# Март-апрель, 2010

# ПУТЕШЕСТВИЙ



## РЕШЕНИЯ ДЛЯ ONLINE-ПРОДАЖ

## БРОНИРОВАНИЕ ГОСТИНИЦ

випеты в музеи, театры и на спортивные мероприятия

## **АРЕНДА АВТОМОБИЛЕЙ**

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ ДЛЯ ГОСТИНИЦ

ВЫПИСКА СТРАХОВЫХ ПОЛИСОВ

ПЕЧАТЬ ПЕРЕВОЗОЧНЫХ ДОКУМЕНТОВ

AMADEUS NEWS

УПРАВЛЕНИЕ СЕРВИСНЫМИ СБОРАМИ

низкобюджетные авиакомпании

БЫСТРЫЙ ПЕРЕВЫПУСК АВИАБИЛЕТА

**PA3BNE4EHNE** 

COUNANDHAR CETL AMADEUS

n gocyr

УПРАВЛЕНИЕ СЕТЬЮ СУБ-АГЕНТОВ

ТРАНСФЕРЫ И ЭКСКУРСИОННЫЕ ТУРЫ

УПРАВЛЕНИЕ БАЗАМИ ДАННЫХ КЛИЕНТОВ

SMS TIACCAMUPAM

"УПРАВЛЕНИЕ КОНФИДЕНЦИАЛЬНЫМИ ТАРИФАМИ

ЭЛЕКТРОННЫЕ КВИТАНЦИИ РАЗНЫХ СБОРОВ

вызов брони из архива

ПОИСК НАИМЕНЬШИХ ТАРИФОВ

## ПРОВЕРКА КАЧЕСТВА PNR

РЕШЕНИЯ ДЛЯ СУБ-АГЕНТОВ

АНАЛИЗ ГОСТИНИЧНЫХ БРОНИРОВАНИЙ

## БРОНИРОВАНИЕ АВИАБИЛЕТОВ

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СТРАХОВЫМ КОМПАНИЯМ







## КИТАЙ

отдых, лечение, шоп-туры Лечение в г. Далянь (Китай) Визы в Китай



**ЕГИПЕТ** прямые рейсы







ТАЙЛАНД ГОА ТУРЦИЯ

**Организация** бизнес-поездок Бронирование **авиабилетов** 

Тел./факс: 8(727)**298-09-40, 298-07-70, 298-01-79** E-mail: **kitsantour@trgroup.kz, kitsan\_avia@trgroup.kz** 

www.kitsan.kz





Снимок сделан во время соревнований по парашютному спорту на кубок города Степногорска. Автор снимка Елена Сорокина запечатлела акробатическую фигуру «Колокол» в исполнении победителя соревнований Геннадия Васильева и его напарника Сергея Менгилева.

## победный прыжок

Это были первые соревнования по парашютному спорту, проводившиеся в Степногорске. Главные цели соревнований, организованных общественной организацией «Спортивно-технический клуб «Чайка» — пропаганда и привлечение к спортивно-техническим видам спорта молодежи и взрослого населения.

Соревнования проводились в черте города, что позволило жителям Степногорска побывать на площадке выполнения прыжков и участвовать в авиационном празднике. Кубок проводился в три этапа на точность приземления. Победитель соревнований – кандидат в мастера спорта,

капитан сборной команды парашютного спорта г. Астаны Геннадий Васильев – является инструктором по подготовке начинающих спортсменов и много сил и времени отдает тем, кто стремится покорить небо и совершить самостоятельный прыжок с парашютом.

Вообще парашютный спорт – увлечение всей семьи Васильевых. Супруга Геннадия – Татьяна – тоже инструктор по парашютному спорту, а их дочь Наталья начала прыгать с парашютом в 16 лет. Васильевы – уникальная по казахстанским меркам семья, в которой все занимаются парашютным спортом.



## СЛОВО РЕДАКТОРА



## Ibaskaeuwe rumameuu!

Наш журнал встречает весну в новом статусе. Говоря официальным языком, решением коллегии Комитета по контролю в сфере образования и науки МОН РК журнал «Мир путешествий» включен в Перечень научных изданий, рекомендуемых для публикации основных результатов диссертаций.

Таким образом, в республике появилось первое научно-познавательное издание о туризме, на страницах которого соискатели научных степеней смогут не только публиковать свои работы, но и предоставлять их при защите диссертаций.

В этом важном для нас событии большая заслуга руководства Министерства туризма и спорта, авторитетной редакционной коллегии журнала. Мы благодарны Комитету по контролю в сфере образования и науки, а также всем, кто сотрудничал с журналом начиная с 2005 года.

Обращаясь к нашим уважаемым авторам, хотим подчеркнуть, что «Мир путешествий» всегда открыт для сотрудничества. Что касается публикаций научных работ, то основные условия вы найдете уже в этом номере журнала. По всем интересующим вас

вопросам вы можете также писать на нашу эл. почту: mpkz@inbox.ru.

Теперь коротко о центральных событиях наступившей весны.

С 7 по 9 апреля в г. Кокшетау пройдет 7-я Акмолинская региональная туристская ярмарка ARTF-2010 — основное мероприятие, направленное на формирование туристского имиджа Акмолинской области и других регионов республики, сотрудничающих в сфере туризма.

А 21 апреля в Алматы откроется юбилейная 10-я казахстанская международная выставка «Туризм и путешествия» КІТF-2010. В выставке примут участие около 500 компаний из 37 стран мира. Ее генеральной темой станет проведение в Казахстане зимних Азиатских игр 2011 года.

«Мир путешествий» традиционно выступит информационным партнером и участником этих центральных событий в туристской индустрии Казахстана.

Так что до встречи на предстоящих выставках!

Андрей САКУЛИНСКИЙ



#### Научно-познавательный журнал

№ 2 (7), март-апрель, 2010 г.

Журнал издается с 2005 года. Свидетельство о постановке на учет (переучет) в Министерстве культуры и информации РК № 10462-Ж, г. Астана, 16.09.2009

Решением Коллегии Комитета по контролю в сфере образования и науки МОН РК журнал включен в Перечень научных изданий, рекомендуемых для публикаций основных результатов диссертаций.

Журнал выпускается при содействии Министерства туризма и спорта Республики Казахстан, акимата г. Алматы

Журнал входит в Казахстанскую туристскую ассоциацию.

#### РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Асанбаева Р. А. – президент Казахстанской туристской ассоциации, кандидат наук

Байпаков К. М. – директор Института археологии им. А. Х. Маргулана, доктор наук, профессор, академик НАН РК Валиев К. Ш. – президент Национального фонда альпинизма, директор ТОО МАЛ «Хан-Тенгри», кандидат наук

Вуколов В. Н. – декан факультета туризма Казахской академии спорта и туризма, доктор наук, профессор

Ердавлетов С. Р. – доктор наук, профессор кафедры туризма Казахского национального университета им. аль-Фараби Какен К. Г. – председатель Комитета индустрии туризма

Министерства туризма и спорта РК, кандидат наук

Макогонов А. Н. – проректор Казахской академии спорта и туризма, доктор наук, профессор

Никитинский Е. С. – советник министра туризма и спорта РК,

кандидат наук, доцент **Хайдаров Х. С.** – начальник Управления туризма, физической культуры и спорта акимата г. Алматы

Шокаманов Ю. К. – ответственный секретарь Агентства РК по статистике, доктор наук, профессор

#### Генеральные партнеры издания:

ТОО «АМАДЕУС Джи Ди Эс» (www.amadeuscis.com) ТОО «СП «Электронпост.kz» (<u>www.elpost.kz</u>)

#### Учредитель и издатель:

ТОО «Издательский дом «Арт Страйк»

### Генеральный директор:

Дмитрий Говорухин (<u>dgovoruhin@artstrike.kz</u>)

Главный редактор: Андрей Сакулинский (mpkz@inbox.ru) Шеф-редактор: Елена Медведчикова (Elena-massmedia@mail.ru)

РК-директор: Александр Кириченко **Арт-директор:** Тимур Абдусадыков **Корректор:** Людмила Бабаева

Перевод: Жиенгуль Шалбаева (казахский язык) Фотографии: И. Беседин, А. Бурамбаева, С. Касымов, Е. Сорокина, В. Дворецкий (www.filmmaker.kz), В. Кистанов, Р. Пряников,

А. Филиппов

#### Адрес редакции:

Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Казыбек би, д. 50, оф. 101, тел.: +7 (727) 261 60 15, факс: +7 (727) 261 69 25, e-mail: mpkz@inbox.ru

## Периодичность: 6 раз в год.

Журнал распространяется на территории РК, на бортах авиакомпаний, в офисах и учебных центрах компаний-партнеров и рекламодателей журнала, а также на выставках, конференциях и форумах, которые освещает издание.

## По вопросам сотрудничества обращаться:

+7 (727) 327 76 55, +7 (727) 329 24 42, MOG.: +7 777 268 4006, e-mail: mpkz@inbox.ru

Отпечатано в типографии: ТОО «Полиграфический комплекс «Герона», г. Алматы, пр. Сейфуллина, 458/460, оф. 201-205 Тел.: 8 /727/ 279-95-65, 279-93-41

Тираж: 5000 экз.

В журнале использована информация web-сайтов и информационных агентств

При перепечатке текстов и фотографий ссылка на «Мир путешествий» обязательна.

Редакция журнала не несет ответственности за содержание рекламных материалов.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов. Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

## МАРШРУТЫ **HOMEPA UNWTO** ОБЗОР ГОСТИНИЧНОГО РЫНКА

ГОРОД КАЯЛЫК

**ИНДУСТРИЯ ТУРИЗМА:** ВОПРОСЫ ОБРАЗОВАНИЯ

**ПРИОРИТЕТЫ** АКТИВНОГО ТУРИЗМА



КРАЙ УНИКАЛЬНОГО ТУРИСТСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

PEKA. ОБЪЕДИНЯЮЩАЯ ЛЮДЕЙ

> **КАРТОГРАФИРОВАНИЕ ТУРИЗМА**

СИСТЕМА **АДАПТАЦИИ АЛЬПИНИСТОВ** 



**ИНФОРМАЦИОННОЕ** 40 ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПУТЕШЕСТВИЙ

КРЫША АФРИКИ



**AMADEUS NEWS** 

УСЛОВИЯ НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ



# 2010 TOURISM FORUM LOOKS BEYOND THE ECONOMIC CRISIS





RECENT GLOBAL ECONOMIC developments have led to cautious talk of "green shoots of recovery" and indications of a slow climb out of the worst economic crisis in recent history. Predictions for economic recovery in 2010 come as a relief for the travel and tourism industry, which has seen a decline in demand and growth over the past two years. Yet the next two years will prove just as decisive as the sector seeks to position itself strategically in the evolving post-crisis scenario.

Against this background, UNWTO and the Spanish Alliance for Excellency in Tourism, Exceltur, have come together to organize the 5th Tourism Leadership Forum (19 January 2010). Under the title "Tourism Recovery: Challenges and Prospects for 2010", this high-level forum aims to throw some light on what 2010 holds for the tourism industry and provide guidelines to speed up world tourism recovery in the light of the new political, economic and consumer realities. Economic recovery will come, and when it does it will be those sectors that have best prepared that will reap the benefits such as renewed credit and investment flows.

UNWTO Secretary-General Taleb Rifai said he was looking forward to working with Exceltur to organize the Forum. Mr. Rifai said he expects the event to be "the most important in Europe and probably the world in the early part of 2010, from which many of the new keys for facing the future of the tourism at the international level will emerge".

The Forum brings together leading figures in the sector, including senior tourism officials from some of the main inbound and outbound tourism countries in the world, financial experts and economists and the CEOs and presidents of leading international and Spanish tourism companies.

As the first major tourism gathering of 2010, the Forum will set the stage for a global discussion of changing competitive patterns in the industry and evolving consumer attitudes, and provides an unrivalled opportunity to define the future course of the sector. The Forum will consider the most advisable tourism policies, differentiated business strategies and publicprivate cooperation frameworks to facilitate the global recovery of the industry as quickly as possible.

The Forum will analyse competitive and environmental challenges for tourism in Spain, consider the economic prospects for the European tourism industry in 2010/11 and outline global policies for a more sustainable tourism future. The event will be held on the eve of Spanish Tourism Fair FITUR and coincides with the start of Spain's six-month presidency of the European Union, giving Spain a unique leadership role in raising the socioeconomic perception of tourism (see page 4).

