	Значение выбора инновационной стратегии. Инновационные стратегии, их особенности в условиях рыночной экономики. Цели стратегического планирования. Фазы стратегического планирования. Методы выбора инновационной стратегии. Матрица возможностей. Матрица угроз. Матрица "Продукция-рынок". Управление инновациями и стратегическое управление.	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией.

Введение.

Формулирование темы занятия. Использование вводного примера, описание ситуации, демонстрация какого-либо процесса и т. д. (в зависимости от вида, замысла лекции и её структуры)

1. Тема лекционного занятия.

Текст лекции.

Инновация как экономическая категория, критерии Инновации.

Коммерческий аспект определяет Инновацию как экономическую необходимость, осознанную через потребности рынка.

Следует обратить внимание на два момента: "материализацию" Инновации, изобретений и разработок в новые технически совершенные виды промышленной продукции, средства и предметы труда, технологии и организации производства и "коммерциализацию", превращающую их в источник дохода.

В соответствии с международными стандартами

Инновация – конечный результат новшества.

С этой позиции любая Инновация – это прежде всего изменения, связанные с введением новых элементов, поэтому одним из главных исторически первых смыслообразных критериев инновации является новизна.

Критерии инновации:

1. Новизна.
2. Товарность.
3. Рыночная востребованность.
4. Эффективность
5. Научность.

С помощью критериев можно объяснить феномен Инновации, обеспеченный экономический рост, как конечный результат осуществления инновационного процесса, выраженный в новой товарной наукоемкой продукции, востребованной рынком, защищен как интеллектуальная собственность или ориентированная на положительный эффект.

Инновационный процесс.

Инновационный процесс – это деятельность, в результате которой новый продукт приобретает статус интеллектуальной собственности и товара.

Различают три логических формы Инновационного процесса:

- простой внутриорганизационный (натуральный),
- простой межорганизационный (товарный) и
- расширенный.

Простой инновационный прогресс предполагает создание и использование новшества внутри одной и той же организации, новшество в этом случае не принимает непосредственно товарной формы.

Расширенный инновационный прогресс проявляется в создании все новых и новых производителей нововведения, нарушении монополии производителя-пионера, что способствует через взаимную конкуренцию совершенствованию потребительских свойств выпускаемого товара.

В условиях товарного инновационного прогресса действует как минимум два хозяйственных субъекта: производитель (создатель) и потребитель (пользователь) нововведения. Если новшество является технологическим процессом, его производитель и потребитель могут совмещаться в одном хозяйственном субъекте.

По мере превращения инновационного процесса в товарный выделяются две его органические фазы:

- а) создание и распространение;
- б) диффузия нововведения.

Примеры, иллюстрации, демонстрация, видео и т. д.

Взаимодействие с аудиторией (указания, вопросы, проблемные ситуации, эвристическая беседа и т. д.). Взаимодействие с аудиторией (вопросы, вкрапленные задания, активное резюмирование, проблемные ситуации, эвристическая беседа и т. д.)

1. Виды конкуренции и их влияние на инновационную деятельность.
2. Рынок инноваций.

РАЗДЕЛ 3 ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.

Тема лекционного занятия. Тема 3.1. Государственное регулирование инновационной деятельности. Меры по государственной поддержке инновационной деятельности в туризме.

Цели занятия. сформировать представление о государственном регулировании инновационной деятельности и мерах по государственной поддержке инновационной деятельности в туризме.

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Меры по государственной поддержке инновационной деятельности в туризме в Российской Федерации и за рубежом.	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.
2	Типы исследовательских работ: фундаментальные, поисковые, прикладные. Определение затрат на выполнение исследовательских работ.	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.
3	Критерии отбора лучшей альтернативы на стадии выполнения прикладной научно-исследовательской работы: новшество на уровне изобретения, степень надежности работы новшества.	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией.
Введение.

Формулирование темы занятия. Использование вводного примера, описание ситуации, демонстрация какого-либо процесса и т. д. (в зависимости от вида, замысла лекции и её структуры)

1. Тема лекционного занятия.

Текст лекции.

К основным функциям гос органов в инновационной сфере относят следующие:

- Аккумуляция средств на научные исследования и инновации
- Координация инновационной деятельности
- Стимулирование инноваций, конкуренции в данной сфере, страхование инновационных рисков, введение гос санкций за выпуск устаревшей продукции
- Создание правовой базы инновационных процессов, особенно системы защиты авторских прав инноваторов и охраны интеллектуальной собственности
- Кадровое обеспечение инновационной Дея-ти
- Формирование научно-инновационной инфраструктуры
- Институциональное обеспечение инновационных процессов в отраслях гос сектора
- Обеспечение соц и эколог направленности инноваций
- Повышение общественного статуса инновационной деятельности
- Региональное регулирование инновационных процессов
- Регулирование междунар аспектов инновационных процессов

Инновационной политики

Общие вопросы инновационной политики находят отражение в указах Президента РФ.

В подготовке этих документов принимает участие отдел науки и образования аппарата Президента, а Совет по научно-техн политике явл консультативным органом.

Основными задачами Совета явл: разработка предложений о стратегии научно- техн политики и формировании приоритетных направлений в её реализации, подготовка предложений о заключении межгосуд соглашений по научно-техн вопросам

Основным органом координирующим деят-ть министерств и ведомств в инновационной области явл Правительственная комиссия по научно-техн политике. Осн функ-ми комиссии явл обеспечение согласованной работы фед органов исп власти, стимулирование реализации в производстве научно-техн достижений, определение путей реформирования научно-техн сферы в условиях рыночной экономики

Министерство промышленности, науки и технологий РФ: организация научно-технич прогнозирования, выбор и оценка приоритетных направлений развития науки и техники, разработка и применение организационно-эконом механизмов реализации выбранных приоритетов, создание и развитие благоприятной среды для научной и инновационной деятельности, формирование соответствующих систем экономического стимулирования орг структур

Министерство экон развития и торговли РФ разрабатывает госуд инновац политику, определяет приоритеты в развитии народного хозяйства страны и её регионов, разрабатывает осн направления инвестиционной политики, организует разработку фед целевых программ по развитию приоритетных отраслей

Мин РФ осуществляет бюджетное обеспечение инновационной политики и аудит использования финансовых ресурсов

1. Гос инновац пол-ка

Глав функция государства в условиях рыночных отношений -защита свободы личности, собственности и предпринимательства. Для сохранения и развития научно-техн и инновац потенциала необходимо:

Реструктуризация научно-техн потенциала в разл отраслях экономики сучёт концентрации матер интеллект, фин рес-в.

Создание фонда имущества науки инноваций за счёт объектов науки, явлл-ся федер собственностью и не используемых по назначению

Примеры, иллюстрации, демонстрация, видео и т. д.

Взаимодействие с аудиторией (указания, вопросы, проблемные ситуации, эвристическая беседа и т. д.)

1. Что включает в себя Государственная поддержка и стимулирование инноваций?
2. Какие правовые акты и законы в сфере инновационной деятельности вы знаете?

Тема лекционного занятия. Тема 3.2 Защита интеллектуальной собственности. Интеллектуальная собственность как объект инновационного предпринимательства.

Цели занятия. сформировать представление об особенностях Защита интеллектуальной собственности. Интеллектуальная собственность как объект инновационного предпринимательства.