More information:

http://vforo.exceltur.org/ing/index.php?zona=0







uncertainty

Unemployment

**Green economy** 

public-private partnership (PPP)

Cooperation

Climate change

**Energy prices** 

Innovation

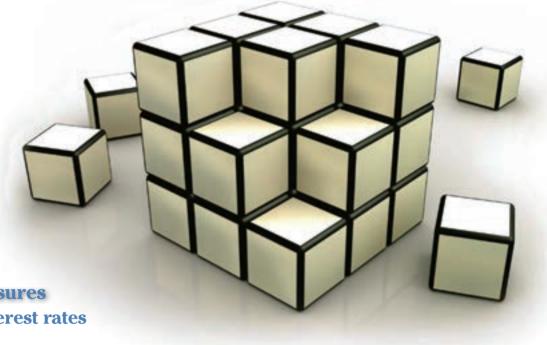
## **Sustainability**

Pent-up demand

Moderate inflation

**Stimulus measures** 

Low interest rates



# Tourism outlook On Track for a Rebound





## ПОЗДРАВЛЯЕМ!





## ПРЕЗИДЕНТОМ НОК КАЗАХСТАНА ИЗБРАН Т. ДОСМУХАМБЕТОВ

Президентом Национального Олимпийского комитета Республики Казахстан единогласно переизбран министр туризма и спорта РК Темирхан Досмухамбетов.

Съезд Национального Олимпийского комитета прошел на подъеме. Всегда приятно проводить такие мероприятия, когда за плечами успешные выступления. Двенадцать лет без медалей, и вот прорыв – серебро Елены Хрусталевой в Ванкувере. «Все достигнутые успехи – результат огромного коллективного труда спортсменов, тренеров, представителей НОК, республиканских федераций, Комитета по спорту и его подведомственных организаций, а также комплексной научной группы», – подчеркнул Т. Досмухамбетов.

В ближайшее время, по словам министра, «будут прорабатываться вопросы разработки и реализации республиканской программы по созданию сети физкультурно-оздоровительных центров и развитию массовых видов спорта в городах и районах страны». Особое внимание будет уделено созданию спортивной инфраструктуры. Среди приоритетных задач и подготовка к зимним Азиатским играм 2011 года.

## ЧАСТЬ МИРОВОЙ ТУРИНДУСТРИИ

Управление туризма, физической культуры и спорта города Астаны стало обладателем международного приза «Туризм, гостиничное дело и гастрономия»

В этом году на премию номинировались профессионалы в области туризма и гостиничного дела более чем из 40 стран мира. Для Казахстана вручение этой престижной награды – результат признания мировой общественностью, успешного проведения XVIII сессии Генассамблеи Всемирной туристкой организации ООН, прошедшей в прошлом году в Астане.

Учредителями приза являются издательская группа «Editorial Office» и международная ассоциация предприятий «Trade Leaders Club». По случаю 35-й годовщины приз в этом году называется «XXXV золотой приз «Туризм, гостиничное дело и гастрономия». Церемо-





ния награждения проходила с 19 по 21 января в Мадриде и совпала по дате проведения с крупнейшей международной выставкой по туризму FITUR-2010, которая также прошла в столице Испании.

В своей речи на торжественной церемонии вручения приза начальник Управления туризма, физической культуры и спорта г. Астаны Айталап Кургамбаев подчеркнул: «Сегодня нам выпала честь быть представленными в вашей стране. И мы расцениваем это как признание нашей столицы частью мировой туристской индустрии, успешно представляющей современную западную культуру и неповторимый восточный колорит».



# Мы с большим удовольствием поздравляем с 60-летним юбилеем члена редакционной коллегии журнала «Мир путешествий», одного из наших постоянных авторов, доктора педагогических наук, профессора Владимира Николаевича Вуколова.

Ученый, педагог, спортсмен, общественный деятель... Он везде добивается успеха. Сначала с отличием окончил исторический факультет Казахского педагогического института им. Абая. В 1977-м Вуколову присвоено звание мастера спорта СССР по

## С ЮБИЛЕЕМ!

горному туризму, он становится старшим инструктором горного туризма, судьей республиканской категории по технике горного туризма. Вообще в системе высшего образования Владимир Николаевич с 1974 года, и все эти годы он сам ходит со студентами в горы, считая, что поход намного важнее, чем пересказ учебника. В 1990 г. сборная команды Казахской ССР под руководством Вуколова впервые проходит маршрут шестой категории сложности по Северному Тянь-Шаню и занимает третье место в чемпионате СССР по горному туризму. Через год в Москве выходит книга В. Вуколова «По Северному Тянь-Шаню», которая очень быстро становится раритетом.

Владимир Николаевич автор многочисленных работ по проблемам развития туризма и подготовки туристских кадров, соавтор «Концепции развития туризма в Республике Казахстан» и «Государственной программы развития туризма в Республике Казахстан».

Когда в 2000 году в Казахской государственной академии спорта и туризма был

создан отдельный факультет туризма, В. Вуколов становится его деканом. И уже через шесть лет он признается «Лучшим преподавателем вуза» среди высших учебных заведений РК. Как не трудно догадаться, полученный грант ушел на подготовку новой научно-спортивной экспедиции...

Трудности его не пугали никогда. Сегодня мастер спорта международного класса РК по туризму и директор Научно-исследовательского института туризма вместе со своими коллегами проводит исследование проблем организации туров на высочайшие вершины континентов (о самом «свежем» восхождении на Аконкагуа вы прочтете в этом номере журнала).

Как признается сам юбиляр, «туризм дает возможность пронести духовную молодость через всю жизнь». Что ж, за примером далеко ходить не надо – все, кто знаком с Вуколовым, знают, что он все время «в форме», в движении, в новых проектах, что называется, на подъеме.

Хочется пожелать Вам, Владимир Николаевич, оставаться таким еще многие лета!

## ОБЗОР ГОСТИНИЧНОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА



В настоящее время гостиничный рынок республики по-прежнему имеет высокий потенциал для роста, что подтверждается дефицитом спроса и предложения, спровоцированного недостатком качественных проектов.

По информации Агентства РК по статистике, в 2009 году в Казахстане насчитывалось 1146 предприятий и индивидуальных предпринимателей, занимающихся размещением посетителей. Объём услуг объектов размещения в сопоставимых ценах уменьшился в отчётном периоде по сравнению с январем-июнем 2008 года на 20,4%.

Однако, несмотря на общеэкономический кризис, причин, которые подтолкнули бы гостиницы к демпингу, пока нет. Гостиницы в составе многофункциональных комплексов тоже имеют неплохие перспективы, отдельные отели наверняка переживут трудные времена — загрузка в них упала в два раза из-за резкого сокращения проведения симпозиумов и семинаров.

Максимально приспособленными к кризису станут отели, реализованные с учетом рыночных реалий, у которых не была завышена стоимость входа на рынок и земельного участка и есть партнер – гостиничный оператор с сильным брендом.

По исследованиям КАГиР, туристы внутреннего рынка ищут в первую очередь комфорт, чистоту, практичные гостиничные номера, удобства с «прикосновением» к казахскому стилю и, конечно, качество предоставляемых услуг.

Самая острая проблема на сегодняшний день заключается в том, что в республике не хватает подлинных трёхзвездочных отелей. И тут стоит подчеркнуть, что серьезный удар по планам строительства новых отелей нанесли банки, поднявшие проценты по кредиту, что, соответственно, увеличило срок окупаемости объекта. Больше всего в этой ситуации пострадали девелоперы, список планируемых к строительству отелей будет сокращен, но начатые проекты, скорее всего, будут реализованы.

Казахстанская туристская ассоциация

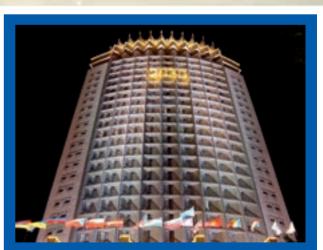


Казахстанская ассоциация гостиниц и ресторанов (КАГиР) была создана в 1998 году. Эта некоммерческая, неправительственная отраслевая организация объединяет гостиничные комплексы Казахстана, представительства международных гостиничных сетей, компаний поставщиков гостиничного оборудования, СМИ, вузы и т.д.

### КАГиР является:

- учредителем и членом Казахстанской туристской ассоциации (КТА), объединяющей более 80 туристских, страховых, транспортных и авиакомпаний, национальных парков, вузов, колледжей, туристских изданий и т.д.;
- учредителем Казахстанской ассоциации франчайзинга.

**Представители КАГиР** находятся в городах Астана, Алматы, Атырау, Актау, Караганда, Кызылорда, Петропавловск, Павлодар, Тараз, Темиртау, Туркестан и Москва.



В Алматы в 2009 году насчитывалось 88 гостиниц, которые обслужили 166 223 посетителя. Из них категории 5\* обслужили 24 002 человека, 4\* – 48 843, 3\* – 41 403, 2\* – 12 049, 1\* – нет, 6/к. – 39 926 человек. Все они оказали услуг на 7 447 364,2 тыс. тенге. В объектах размещения насчитывается 4445 номеров с единовременной вместительностью 8103 койко-места с общей загрузкой по г. Алматы 23,9%.



## ИНДУСТРИЯ ТУРИЗМА: ВОПРОСЫ ОБРАЗОВАНИЯ





Актуальные вопросы развития системы профессиональной подготовки и повышения квалификации менеджеров туристских организаций Казахстана

**М.Е. ОМАРОВ,** ректор ИПК МПА «Туран-Профи», кандидат исторических наук, профессор

## ОБРАЗОВАНИЕ



настоящее время развитие индустрии туризма, или, как её называют многие специалисты – индустрии гостеприимства, обусловлено расширяющимися процессами глобализации мировых экономических связей и контактов между людьми. Кроме того, активизация туристского бизнеса отражает и особенности отраслевой реорганизации национальных экономик, определяемой ростом удельного веса в них сферы услуг. В контексте углубления и расширения экономических связей между различными странами и регионами планеты сфера услуг, включающая в себя и туристические услуги, стала наиболее быстрорастущей отраслью в мировой экономике.

Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев на открытии 18-й сессии Генассамблеи Всемирной туристской организации в октябре 2009 года в г. Астане отметил, что сегодня мы ежегодно принимаем более 4,5 миллиона иностранных граждан и рассчитываем на увеличение этой численности. В последнее время интерес к Казахстану как туристскому направлению значительно возрос во всем мире, и, соответственно, из года в год увеличивается спектр туристских услуг, предоставляемых местными туроператорами.

Сегодня Казахстан оказывает услуги практически по всем существующим видам туризма – культурно-познавательный, оздоровительный, развлекательный, этнический, экологический, экстремальный, спортивный и другие. Для местных и иностранных туристов предлагается большое количество маршрутов по всей территории Казахстана.

В целях формирования привлекательного имиджа Казахстана на мировом туристском рынке разработана целенаправленная Программа по продвижению туристского потенциала Казахстана. Она предусматривает участие в международных туристских форумах, проведение выставок, ярмарок, размещение и трансляцию рекламных видеороликов на ведущих телеканалах мира, а также выпуск рекламно-информационной продукции и проведение инфотуров для представи-

телей зарубежных СМИ. Важное значение для имиджа государства имеет выдвижение Казахстана в Исполнительный совет Всемирной туристской организации (ЮНВТО) в 2007 году.

Несмотря на последствия мирового финансово-экономического кризиса, общая численность туристских фирм в целом сократилась незначительно, просто жесткая конкуренция заставила их занять более определенные рыночные ниши. В результате выросла специализация туристских предприятий. Так, существуют фирмы, занимающиеся отдельными странами или направлениями, есть фирмы, работающие только на прием туристов. Есть такие, что работают с группами, и те, что организуют поездки по индивидуальному заказу. Существуют турфирмы, которые полностью организуют поездки и предлагают со скидкой другим турфирмам готовые маршруты, и есть турагенты, выступающие посредниками между туроператором и клиентом. Все более активно стали себя проявлять в Казахстане такие характерные общемировые тенденции, как укрупнение и объединение предприятий индустрии туризма. Таким образом, в республике продолжается достаточно активное развитие индустрии туризма.

Вместе с тем, по словам министра туризма и спорта РК Т.М. Досмухамбетова, «несмотря на относительно положительные тенденции последних лет, одной из основных проблем, сдерживающих развитие туризма в Казахстане, до сих пор является недостаточное количество специализированных кадров в этой области, так как планирование людских ресурсов имеет особое значение в туризме, ведь здесь успех в значительной степени зависит от качества кадров» [2].

Кроме того, как отметил Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев в своем Послании народу Казахстана «Новое десятилетие — новый экономический подъем — новые возможности Казахстана», профессиональное и техническое образование должно быть основано на профессиональных стандартах и жестко взаимосвязано с потребностями экономики [3].

Концепция развития туризма в Казахстане предусматривает в процессе реализации основной цели превращение туризма в доходную отрасль экономики путем создания высокорентабельной индустрии туризма, способной производить и реализовывать качественный, конкурентоспособный в условиях международного туристского рынка продукт, а также необходимость развития системы подготовки и повышения квалификации кадров в сфере туризма [4].