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Средства защиты интеллектуального продукта. Система поддержки инновационного предпринимательства. Интеллектуальная собственность как объект инновационного предпринимательства.	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.
2	Продукт интеллектуального труда как результат инновационной деятельности. Понятие и основные составляющие научно-технической продукции. Понятие нового изделия (услуги).	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.
3	Основные положения и отличительные особенности патентного законодательства РФ. Особенности международного патентного права. Защита авторских прав в России и других странах.	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией.

Введение.

Формулирование темы занятия. Использование вводного примера, описание ситуации, демонстрация какого-либо процесса и т. д. (в зависимости от вида, замысла лекции и её структуры)

1. Тема лекционного занятия.

Текст лекции.

Для развития инновационного предпринимательства необходимо правовое регулирование инновационной деятельности.

Закон Российской Федерации «О науке и государственной научно-технической политике».

Этот закон определил стратегию, принципы и порядок формирования государственной научно-технической политики, правовой статус научного работника, закрепил виды научных организаций, множественность источников финансирования отрасли, принципы управления научной деятельностью.

Важное значение в повышении эффективности инновационной деятельности имеет Российское законодательство в области обеспечения и сертификации качества:

Закон «О защите прав потребителей». Приоритетным правом согласно данному закону является право потребителя на приобретение товаров надлежащего качества, получение информации о товарах и их изготовителях.

Учитывая разнообразие объектов интеллектуальной собственности и требований по их охране, правовое регулирование подразделяется на ряд самостоятельных функциональных сфер: авторское право, промышленная собственность, научная собственность (

Закон «Об авторском праве и смежных правах»;

«Патентный закон», и т.д.

Среди большинства нормативных актов по правовому обеспечению инновационной деятельности следует отметить, что правовое обеспечение не подкреплено финансами, методиками, информацией. Также правовые вопросы должны быть увязаны с экономическими и управленческими, экологическими, техничными и другими вопросами.

Прямые методы государственной поддержки инновационной деятельности

Российская практика государственного воздействия на науку характеризуется устойчивым приоритетом методов прямой поддержки. Объектом прямой государственной поддержки является фундаментальная наука, а также исследования и разработки, проводимые в областях традиционной ответственности государства. Государственное регулирование частного сектора науки и технологий может осуществляться посредством:

- Прямого финансирования работ, проводимых в промышленности для разработки коммерческих продуктов, процессов и услуг;
- Прямого партнёрства с частными организациями, направленного на снижение рисков выполняемых ими проектов;
- Финансирования исследований и разработок частного сектора;
- Косвенного стимулирования инвестиций в сферу науки и технологий.

Прямая поддержка инновационных разработок частного сектора более эффективна в тех случаях, когда это связано с реализацией рискованных проектов, имеющих потенциально высокую социальную экономическую значимость.

Косвенные методы государственной поддержки инновационной деятельности

Общей тенденцией в государственном регулировании сферы науки и технологий в целом, и особенно прикладных и предконкурентных инновационных разработок, сегодня является переориентация прямых методов на косвенные. Которые наиболее эффективны при условии стабильности и долговременности используемых схем и механизмов. Всё множество косвенных методов стимулирования частных инвестиций в науку можно выделить в 3 группы:

- Налоговые льготы;
- Льготное кредитование;
- Финансовая поддержка процессов лицензирования государственных научно-исследовательских организаций и вузов.

Примеры, иллюстрации, демонстрация, видео и т. д.

Взаимодействие с аудиторией (указания, вопросы, проблемные ситуации, эвристическая беседа и т. д.). Взаимодействие с аудиторией (вопросы, вкрапленные задания, активное резюмирование, проблемные ситуации, эвристическая беседа и т. д.)

1. Нормативно- методическое обеспечение инновационной деятельности в социально-культурном сервисе и туризме..
2. Какие способы охраны и защиты интеллектуальной собственности вам известны?

РАЗДЕЛ 4 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ В ТУРИЗМЕ И ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ. РИСКИ В ИННОВАЦИОННОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ.

Тема лекционного занятия. Тема 4.1 Оценка эффективности инноваций в туризме и гостиничном бизнесе.

Цели занятия. сформировать представление об оценке эффективности инноваций в туризме и гостиничном бизнесе

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Оценка эффективности инноваций в туризме и гостиничном бизнесе. Понятие оценки эффективности инновационных проектов.	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.
2	Показатели эффективности: коммерческая, бюджетная и экономическая эффективность инвестиционных проектов и т.п. Критерии оценки инвестиционного проекта: цели организации, стратегия, политика, ценности;	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.
3	Финансовые критерии; научно-технические критерии; производственные критерии; внешние и экологические критерии.	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией.

Введение.

Формулирование темы занятия. Использование вводного примера, описание ситуации, демонстрация какого-либо процесса и т. д. (в зависимости от вида, замысла лекции и её структуры)

1. Тема лекционного занятия.

Текст лекции.

Инновационный риск

При планировании инноваций необходимо учитывать неизбежные риски. Инновационный риск — это вероятность потерь, возникающих при вложении предпринимательской фирмой средств в производство новых товаров и услуг, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке.

Друккер указывает на интересную деталь: «Преуспевающих новаторов объединяет одно характерное качество — они консервативны». Все преуспевающие новаторы и предприниматели предпочитают не рисковать. Они стремятся учитывать возможный риск с целью его всемерной минимизации. Если бы они поступали иначе, они не достигли бы высоких результатов. Бесспорно, в инновационной деятельности не обойтись без риска. Но разве не рискованно каждый день ездить на автомобиле?

Подведем итог. Для того чтобы правильно организовать систему планирования инноваций в организации и обеспечить их успешное претворение в жизнь современному менеджеру следует учитывать следующие основные положения:

1. Целенаправленные, систематизированные нововведения начинаются с анализа возможностей: прежде всего, анализируются источники инновационных возможностей. Поиск должен быть организованным и проводиться на регулярной, систематической основе.
2. Нововведения требуют концептуальности и восприимчивости. Следующим императивом нововведений является необходимость исследования ситуации «на местах», в гуще событий и получения информации о настроениях и пожеланиях потенциальных потребителей.
3. Чтобы быть эффективными, нововведения должны быть простыми и направленными. Они должны подчиняться выполнению только одной задачи.

4. Эффективные нововведения начинаются с малого. Т. е. таким образом, чтобы на начальном этапе не требовались бы большие вложения финансовых и людских ресурсов, а ориентироваться при этом следует на небольшой или ограниченный рынок.
5. Нововведения задумываются в основном для выхода на лидирующую позицию. Но это не означает, что целью новаторства обязательно должно быть создание «большого бизнеса».
6. Простота и доступность нововведения – это залог успеха. Нужно исходить из того, чтобы с нововведениями могли работать обычные люди со средними способностями. Более того, чтобы нововведения получили сколько-нибудь широкое распространение, они должны быть доступны людям весьма недалеким. Нужно помнить, что на массовом уровне правит бал некомпетентность, и так будет продолжаться еще необозримое время.
7. Нельзя разбрасываться, преследовать несколько целей одновременно. П. Друккер: «Сконцентрируйтесь!»

Примеры, иллюстрации, демонстрация, видео и т. д.