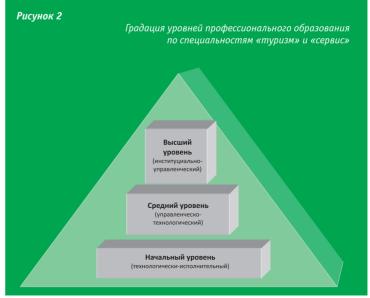
В рамках Государственной программы развития туризма на 2007-2011 годы предусматривается в течение пяти лет создание конкурентоспособной туристской индустрии. Начиная с 2005 года Правительством РК готовятся кадры для отрасли туризма в рамках программы «Болашак». Министерство туризма и спорта совместно с Министерством образования и науки планируют увеличивать квоту обучающихся по специальностям «туризм» и «сервис».

В целом же у нас вполне определенно проявились контуры отечественной системы непрерывной подготовки кадров для сферы туризма. Как отмечают отечественные специалисты [5], в Казахстане в целом сложилась современная система непрерывного профессионального образования по специальностям «туризм» и «сервис», которая в схематическом виде представлена на рис. 1.

Вместе с тем нам представляется необходимым дополнить данную схему таким важным элементом, как профессиональная переподготовка и повышение квалификации специалистов и руководителей предприятий и организаций туристской индустрии.

- В системе профессиональной подготовки кадров для туристической индустрии Казахстана можно выделить три образовательных уровня (рис. 2):
- 1. Высший уровень институционально- управленческий.
- 2. Средний уровень управленческотехнологический.
- 3. Начальный или низший уровень (технологически-исполнительный).





## ОБРАЗОВАНИЕ



Высший (институционально-управленческий) уровень предполагает подготовку менеджеров, которые определяют направления и задачи работы, стратегию, тактику отрасли, отдельного предприятия (турменеджер, менеджер гостиницы, менеджер маркетинговой деятельности в туризме и др.). Специализированная подготовка специалистов такого уровня обычно осуществляется в высших учебных заведениях.

В настоящее время в республике подготовку специалистов для туристской отрасли осуществляют 19 вузов по специальностям «туризм» и «сервис». Студенты, которые сегодня изучают проблемы туристского бизнеса, в процессе их профессиональной подготовки должны стать менеджерами и специалистами высокой квалификации.

В свою очередь профессиональная подготовка кадров для туристской индустрии, осуществляемая на среднем уровне, нацелена на подготовку управленческо-технологического персонала. Управленческо-технологическая деятельность характерна для персонала, который обеспечивает технологическую последовательность обслуживания, согласовывает взаимодействие с другими технологическими звеньями (турагент, менеджер по резервированию мест, метрдотель ресторана.). Подготовка специалистов среднего уровня в Казахстане обеспечивается как в системе высшего образования, выпускающих бакалавров экономики, так и в специализированных учебных заведениях, дающих среднее образование.

В настоящее время у нас функционируют также и специализированные колледжи, ведущие подготовку специалистов среднего уровня для сферы туризма. Однако на практике тех знаний, которыми обладают выпускники данных колледжей, зачастую недостаточно для начала трудовой деятельности в туристских фирмах, гостиницах, ресторанах и пр.

И, наконец, начальный или низший уровень (технологическиисполнительный) осуществляет подготовку персонала, который выполняет конкретные задания и обеспечивает удовлетворение отдельных потребностей туристов, либо реализацию отдельного вида обслуживания. Подготовку таких специа-

## Основные показатели в области туризма за прошедший год:

- въездной туризм увеличился на 8% и составил 4 млн. 706 тыс. человек;
- внутренний на 7% и составил 3 млн. 495 тыс. человек;
- выездной на 23% и составил 3 млн. 687 тыс. человек [1].



листов обеспечивают различные центры, школы и курсы, обучающие работников массовых профессий – официантов, поваров, спортивных инструкторов и пр.

Приведенные нами схемы позволяют составить общее представление о существующей системе подготовки специалистов для туристской индустрии Казахстана в условиях динамичных изменений на рынке туристских услуг.

Вместе с тем необходимость дальнейшего развития системы профессиональной подготовки руководителей и специалистов для туристских организаций Казахстана предполагает решение ряда проблем. В первую очередь это совершенствование самого процесса обучения.

Вся система подготовки кадров для индустрии туризма представляется нам эффективной лишь при наличии соответствующей базы проведения практических занятий. Между тем в настоящее время налицо её значительная отчуждённость от предприятий – организаторов туризма, от сектора гостиничных, ресторанных хозяйств и других объектов туриндустрии, что относится к числу тех наиболее острых проблем, с которыми сталкивается эта система.

Для решения данной проблемы следует разработать и апробировать на практике методологические аспекты долгосрочных стажировок студентов высших учебных заведений и учащихся специализированных средних учебных заведений непосредственно на предприятиях сферы туризма. Это позволит им приобрести реальные практические навыки работы, умение реагировать на существующий и потенциальный спрос, понимать и учитывать психологические ожидания целевой аудитории и др. Такой подход к обучению может значительно повысить уровень профессиональной подготовки, что в конечном итоге будет способствовать не только повышению качества оказываемых услуг, но и росту конкурентоспособности казахстанских предприятий индустрии гостеприимства.

Особо следует отметить, что учебные программы (как в системе высшего, так и среднеспециального образования) должны в большем объеме включать в себя интенсивные курсы изучения иностранных языков. Причем это должно относиться не только к английскому языку, но также и к ряду широко распространенных в мире





восточных языков. Последнее обусловлено, в частности, тем, что согласно прогнозам специалистов ВТО в обозримой перспективе ожидается значительный рост выездного туризма из Китая, большое количество этих туристов может принимать и наша страна, тем самым завоевывая важные позиции на международном рынке

Кроме того, в процессе подготовки будущих менеджеров и специалистов индустрии туризма необходимо усилить общетеоретическую подготовку. В качестве основных предметов в программах обучения должны обязательно присутствовать такие учебные лисциплины, как математика и статистика, менеджмент и маркетинг, а также читаться специальные курсы по психологии, культуре общения, ведению переговоров и пр.

Всё сказанное должно найти отражение в разработке мер по внедрению в вузах сертификации качества туристского образования WTO - TedQual, которая в настоящее время осуществляется в Казахстане в целях повышения уровня образования в сфере туризма.