Взаимодействие с аудиторией (указания, вопросы, проблемные ситуации, эвристическая беседа и т. д.)

1. Привести примеры деятельности технопарка
2. Как вы понимаете механизм частно-государственного партнерства в сфере НИОКР?

Тема лекционного занятия. Тема 4.2. Инновационные проекты. Риски в инновационном предпринимательстве.

Цели занятия. сформировать представление об особенностях Инновационные проекты. Риски в инновационном предпринимательстве.

4. Структура лекционного занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Инновационные проекты. Риски в инновационном предпринимательстве. Факторы неопределенности и риска, их учет при выборе проекта.	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.
2	Методы выбора оптимальной альтернативы инвестиционного проекта для реализации: метод чистого дисконтированного дохода; метод индекса доходности; метод внутренней нормы доходности; метод срока окупаемости; метод перечня критериев; балльный метод и др.	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.
3	Направления инновационных процессов в индустрии гостеприимства. Особенности инновационных проектов в индустрии гостеприимства.	Визуализация лекций, Интерактивный метод Проблемно-ориентированный, Компьютеры с интернетом.

5. Содержание лекционного занятия и взаимодействие с аудиторией.

Введение.

Формулирование темы занятия. Использование вводного примера, описание ситуации, демонстрация какого-либо процесса и т. д. (в зависимости от вида, замысла лекции и её структуры)

1. Тема лекционного занятия.
Текст лекции.

Проблемы оценки эффективности инноваций.

Новшества могут быть покупными и собственной разработки, а инновации как результат внедрения новшеств могут осуществляться только в самой организации. Эффективность деятельности организации выражается через экономические и финансовые показатели. В условиях рыночной системы не может быть единой системы показателей. Каждый инвестор самостоятельно определяет эту систему, исходя из особенностей инновационного проекта, профессионализма специалистов и менеджеров.

К системе показателей предъявляются следующие требования:

- показатели должны охватывать процессы на всех стадиях жизненного цикла товара;
- должны формироваться на перспективу (3-5 лет), на основе ретроспективного анализа деятельности организации;
- должны опираться на данные по конкурентоспособности конкретных товаров на конкретных рынках за конкретный период;
- должны быть выражены абсолютными, относительными и удельными величинами;
- должны быть состыкованы по всем разделам плана;
- должны отражать все аспекты финансовой деятельности организации (доходы, расходы, страхование, ликвидность, налоги, эффективность использования ресурсов);
- проектирование окончательных показателей должно осуществляться на основе многовариантных расчетов, с определением степени риска и устойчивости финансовой деятельности.

Одним из основных показателей эффективности и стабильности функционирования организации является показатель ее устойчивости.

Виды эффективности

Следует различать по содержанию два понятия, экономический эффект и экономическая эффективность.

Первое означает достижение положительного результата (эффекта) от нововведения в целом. Эффект выражается в рублях.

Второе понятие, как правило, включает удельные (на единицу продукции, услуг или вложенный рубль) показатели, которые характеризуют нововведение с качественной стороны.

Например, к ним относятся эффективность на рубль затрат, сроки окупаемости и другие.

Экономический эффект от реализации мероприятий научно-технического прогресса должен найти отражение и быть выделен в плановых и отчетных хозяйственных показателях предприятия (или научной организации). Это сложная и многогранная задача экономического анализа.

Поэтому можно наметить только некоторые **методические подходы**, которые должны конкретизироваться в практической деятельности того или иного предприятия любой формы собственности.

1. Прежде всего необходимо отметить, что после установления цен (в договорном или централизованном порядке) на каждый из видов продукции по технологическому переделу всего цикла осуществления мероприятия научно-технического прогресса оценка его эффективности проводится отдельно по каждому звену: научной организации и предприятию.

2. Выделение из совокупных экономических результатов и из затрат научных организаций и предприятий долей, которые могут быть отнесены на данное мероприятие научно-технического прогресса, осуществляется самими предприятиями (или научными организациями) в соответствии с хозяйственными договорами и планами.

Для сравнения текущих хозяйственных показателей работы предприятий (или научных организаций) до и после реализации мероприятия Научно-технического прогресса может быть применен метод выделения прибыли по данному мероприятию из общей величины прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (научной организации).

Примеры, иллюстрации, демонстрация, видео и т. д.

Взаимодействие с аудиторией (указания, вопросы, проблемные ситуации, эвристическая беседа и т. д.). Взаимодействие с аудиторией (вопросы, вкрапленные задания, активное резюмирование, проблемные ситуации, эвристическая беседа и т. д.)

3. Что такое рынок инноваций, кто является участником рынка?

4. Сформировать факторы, способствующие инновациям, препятствующие инновационной деятельности в России.

**Приложение № 2 к методическим материалам
по дисциплине (модулю). Конспекты
практических (семинарских) занятий по
дисциплине (модулю)**

**КОНСПЕКТЫ ПРАКТИЧЕСКИХ (СЕМИНАРСКИХ) ЗАНЯТИЙ ПО
ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

Предпринимательство и инновации в индустрии впечатлений
МОДУЛЯ)

**РАЗДЕЛ 1 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ, ЕГО НАПРАВЛЕННОСТЬ
НА ПОИСК НОВАЦИЙ.**

**2. Тема практического (семинарского) занятия. Тема 1.1 Предпринимательство
сущность, понятие, типы. Функции предпринимательства, инновационная.**

3. Цели занятия. сформировать представление о туризме как объекте предпринимательства
сущности, понятия, типов, функции предпринимательства, инновационная.

4. Структура практического (семинарского) занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Дискуссия, обсуждение, ответы на устные вопросы, обсуждение	словесные: рассказ, беседа, объяснения, сообщения, доклад,
2	Защита рефератов , доклады, презентации, вопросы задавать	наглядные: иллюстрация, демонстрация, презентации;
3	Практические задания, подготовить выступление, выявить противоречия, проблемы, сформулировать свою точку зрения.	практические: письменный и устный опрос, свободный опрос, стандартный опрос тестирование;
3	Выполнение тестов, обосновывать свой ответ.	практические: письменный и устный опрос, свободный опрос, стандартный опрос тестирование;

5. Содержание практического (семинарского) занятия и взаимодействие с аудиторией.
Введение.

Формулирование темы занятия. Использование вводного примера, описание ситуации, демонстрация какого-либо процесса и т. д. (в зависимости от вида, замысла лекции и её структуры)

1. Тема практического (семинарского) занятия.

Вопросы к обсуждению:

1. Что такое национальная инновационная система и что в нее входит?
2. Что включает в себя Государственная поддержка и стимулирование инноваций?
3. Какие правовые акты и законы в сфере инновационной деятельности вы знаете?
4. Защита авторских прав как критерий повышения конкурентоспособности разработки.
5. Организация выполнения опытно-конструкторских работ.
6. Основные затраты на стадии выполнения работ.

Практические задания

1. Выполнить научно-исследовательскую работу по теме «Национальная инновационная система государства». Страна исследования выбирается произвольно студентом из предложенного списка либо по согласованию с преподавателем.
2. В работе должны быть рассмотрены вопросы становления НИС, структура НИС, роль государства в процессе становления НИС, существующие проблемы и возможности их решения.

3. Список государств: США, Великобритания, Швеция, Канада, Япония, Израиль, Индия, Китай, Франция, Южная Корея, Гонконг, Сингапур, Германия.

Готовят презентацию, доклад.

Приведите конкретные примеры.

Требования к выполнению практического задания:

Подготовить выступление, выявить противоречия, проблемы, сформулировать свою точку зрения

2. Тема практического (семинарского) занятия. Тема 1.2 Сущность и задачи инновационной деятельности в туристической сфере.

Цели занятия. сформировать целостное представление основных понятий по вопросам: Сущность и задачи инновационной деятельности в туристической сфере.

4. Структура практического (семинарского) занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Дискуссия, обсуждение, ответы на устные вопросы, обсуждение	словесные: рассказ, беседа, объяснения, сообщения, доклад,
2	Защита эссе, доклады, презентации, вопросы задавать	наглядные: иллюстрация, демонстрация, презентации;
3	Практические задания, подготовить выступление, выявить противоречия, проблемы, сформулировать свою точку зрения.	практические: письменный и устный опрос, свободный опрос, стандартный опрос тестирование;
3	Выполнение тестов, обосновывать свой ответ.	практические: письменный и устный опрос, свободный опрос, стандартный опрос тестирование;

5. Содержание практического (семинарского) занятия и взаимодействие с аудиторией. Введение.

Формулирование темы занятия. Использование вводного примера, описание ситуации, демонстрация какого-либо процесса и т. д. (в зависимости от вида, замысла лекции и её структуры)

1. Тема практического (семинарского) занятия.

Вопросы к обсуждению:

1. Роль малого инновационного бизнеса.
2. Генерация знаний: научные и образовательные организации как субъекты инновационного рынка.
3. Виды и содержание инноваций.
4. Субъекты инновационной деятельности.
5. Особенности инновационного предпринимательства.

Практические задания

1. Опишите основные организационные формы инновационной деятельности в России, выявите их преимущества и недостатки, а также существующие финансовые отношения в каждой из форм.

2. Опишите сущностные характеристики инновационной деятельности.

3. Назовите, какая нормативная база служит основой проведения инновационной деятельности в стране. Приведите конкретные примеры.

4. Используя учебную и научную литературу, определите виды инновационной деятельности в России и в зарубежных странах.

5. Используя периодические издания, составьте рейтинг популярности видов инноваций в России.

6. Приведите примеры, подтверждающие функции инновационная.

Требования к выполнению практического задания:

Подготовить выступление, выявить противоречия, проблемы, сформулировать свою точку зрения

РАЗДЕЛ 2 ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТУРИЗМА.

2. Тема практического (семинарского) занятия. Тема 2.1 Организационные формы инновационной деятельности.

3. Цели занятия: сформировать представление об организационных формах инновационной деятельности в России

4. Структура практического (семинарского) занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Дискуссия, обсуждение, ответы на устные вопросы, обсуждение	словесные: рассказ, беседа, объяснения, сообщения, доклад,
2	Защита эссе, доклады, презентации, вопросы задавать	наглядные: иллюстрация, демонстрация, презентации;
3	Практические задания, подготовить выступление, выявить противоречия, проблемы, сформулировать свою точку зрения.	практические: письменный и устный опрос, свободный опрос, стандартный опрос тестирование;
3	Контрольные работы, Выполнение тестов, обосновывать свой ответ.	практические: письменный и устный опрос, свободный опрос, стандартный опрос тестирование;

5. Содержание практического (семинарского) занятия и взаимодействие с аудиторией.
Введение.

Формулирование темы занятия. Использование вводного примера, описание ситуации, демонстрация какого-либо процесса и т. д. (в зависимости от вида, замысла лекции и её структуры)

1. Тема практического (семинарского) занятия.

Вопросы к обсуждению:

1. Крупное и малое предпринимательство в сфере инноваций.
2. Организационные формы фирм, ориентированных на решение научно-технических проблем.
3. Малый бизнес в инновационной деятельности.
4. Поддержка инновационной деятельности мелких форм за рубежом.
5. Сущность и необходимость конкуренции в инновационной деятельности.
6. Виды конкуренции и их влияние на инновационную деятельность.
7. Рынок инноваций.

Практические задания

9. Дайте определение инновации. На какие группы делятся субъекты инновационного процесса?

10. Дайте определение научной работы.

11. Чем отличаются продуктовые инновации от процессных?

12. Какие инновации могут быть на входе в предприятие СКСиТ?

13. Какова роль венчурных и эксплорентных фирм в инновационном процессе?

14. Что понимается под исследовательским проектом?
15. Дайте определение инициативного проекта и раскройте его основное содержание.
16. Как осуществляется управление рабочей группой?
17. Дайте характеристику научно-технической сферы России
18. Почему выбор стратегии является залогом успеха инновационной деятельности?
19. Для каких фирм характерна наступательная стратегия?.
20. Какова функция оборонительной стратегии?
21. Какие фирмы используют имитационную стратегию?
22. Может ли фирма при выборе стратегии воспользоваться матрицей «продукт-рынок»?
 1. Охарактеризуйте организационные формы страховых фондов. Их преимущества и недостатки.
 2. Проведите сравнительный анализ коммерческого и социального страхования, государственного и негосударственного страхования.
 3. Назовите цель и задачи страхования на макро– и микроуровне.
 4. В чем, на ваш взгляд, заключаются основные отличия российского страхового рынка от страховых рынков зарубежных стран с позиции правового регулирования? Приведите примеры.
 5. Сравните различные типы организации страхового дела, разрешенные Федеральным законом, и определите, какие из них наиболее актуальны в России на сегодняшний день.
 6. Опишите порядок лицензирования страховой деятельности.
 7. Какие возможности и гарантии дает российское законодательство иностранным инвесторам? Поясните на примерах.
 8. Сравните процедуру лицензирования в России и за рубежом.

Требования к выполнению практического задания:

Подготовить выступление, выявить противоречия, проблемы, сформулировать свою точку зрения

2. Тема практического (семинарского) занятия. Тема 2.2. Организация инновационной деятельности на предприятиях туризма.

Цели занятия. сформировать навыки и умения представления об особенностях организации инновационной деятельности на предприятиях туризма.

4. Структура практического (семинарского) занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Дискуссия, обсуждение, ответы на устные вопросы, обсуждение	словесные: рассказ, беседа, объяснения, сообщения, доклад,
2	Защита эссе, доклады, презентации, вопросы задавать	наглядные: иллюстрация, демонстрация, презентации;
3	Практические задания, подготовить выступление, выявить противоречия, проблемы, сформулировать свою точку зрения.	практические: письменный и устный опрос, свободный опрос, стандартный опрос тестирование;
3	Контрольные работы, Выполнение тестов, обосновывать свой ответ.	практические: письменный и устный опрос, свободный опрос, стандартный опрос тестирование;

5. Содержание практического (семинарского) занятия и взаимодействие с аудиторией. Введение.

Формулирование темы занятия. Использование вводного примера, описание ситуации, демонстрация какого-либо процесса и т. д. (в зависимости от вида, замысла лекции и её структуры)

1. Тема практического (семинарского) занятия.