В целом же при обучении будущих руководителей и специалистов для отечественной индустрии туризма необходимо использовать не только самые современные методы преподавания, но и поддерживать тесные связи с предприятиями туристского бизнеса, предоставлять обучающимся возможность участия в международном обмене информацией, пребывания за границей для получения зарубеж-

Активное развитие международного сотрудничества в сфере подготовки и повышения квалификации кадров для казахстанской индустрии гостеприимства также имеет важное значения для повышения её конкурентоспособности в условиях развертывания процессов глобализации. Причем это относится не только к привлечению высококлассных специалистов и преподавателей к обучению студентов в казахстанских учебных заведениях, но и к расширению числа казахстанских студентов, обучающихся в известных зарубежных университетах и колледжах по государственным грантам.

Немаловажное значение может иметь и проведение научно-практических конференций, обеспечение участия Казахстана в семинарах-практикумах ВТО, проведение мастер-классов и тренингов с приглашением ведущих экспертов мирового уровня.

В качестве положительных примеров развития международного сотрудничества в сфере подготовки специалистов туризма можно привести осуществление проекта создания совместного предприятия «Школа туристского бизнеса и индустрии гостеприимства» в городе Алматы и Щучинско-Боровской курортной зоне. Свой вклад в этом направлении вносит и международная профессиональная академия «Туран-Профи» - один из организаторов семинаров «Инновационные информационные образовательные технологии в обучении индустрии туризма и гостеприимства», которые были проведены в феврале 2010 г. руководством Университета им. Я. Кодолани в Венгрии. Участникам семинаров - руководителям турагентств, гостиниц, ресторанов были вручены европейские сертификаты [6].

В заключение хотелось бы отметить, что в процессе реализации программы развития туризма в Казахстане системе профессионального образования и повышения квалификации специалистов в сфере туризма должно быть уделено особое внимание. Это, на наш взгляд, будет способствовать не только количественному росту специалистов, обеспечивающему потребности этой сферы экономики, но также повышению качества услуг, предоставляемых казахстанской индустрией гостеприимства, и, безусловно, увеличением конкурентоспособности предприятий туристской индустрии нашей страны на мировом рынке.

## ТҮЙІН

## ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТУРИСТІК ҰЙЫМДАРЫНЫҢ МЕНЕДЖЕРЛЕ-РІНІҢ КӘСІБИ ДАЙЫНДЫҒЫ МЕН БІЛІКТІЛІГІН АРТТЫРУ ЖҮЙЕСІН ДАМЫТУДЫН КӨКЕЙКЕСТІ маселелері.

Аталмыш мақалада Қазақстандағы туристік ұйымдарында жұмыс істейтін менеджерлерінің кәсіби дайындығы мен біліктілігін арттыру жүйесін дамытудың көкейкесті мәселелері, яғни менеджерлердің еліміздің туристік имиджін әлемдік деңгейдегі халықаралық стандарттарға сай қалыптастырылуы қарастырылған.

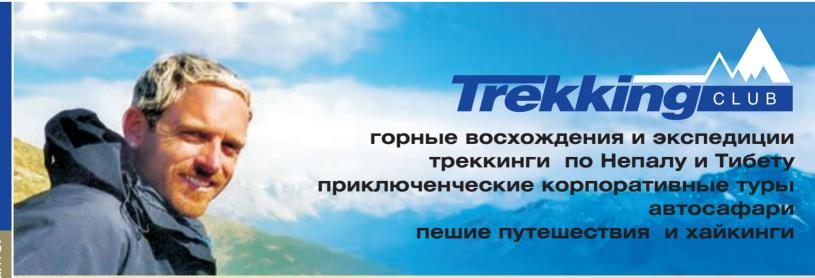
#### RESUME

## **ACTUAL ISSUES OF DEVELOPMENT OF TOURIST ORGANIZATIONS MAN-AGERS PROFESSIONAL TRAINING** SYSTEM IN KAZAKHSTAN.

The article considers actual issues in the field of preparation and professional training of tourist organizations managers in Kazakhstan, which will be able to meet the requirements of the International Standards for forming an attractive tourist image of the Republic at the global tourist market.

## Литература

- 1. www.e.gov.kz
- 2. www.kazatur.ru.
- Назарбаев Н.А. Новое десятилетие Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана. Послание Президента Республики Казахстан народу Казахстана. 29 января 2010 г.
- 4. Постановление Правительства Республики Казахстан от 6 марта 2001 года № 333 (САПП Республики Казахстан, 2001 г., № 10, ст. 109)
- 5. Никитинский Е.С. Стратегия подготовки туристических кадров. Мир путешествий, № 1 (6), январь, 2010. С. 23
- 6. www.turan-profi.kz.



г. Алматы, с/т «Свежесть», 217 +7 727 **327 42 82** (ул.Навои, выше пр.Аль-Фараби)

Республика Казахстан тел.: +7 727 226 82 28

e-mail: info@trekkingclub.kz



евразийской империи, распавшейся

затем на многочисленные улусы,

Европе. И влиятельные государи,

и простой народ были охва¬чены

подогревавшимся всевозможными

государств в Азии и Восточной

ужасом грядущих бедствий,

слухами, в которых реальные

фантастическими вымыслами.

сведения переплетались с

а также к гибели могущественных

звестный историк этого времени Мэтью Парижский писал о походе Бату, который вызвал такую панику в Западной Европе, что даже была сорвана традиционная ежегодная торговля сельдью в Англии, потому что купцы боялись плыть к берегам туманного Альбиона из-за страха перед вторжением восточных кочевников.

И даже когда монголы ушли из Европы, страх остался. В дальнейшем желание узнать о планах монголов, а может быть, и склонить их к христианской вере побудило послать липпо-

И даже когда монголы ушли из Европы, страх остался. В дальнейшем желание узнать о планах монголов, а может быть, и склонить их к христианской вере побудило послать дипломатов в далекую Монголию. В апреле 1245 г. в столицу монголов была отправлена миссия Плано Карпини, посла папы Иннокентия IV, которая возвратилась обратно осенью 1247 г. Отчет о путешествии Плано Карпини вызвал интерес, так как в нем содержалось множество сведений о кочевых народах, их обычаях, хозяйстве, жизни, сообщалось о степях и



Аэрофото восточной части городища.

## **К.М. БАЙПАКОВ,**

директор Института археологии им.А.Х.Маргулана, доктор наук, профессор, академик НАН РК КАЯЛЫК



пустынях, реках и озерах, кочевых ордах и городах.

Спустя несколько лет в Монголию снаряжается новое посольство, во главе которого был поставлен энергичный и хорошо образованный монах Гильом Рубрук. Послов отправил французский король Людовик IX, искавший у монголов поддержки в своих крестовых походах против ислама.