Вопросы к обсуждению:

1. Роль малого инновационного бизнеса.
2. Генерация знаний: научные и образовательные организации как субъекты инновационного рынка.
3. Реструктуризация предприятий: основные подходы.
4. Децентрализация инновационного предпринимательства.
5. Современные тенденции и разновидности экономического развития;
6. Проблемы социальной конверсии экономики и управления этим процессом;
7. Сущность инновационного предпринимательства и его решающее влияние на развитие производительных сил;
8. Основные положения организации и методы управления нововведениями;
9. Принципы и методы создания новых инновационных предприятий и организаций

Практические задания

Выполнить научно-исследовательскую работу по теме «Характеристика инфраструктуры научно-технической и инновационной деятельности в России: элементы». Элемент инфраструктуры для проведения исследования выбирается произвольно студентом из предложенного списка либо по согласованию с преподавателем.

Состав элементов инфраструктуры: информационное обеспечение; система координации и регулирования; финансово-экономическое обеспечение; система производственно-технологической поддержки и сертификация наукоемкой продукции; система продвижения научно-технических разработок и наукоемкой продукции; система подготовки и переподготовки кадров.

Требования к выполнению практического задания:

Подготовить выступление, выявить противоречия, проблемы, сформулировать свою точку зрения

РАЗДЕЛ 3 ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.

2. Тема практического (семинарского) занятия. Тема 3.1 Государственное регулирование инновационной деятельности. Меры по государственной поддержке инновационной деятельности в туризме.

3. Цели занятия: сформировать представление о государственном регулировании инновационной деятельности и мерах по государственной поддержке инновационной деятельности в туризме.

4. Структура практического (семинарского) занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Дискуссия, обсуждение, ответы на устные вопросы, обсуждение	словесные: рассказ, беседа, объяснения, сообщения, доклад,
2	Защита эссе, доклады, презентации, вопросы задавать	наглядные: иллюстрация, демонстрация, презентации;
3	Практические задания, подготовить выступление, выявить противоречия, проблемы, сформулировать свою точку зрения.	практические: письменный и устный опрос, свободный опрос, стандартный опрос тестирование;
3	Контрольные работы, Выполнение тестов,	практические: письменный и

	обосновывать свой ответ.	устный опрос, свободный опрос, стандартный опрос тестирование;
--	--------------------------	--

5. Содержание практического (семинарского) занятия и взаимодействие с аудиторией.
Введение.

Формулирование темы занятия. Использование вводного примера, описание ситуации, демонстрация какого-либо процесса и т. д. (в зависимости от вида, замысла лекции и её структуры)

1. Тема практического (семинарского) занятия.

Вопросы к обсуждению:

3. Что такое национальная инновационная система и что в нее входит?
4. Что включает в себя Государственная поддержка и стимулирование инноваций?
5. Какие правовые акты и законы в сфере инновационной деятельности вы знаете?
6. Защита авторских прав как критерий повышения конкурентоспособности разработки.
7. Организация выполнения опытно-конструкторских работ.
8. Основные затраты на стадии выполнения работ.

Практические задания

1. Форма лицензионного договора.
2. Гарантии, ответственность, конфиденциальность и платежи по договору лицензии.
3. Законодательные средства защиты "ноу-хау".
4. Нормативно- методическое обеспечение инновационной деятельности в социально-культурном сервисе и туризме..
5. Какие способы охраны и защиты интеллектуальной собственности вам известны?
6. Основные источники финансирования инновационной деятельности.
7. Перспективные источники финансирования инновационной деятельности.
8. Особенности инновационного рынка, его экономическая сущность.
9. Какова функция оборонительной стратегии?
10. Какие фирмы используют имитационную стратегию?
11. Может ли фирма при выборе стратегии воспользоваться матрицей «продукт-рынок»?
7. Какие возможности и гарантии дает российское законодательство иностранным инвесторам? Поясните на примерах.

Требования к выполнению практического задания:

Подготовить выступление, выявить противоречия, проблемы, сформулировать свою точку зрения

2. Тема практического (семинарского) занятия. Тема 3.2. Сущность и задачи инновационной деятельности в туристической сфере.

Цели занятия. сформировать представление об особенностях сущность и задач инновационной деятельности в туристической сфере.

4. Структура практического (семинарского) занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Дискуссия, обсуждение, ответы на устные вопросы, обсуждение	словесные: рассказ, беседа, объяснения, сообщения, доклад,
2	Защита эссе , доклады, презентации, вопросы задавать	наглядные: иллюстрация, демонстрация, презентации;
3	Практические задания, подготовить выступление, выявить противоречия, проблемы, сформулировать свою точку зрения.	практические: письменный и устный опрос, свободный опрос, стандартный опрос тестирование;

3	Контрольные работы, Выполнение тестов, обосновывать свой ответ.	практические: письменный и устный опрос, свободный опрос, стандартный опрос тестирование;
---	---	---

5. Содержание практического (семинарского) занятия и взаимодействие с аудиторией.
Введение.

Формулирование темы занятия. Использование вводного примера, описание ситуации, демонстрация какого-либо процесса и т. д. (в зависимости от вида, замысла лекции и её структуры)

1. Тема практического (семинарского) занятия.

Вопросы к обсуждению:

5. Основные направления развития инновационной деятельности в туризме.
6. Инновации внутренней организации современной туристской фирмы
7. Правовое регулирование инновационной деятельности в РФ (Законы, экономические Фонды).
8. Что такое рынок инноваций, кто является участником рынка?
9. Сформировать факторы, способствующие инновациям, препятствующие инновационной деятельности в России.
10. Сформулировать особенности развития инновационной инфраструктуры в России (положительное, отрицательное).
11. Раскрыть понятия: «Финансовая инфраструктура научной и инновационной деятельности», привести на примерах: РФФИ и РГНФ, Российский фонд технологического развития, Фонд содействия, Венчурный инновационный фонд.

Практические задания

Выполнить научно-исследовательскую работу по теме «Характеристика инфраструктуры научно-технической и инновационной деятельности в России: элементы». Элемент инфраструктуры для проведения исследования выбирается произвольно студентом из предложенного списка либо по согласованию с преподавателем.

Состав элементов инфраструктуры: информационное обеспечение; система координации и регулирования; финансово-экономическое обеспечение; система производственно-технологической поддержки и сертификация наукоемкой продукции; система продвижения научно-технических разработок и наукоемкой продукции; система подготовки и переподготовки кадров.

Требования к выполнению практического задания:

Подготовить выступление, выявить противоречия, проблемы, сформулировать свою точку зрения

РАЗДЕЛ 4 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ В ТУРИЗМЕ И ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ. РИСКИ В ИННОВАЦИОННОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ.

2. Тема практического (семинарского) занятия. Тема 4.1 Оценка эффективности инноваций в туризме и гостиничном бизнесе.

3. Цели занятия: сформировать навыки и умения методики оценки эффективности инноваций в туризме и гостиничном бизнесе.

4. Структура практического (семинарского) занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Дискуссия, обсуждение, ответы на устные вопросы, обсуждение	словесные: рассказ, беседа, объяснения, сообщения, доклад,

2	Защита эссе , доклады, презентации, вопросы задавать	наглядные: иллюстрация, демонстрация, презентации;
3	Практические задания, подготовить выступление, выявить противоречия, проблемы, сформулировать свою точку зрения.	практические: письменный и устный опрос, свободный опрос, стандартный опрос тестирование;
3	Контрольные работы, Выполнение тестов, обосновывать свой ответ.	практические: письменный и устный опрос, свободный опрос, стандартный опрос тестирование;

5. Содержание практического (семинарского) занятия и взаимодействие с аудиторией.
Введение.

Формулирование темы занятия. Использование вводного примера, описание ситуации, демонстрация какого-либо процесса и т. д. (в зависимости от вида, замысла лекции и её структуры)

1. Тема практического (семинарского) занятия.

Вопросы к обсуждению:

1. Содержание и взаимосвязь понятий «эффективность инновационной деятельности», «эффект инновационной деятельности».
2. Требования к оценочным показателям эффективности инновационной деятельности.
3. Основные виды эффективности и эффекта инновационной деятельности.
4. Факторы, повышающие эффективность деятельности на разных этапах инновационного процесса.
5. Технология оценки эффективности инновационной деятельности, используемые подходы и показатели.

Практические задания

1. Дайте определение инновации. На какие группы делятся субъекты инновационного процесса?
2. Дайте определение научной работы.
3. Чем отличаются продуктовые инновации от процессных?
4. Какие инновации могут быть на входе в предприятие СКСиТ?
5. Какова роль венчурных и эксплорентных фирм в инновационном процессе?
6. Что понимается под исследовательским проектом?
7. Дайте определение инициативного проекта и раскройте его основное содержание.
8. Как осуществляется управление рабочей группой?
9. Дайте характеристику научно-технической сферы России
10. Почему выбор стратегии является залогом успеха инновационной деятельности?
12. Для каких фирм характерна наступательная стратегия?.
13. Какова функция оборонительной стратегии?
14. Какие фирмы используют имитационную стратегию?
15. Может ли фирма при выборе стратегии воспользоваться матрицей «продукт-рынок»?

Требования к выполнению практического задания:

Подготовить выступление, выявить противоречия, проблемы, сформулировать свою точку зрения

2. Тема практического (семинарского) занятия. Тема 4.2. Инновационные проекты. Риски в инновационном предпринимательстве.

Цели занятия. сформировать представление об особенностях инновационных проектов. Риски в инновационном предпринимательстве.

4. Структура практического (семинарского) занятия.

№ п/п	Содержание (кратко)	Методы и средства обучения
1	Дискуссия, обсуждение, ответы на устные вопросы, обсуждение	словесные: рассказ, беседа, объяснения, сообщения, доклад,
2	Защита эссе, доклады, презентации, вопросы задавать	наглядные: иллюстрация, демонстрация, презентации;
3	Практические задания, подготовить выступление, выявить противоречия, проблемы, сформулировать свою точку зрения.	практические: письменный и устный опрос, свободный опрос, стандартный опрос тестирование;
3	Контрольные работы, Выполнение тестов, обосновывать свой ответ.	практические: письменный и устный опрос, свободный опрос, стандартный опрос тестирование;

5. Содержание практического (семинарского) занятия и взаимодействие с аудиторией.
Введение.

Формулирование темы занятия. Использование вводного примера, описание ситуации, демонстрация какого-либо процесса и т. д. (в зависимости от вида, замысла лекции и её структуры)

1. Тема практического (семинарского) занятия.

Вопросы к обсуждению:

1. Влияние продуктовых и технологических нововведений на организационные изменения.
2. Особенности эволюционного развития подходов к управлению и организации корпоративных НИОКР.
3. Преимущества и недостатки крупного и малого бизнеса в процессе осуществления инновационной деятельности.
4. Детализация понятия «технопарковые структуры», возможная классификация.
5. Стимулирование инновационной активности менеджмента и рядового персонала компании.
6. Проблемы взаимодействия общего руководства компании и научно-технических специалистов, перспективы их решения.

Практические задания

1. Инновационное обновление предприятий сферы туризма, гостеприимства, общественного питания.
2. Поддержка инновационного предпринимательства в России.
3. Восприимчивость организации к нововведениям.
4. Управление нововведениями на предприятии.
5. Инвестирование инновационного развития организации.
6. Инновация — средство экономического развития.
7. Управление инновациями в условиях перехода к рынку.
8. Роль инноваций в создании новой техники.
9. Роль инноваций в создании новых технологий.
10. Приемы оценки эффективности инноваций.
11. Характеристика и виды риска в инновационной деятельности.
12. Оценка инновационного проекта.
13. Основные пути снижения риска в инновационной деятельности.
14. Основные ошибки при реформировании предприятий.

Требования к выполнению практического задания:

Подготовить выступление, выявить противоречия, проблемы, сформулировать свою точку зрения

**Приложение № 4 к методическим материалам
по дисциплине (модулю). Учебно-наглядные
пособия по дисциплине (модулю)**

УЧЕБНО-НАГЛЯДНЫЕ ПОСОБИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

**РАЗДЕЛ 1 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ, ЕГО НАПРАВЛЕННОСТЬ
НА ПОИСК НОВАЦИЙ.**

**Тема 1.1 Предпринимательство сущность, понятие, типы. Функции
предпринимательства, инновационная.**

Указываются схемы, таблицы, диаграммы и др. виды учебно-наглядных пособий по теме.

Предпринимательство в туризме -

это творческая деятельность, направленная на поиск новых сфер вложения капитала, создание новых и совершенствование имеющихся продуктов, производств, организаций, развитие собственных преимуществ, эффективное использование различных возможностей для получения прибыли. Поэтому не всякий бизнес является предпринимательством, а лишь такой, который позволяет извлечь предпринимательский доход в результате создания (разработки), производства или использования (заимствования) **инновационного продукта** в любой его форме.

Своевременное реагирование туристских и других компаний СКС на новые технологические изменения в различных областях деятельности, смежных с их деятельностью, способность к созданию новых методов работы и совершенствованию результатов деятельности признается необходимым условием выживания компаний.

**Государственная инновационная политика направлена
на:**

- создание благоприятной экономической и правовой среды в отношении инновационной деятельности;
- формирование инфраструктуры инновационной системы;
- создание системы государственной поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.



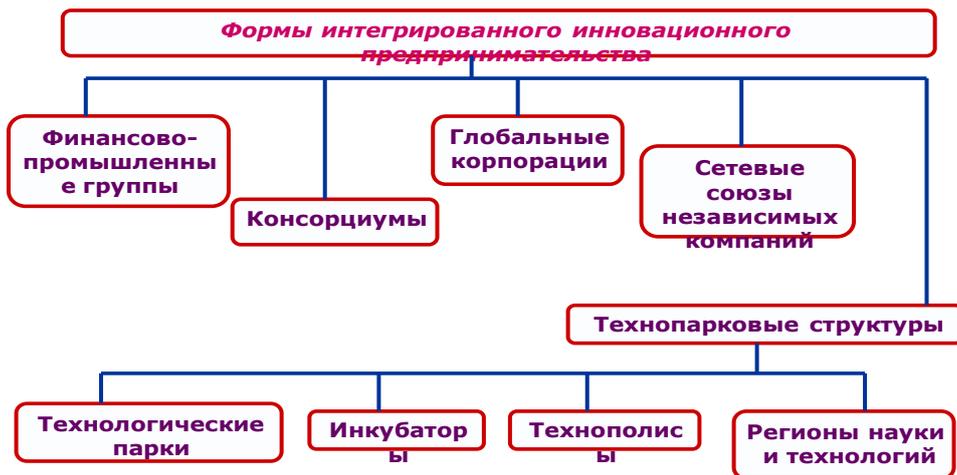
Тема 1.2 Сущность и задачи инновационной деятельности в туристической сфере.