Гильом Рубрук начал свое путешествие в мае 1253 г. и вернулся в 1256 г. Он подробно описал свою поездку, книга о ней издавалась много раз. В ней содержится масса всевозможных сведений: это и описание маршрута путешествия, и характеристика встреченных людей, их обычаев и веры, сведения о больших и малых городах. Интересна та часть книги путешественника, где говорится о городах Семиречья – Жетысу, конкретно о городах Приджунгарья, о которых до недавнего времени почти ничего не было известно.

И вот осенью 1253 г. Рубрук достиг предгорий Заилийского Алатау, а затем, через несколько дней, как пишет Рубрук, «мы въехали в горы, на которых живут каракитаи, и нашли там большую реку, через которую нам надлежало переправиться на судне». Речь здесь идет о р. Или.

«Переправившись через реку, — пишет Рубрук, — мы въехали в одну долину, где увидели какой-то разрушенный замок, стены которого были только из глины, и земля там была возделана. После этого мы нашли некий хороший город по имени Эквиус, в котором жили сарацины, говорящие по-персидски, хотя они были очень далеко от Персии. На следующий день, переправившись через те горы, которые составляли отроги больших гор, находившихся к югу, мы въехали на очень красивую равнину, имеющую справа высокие горы, а слева некое море или озеро, тянущееся на 25 дней пути в окружности».

В отрывке из дневника Г. Рубрука назван город Эквиус. Безусловно, Эквиус — это искаженное название города Ики-Огуза, о котором в XI в. писал Махмуд Кашгарский в своем сочинении «Диван лугат ат-тюрк». По мнению исследователей, этот город

находился на месте городища Дунгене, расположенного на территории поселка Балпы-би (Кировское) вблизи г. Талдыкоргана на р. Коксу. В результате раскопок удалось установить, что в VII-IX вв. здесь возникло небольшое поселение, жители которого занимались сельским хозяйством и различными ремеслами.

Жизнь в Ики-Огузе (Эквиусе) продолжалась в IX-XIII вв.

Затем Гильом Рубрук направился далее на северо-восток, в сторону современного Сарканда. Когда Рубрук добрался до долины в Лепсы, он записал: «И эта равнина вся прекрасно орошена стекающими с гор водами, которые все впадают в упомянутое море (имеется в виду оз. Балхаш). На вышеупомянутой равнине находилось много городков, но в большей своей части они были разрушены татарами, желавшими иметь там пастбища. Мы нашли там большой город Кайлак, в котором был базар, и его посещали многие купцы. В нем мы отдыхали 12 дней, ожидая одного секретаря Бату, который должен был быть товарищем нашего проводника в устроении дел при дворе Мангу».

В Кайлаке Рубрук прожил 12 дней и смог выехать лишь в праздник святого Андрея (30 ноября). «Поблизости от Кайлака, – пишет Рубрук, – в трех лье мы увидели поселение, совершенно несторианское. Войдя в церковь их, мы произнесли с радостью, как только могли громко: «Радуйся, Царица!» – так как давно не видели церкви».

Оттуда через три дня посольство добралось до моря, «которое показа¬лось нам столь бурным, как океан». В этом море, «бурном, как океан», нетрудно узнать оз. Алаколь

Достигнув побережья Алаколя в декабре 1253 г., Рубрук продолжил свое путешествие в Монголию.

Обратимся к городу Кайлаку. Он был известен в источниках XI – начала XIII в. как Каялык – столица карлукских джабгу, самостоятельного владения тюрковкарлуков в каганате караханидов. Рубрук несколько исказил название города.



Буддийский храм Каялыка





Золотые украшения из погребения в мавзолее.

Тринадцати рожковый светильник из манихейского храма Каялыка.

Остатки этого города были обнаружены археологами на восточной окраине села Антоновка (Койлык), на берегу небольшой речки Ащибулак, в 470 км северовосточнее г. Алматы.

Площадь, занимаемая городищем, простирается на 1,2 км с юго-запада на юго-восток и на 1 км – с северо-запада на северо-восток.

Описывая город, Рубрук особенно подробно характеризует местные храмы, знакомится со священнослужителями.

Что самое интересное – остатки одного буддийского храма были открыты и раскопаны археологами. Эти исследования проводились по государственной программе «Культурное наследие». Выяснилось, что это была квадратная в плане постройка из сырцового кирпича размером 35 х 35 м. Стены сохранились на высоту до 5 м. Центром его было святилище – квадратная в плане комната, окруженная обходным коридором шириной 2,2-2,8 м. Полы коридоров были вымощены жженым кирпичом.

Кроме буддийского храма открыли на городище остатки соборной мечети.

Рубрук охарактеризовал еще один храм – манихейский, его раскопки проводятся.

Принятие ислама способствовало распространению в государстве караханидов мусульманской культуры и появлению в городах мечетей, мусульманских некрополей и мавзолеев. Среди них минарет Бурана, входивший в комплекс мечети города Баласагуна, мавзолеи Айша-Биби и Бабаджи-Хатун и раскопанные археологами остатки мечети на городище Орнек (средневековый город Касрибас).

Известно, что в числе активных проповедников ислама были ученики и после-

дователи Ходжи Ахмеда Ясави, которые переселялись из Туркестана в города Южного Казахстана и Семиречья. Среди них письменные источники называют город Кайалик (Каялык), где обитал клан таких ходжей. Именно в этом городе в 1281 г. была составлена одна из нескольких рукописей, посвященных родословной туркестанских ходжей.

Сведения письменных источников подтвердились выявлением и исследованием в Каялыке остатков соборной мечети, мавзолеев и ханаки – места обитания дервишей. Недалеко от мечети были открыты остатки мавзолеев XI-XIII вв.

Мечеть была выстроена почти в центре города и до раскопок представляла собой четырехугольное возвышение размером 35 х 30 м. Это была почти квадратная в плане постройка 34 на 28 метров, стены которой толщиной до 2-х м были сложены из прямоугольных сырцовых кирпичей и сохранились на высоту до 1,5-1,6 м. Изнутри стены были обмазаны, а между обмазкой проложены каналы (каны), соединенные с очагами, по которым циркулировали дым и горячий воздух. Так что в холодное время мечеть отапливалась.

Вход в мечеть находится в северовосточной стене, а напротив, в середине юго-западной стены, был сооружен из жженого кирпича михраб в виде ниши,

указывающий направление на священный город Мекку.