Указываются схемы, таблицы, диаграммы и др. виды учебно-наглядных пособий по теме.

Формы организации инновационного предпринимательства



Организационные формы инновационной интеграции бизнеса



Формы организации инновационной деятельности

ГОСТ Р 56425 - 2015 "Технопарки. Требования"

Наличие подключения к централизованной системе водоснабжения и водоотведения, к сетям газораспределения и теплоснабжения

Наличие объектов технологической инфраструктуры

Наличие управляющей компании технопарка

Под размещение резидентов из числа субъектов МСП должно отводиться не менее **20%** площади

Наличие на территории технопарка точки присоединения к электрическим сетям мощностью не менее **2 МВт** или удельной мощностью не менее **0,2 МВт** на 1 Га территории технопарка

Общая площадь помещений технопарка не менее **5 000 м.кв.**

Обособленная территория площадью не менее **3,5 га**

Земельные участки, относящиеся к категории земель промышленности и (или) земель поселений, на которых допускается размещение промышленных объектов

Допускается площадь менее 3,5 га при условии, что плотность застройки территории технопарка превышает минимальное значение, установленное органами власти субъекта РФ для технопарков

Рисунок 2 – Требования национального стандарта к технопарку

РАЗДЕЛ 2 ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТУРИЗМА.

Тема 2.1 Организационные формы инновационной деятельности.

Указываются схемы, таблицы, диаграммы и др. виды учебно-наглядных пособий по теме.

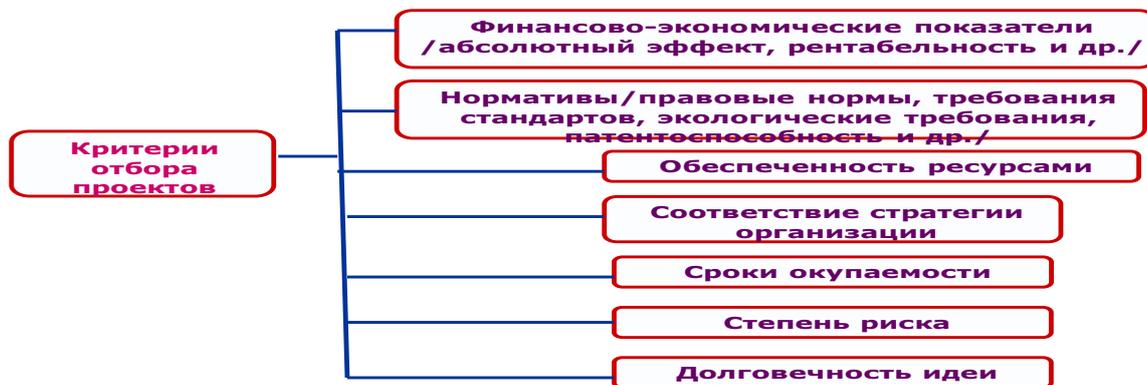
Основные принципы инновационного менеджмента

- **1. Формирование и поддержание благоприятного инновационного климата.**
- **2. Определение приоритетных направлений инновационной деятельности.**
- **3. Нацеленность инновационной деятельности на потребителя.**
- **4. Максимальное сокращение сроков разработки и внедрения нововведений.**

Тема 2.2 Организация инновационной деятельности на предприятиях туризма.

Указываются схемы, таблицы, диаграммы и др. виды учебно-наглядных пособий по теме.

Главные критерии отбора инновационных проектов



РАЗДЕЛ 3 ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.

Тема 3.1 Государственное регулирование инновационной деятельности. Меры по государственной поддержке инновационной деятельности в туризме.

Указываются схемы, таблицы, диаграммы и др. виды учебно-наглядных пособий по теме.

- **Инвестор** - субъект инвестиционной деятельности, принимающий решение о вложении собственных, заёмных и привлечённых имущественных и интеллектуальных ценностей в объекты инвестирования.
- **Инновационная деятельность** - деятельность по доведению научно-технических идей, изобретений, разработок до результата, пригодного для практического использования.
- **Инновационная продукция** - результат инновационной деятельности (товары, работы, технологии, услуги), предназначенный для реализации.
- **Инновационная система** - совокупность субъектов и объектов инновационной деятельности, взаимодействующих в процессе создания и реализации инновационной продукции и осуществляющих свою деятельность в рамках проводимой государством политики в области развития инновационной системы.

Формы организации инновационной деятельности

2. Бизнес-инкубатор — это «организация, решающая задачи, ограниченные проблемой поддержки реальных, вновь созданных предпринимателей, начинающих предпринимателей, которые хотят, но не имеют возможности начать своё дело, связанные с оказанием им помощи в создании жизнеспособных коммерчески выгодных продуктов и эффективных производств на базе их идей».

Функции:

- обеспечение осязаемой и неосязаемой поддержки начинающих предпринимателей;
- достижение успешной стратегии коммерциализации рискованной технологии;
- бизнес-образовательная функция — обеспечение условий для освоения практических навыков бизнеса.

26

Тема 3.2 Защита интеллектуальной собственности. Интеллектуальная собственность как объект инновационного предпринимательства.

Указываются схемы, таблицы, диаграммы и др. виды учебно-наглядных пособий по теме.

- **Фундаментальные исследования** - экспериментальная или теоретическая работа, выполняемая, прежде всего, для получения новых знаний, лежащих в основе явлений и наблюдаемых фактов, без какой-либо конкретной цели их применения или использования.
- **Экономическая эффективность инновации** - отношение экономического эффекта от внедрения инноваций к обусловившим его затратам.
- **Эффект** - разница между результатом и затратами.
- **Эффективность** - соотношение показателей результатов и затрат на их осуществление.

Венчурное финансирование инноваций

Таблица 1 – Источники венчурного капитала

Формальные	Неформальные
<ul style="list-style-type: none"> - фирмы венчурного капитала; - фонды венчурного капитала; - специализированные фонды по поддержке малых компаний, работающих в научно-технической сфере; - инвестиционные компании; - институциональные финансовые инвесторы; - нефинансовые корпорации; - промышленно-финансовые группы; - национальные банки; - коммерческие банки; - транснациональные венчурные фонды 	<ul style="list-style-type: none"> - личные сбережения предпринимателя; - личные средства знакомых и друзей; - частные средства, данные в долг; - гранты; - средства дарственных фондов; - пожертвования меценатов; - средства спонсоров; - средства специализированных фондов по поддержке науки, инноваций, развитию технологий; - средства академических и отраслевых базовых институтов, университетов, конструкторских бюро и иных научно-технических учреждений; - бизнес-инкубаторы; - средства бизнес-ангелов; - синдицированные средства частных венчурных капиталистов

РАЗДЕЛ 4 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ В ТУРИЗМЕ И ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ. РИСКИ В ИННОВАЦИОННОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ.

Тема 4.1 Оценка эффективности инноваций в туризме и гостиничном бизнесе.

Указываются схемы, таблицы, диаграммы и др. виды учебно-наглядных пособий по теме.

Трансфер инновационных технологий

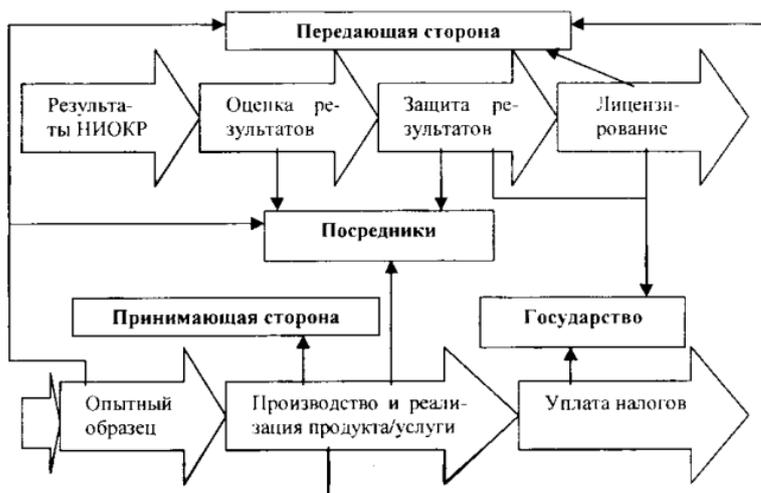


Рисунок 21 – Передача технологии как «ценностная цепочка»

42

Процесс разработки новой услуги в туризме

Этапы разработки:

1. Поиск идеи новой услуги.
2. Проектирование и организация производства новой услуги, проведение лабораторных и рыночных испытаний.
3. Организация массового производства услуги.
4. Наблюдение за рыночным поведением услуги и использование соответствующего маркетингового инструментария.



Стадии жизненного цикла услуги (товара)

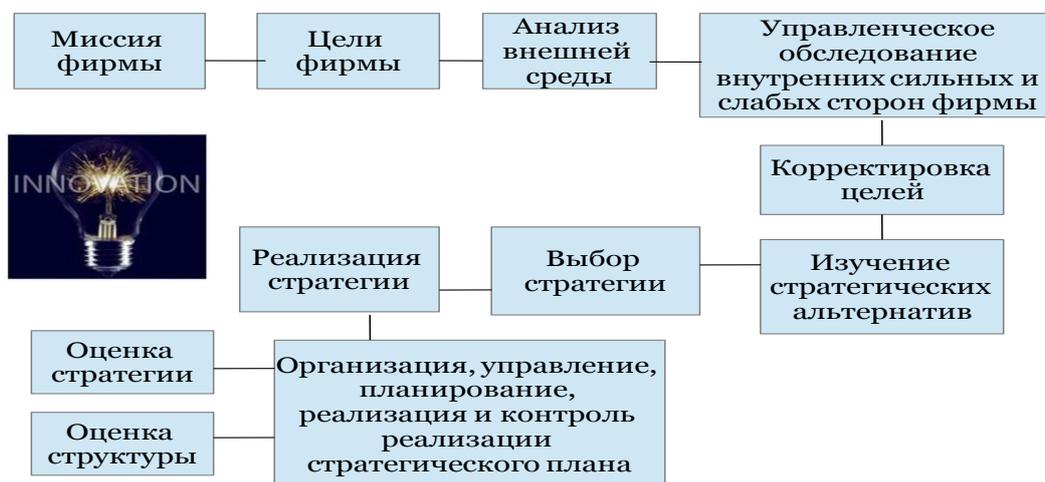
Стадия	Начало	Окончание
Маркетинговые исследования потребности рынка	Заключение договора на сбор и обработку маркетинговой информации, проведение рыночных исследований	Завершение исследований и сдача отчётной документации
Генерация и фильтрация идей	Сбор предложений по проектам	Окончание отбора конкурирующих проектов
Технико-экономическая экспертиза инновационного проекта	Оценки проектов по ряду показателей и критериев	Подведение итогов экспертизы, сдача отчётов по экспертизе проектов, выбор наиболее эффективного проекта
Научно-исследовательские работы	Составление и утверждение технического задания на НИР	Получение результатов и утверждение акта о выполнении НИР

Тема 4.2 Инновационные проекты. Риски в инновационном предпринимательстве.

Указываются схемы, таблицы, диаграммы и др. виды учебно-наглядных пособий по теме.

Опытно-конструкторские работы	Составление и утверждение технического задания на ОКР	Получение пакета конструкторской документации, откорректированной с учётом результатов испытаний опытного образца
Пробный маркетинг	Организация и подготовка опытной отчёта о результатах	Составление и анализ партии пробного маркетинга
Подготовка к запуску производства	Организация и проведение подготовительных мероприятий к запуску серийного производства и коммерческой реализации новых изделий, услуг	Отладка серийного производства, оказания услуг
Производство и сбыт	Продажа первого серийного образца изделия, услуги	Реализация последней партии изделия, услуги
Эксплуатация	Использование первого изделия, услуги в соответствии с назначением	Вывод изделия из эксплуатации, услуги с рынка

Выбор инновационной стратегии и ее реализация в стратегическом инновационном менеджменте



Инновационные направления развития в туризме

1. Сельский туризм
2. Экологический туризм
3. Космический туризм
4. Кластерный подход
5. Виртуальные музеи
6. Развитие ВК и КД
7. Развитие охоты и рыбалки
8. Внедрение ИСО 9001-2008 и др.



Фирмы-коммутанты - фирмы, ориентирующиеся на удовлетворение местнонациональных потребностей. Занимаются средним и мелким бизнесом. Действуют на этапе падения цикла выпуска продукции.

Фирмы-пациенты - фирмы, работающие на узкий сегмент рынка, удовлетворяющие потребности, сформированные под действием моды, рекламы и других средств. Действуют на этапах роста выпуска продукции и одновременно на стадии падения изобретательской активности.

Фирмы-эксплеренты - фирмы, специализирующиеся на создании новых или радикальных преобразованиях старых сегментов рынка. Они занимаются продвижением новшеств на рынок. Фирмы-эксплеренты вступают в партнёрские отношения с фирмами пациентами, виолентами и коммутантами для продвижения новшеств на рынке.

- **Фундаментальные**
- **исследования** - экспериментальная или теоретическая работа, выполняемая, прежде всего, для получения новых знаний, лежащих в основе явлений и наблюдаемых фактов, без какой-либо конкретной цели их применения или использования.

Экономическая эффективность инновации - отношение экономического эффекта от внедрения инноваций к обусловившим его затратам.

Эффект - разница между результатом и затратами.

Эффективность - соотношение показателей результатов и затрат на их осуществление.

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

№ п/п	Содержание изменения	Реквизиты документа об утверждении изменения	Дата введения изменения
1.	Утверждены и введены в действие решением Ученого совета факультета на основании Федерального государственного образовательного стандарта (указываем реквизиты ФГОС)	Протокол заседания Ученого совета факультета № _____ от « ____ » _____ 20____ года	____.____.____
2.	*	Протокол заседания Ученого совета факультета № _____ от « ____ » _____ 20____ года	____.____.____
3.	*	Протокол заседания Ученого совета факультета № _____ от « ____ » _____ 20____ года	____.____.____
4.	*	Протокол заседания Ученого совета факультета № _____ от « ____ » _____ 20____ года	____.____.____