Каялыкская мечеть относится к числу архитектурных построек типа «лес колонн» или «столпных». Это значит, что внутри мечети дополнительных несущих стен не было, а деревянно-камышовая кровля опиралась на многочисленные деревянные колонны. Колонны не сохранились, но зато остались каменные базы, на которые они опирались. Всего таких баз насчитывается 54. Размеры мечети, построенной и существовавшей в конце XII-XIII вв., свидетельствуют о том, что

она была соборной, то есть главной в городе и, видимо, во всем государстве карлукских джабгу.

Как установили исследования, недалеко от мечети у северо-восточных ворот города находился комплекс мавзолеев, выстроенных в XII – первой половине XIII в. Сохранность их плохая, они были разрушены, видимо, преднамеренно, а за-



тем время завершило их окончательное превращение в руины. Сохранились участки стен, основание угловой колонны из жженого квадратного кирпича и выложенные кирпичом полы, под которыми в одном случае обнаружено четыре погребения: два мужских, женское и детское. Согласно канонам ислама в могилу вместе с погребенными вещи не кладутся, но бывают отступления от правил, и на скелете женщины были найдены два золотых перстня и подвеска из золотых полых внутри шариков.

По обломкам резных плит и кирпичей удалось установить, что фасады-порталы мавзолеев облицовывались резными кирпичами, составляющими пояса, заполненные геометрическим и растительным орнаментом, причем в растительные мотивы были включены арабские надписи. Возможно, что со временем удастся восстановить богатство декора, собрать и прочитать надписи, и тогда можно будет узнать о похороненных здесь людях, возможно, их имена.

Поиски и раскопки христианской церкви еще предстоят, а пока интереснейшие результаты были получены при раскопках застройки Каялыка.

Здесь были вскрыты жилые и хозяйственные постройки, причем жилые отапливались системой подпольных каналов, по которым циркулировал горячий дым и жар из специальной печи. Внутреннее убранство парадных помещений усадеб было украшено резным орнаментом. Найденные китай тская керамика, иранский люстр (керамика, покрытая золотистокоричневой краской, и стекло), среднеазиатская бронза позволяют предположить, что в городе проживали люди, имеющие возможность приобретать дорогие иноземные товары.

Вышеперечисленные факты убедительно доказывают, что в Илийской долине археологами открыт и изучается крупный город IX-XIV вв. – Каялык, бывший важным политическим, экономическим и культурным центром карлуков на трассе Великого шелкового пути. Раскопки здесь продолжаются. А само городище, некоторые из его раскопанных объектов, в том числе мечеть, буддийский храм, восточная баня полностью или частично законсервированных, стали местом посещения туристами, благо прямо через городище проходит международная автомагистраль Казахстан – Китай. И она точно повторяет древнюю трассу Великого шелкового пути.

Посетите средневековый Каялык. 🌑





## HUMAHL

РУКОВОДИТЕЛЕЙ И ВЛАДЕЛЬЦЕВ БИЗНЕСА!



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

## DAMY

## ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ

- НАЙТИ ПАРТНЕРОВ, ПОСТАВЩИКОВ, ИНВЕСТОРОВ В КАЗАХСТАНЕ И ЗА РУБЕЖОМ,
- ПРИОБРЕСТИ ТОВАРЫ ИЛИ УСЛУГИ ПО ЛУЧШИМ ЦЕНАМ И КАЧЕСТВУ,
- ♦ ИНВЕСТИРОВАТЬ ДЕНЬГИ ИЛИ ВЫЙТИ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ,
- ◆ ПРИНИМАТЬ УЧАСТИЕ ВО ВСЕХ ДЕЛОВЫХ ВСТРЕЧАХ С ИНОСТРАННЫМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ И ИНВЕСТОРАМИ,
- ПОЛУЧАТЬ ОБШИРНУЮ ДЕЛОВУЮ ИНФОРМАЦИЮ ОТ КАЗАХСТАНСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ФИРМ,
- ПОЛУЧАТЬ БОЛЬШИЕ СКИДКИ НА РАЗМЕЩЕНИЕ ВАШЕЙ РЕКЛАМЫ В РАЗЛИЧНЫХ СМИ-УЧАСТНИКАХ И ПАРТНЕРАХ МЦДС "ДАМУ"

CTAHOBKITEGS YYLACTHIKKOM
MEXYLYHAPOLHOFO UEHITA
LIEJOBOFO COTPYLHKYEGTBA CLAMY

родуму» - Ваш ключ кпросторам безграничных возможностей делового Мира!

дополнительная информация тел.: 45-68-33, факс: 51-33-00 e-mail: asttour8@mail.ru asttour8@gmail.com















# ПЕТ ния главной отечественной туристской выставки КІТГ, отмечающей в этом году свой 10-летний юбилей. ДОСТИЖЕНИЙ

## ВЫСТАВКИ







Около 500 компаний из 37 стран мира в этом году планируют свое участие в главном событии международного уровня в туристской индустрии Казахстана. Интерес к выставке со стороны многих международных компаний и организаций еще раз подтверждает укрепление позитивного имиджа Казахстана за рубежом и его вовлеченность в мировую туриндустрию.

За время своего существования экспозиция КІТГ увеличилась в 27 раз – с 300 квадратных метров в холле гостиницы «Анкара» (сейчас InterContinental) до 8 000 квадратных метров в современном выставочном центре «Атакент». При этом отдельный павильон посвящен только национальным туристским организациям, где центральное место занимает стенд Министерства туризма и спорта Казахстана и региональные управления туризма.

Организаторы КІТГ – Министерство туризма и спорта Казахстана, акимат города Алматы совместно с отечественной выставочной компанией Iteca и британской группой выставочных компаний ITE – уверены, что КІТГ является отражением всех тенденций и направлений мировой туриндустрии, в том числе, конечно, и отечественной. Такая стремительная динамика выставки наиболее наглядно показывает колоссальные достижения в продвижении Казахстана как туристского продукта.

Реализация стратегического плана началась в 2001 году с вхождения Казахстана во Всемирную туристскую организацию ООН (UNWTO). Если проводить параллель, то следует отметить, что как раз в тот год была проведена первая ярмарка КІТГ. Уже более пяти лет КІТГ входит в список турмероприятий, рекомендуемых UNWTO для участия и посещения.

Тенденции последнего времени доказывают, что узнаваемость столицы, а соответственно, и Казахстана, неизменно растут. Так, именно Астана была избрана для выполнения почетной миссии

– принять участников 18-й Генеральной ассамблеи UNWTO, что свидетельствует о значительном вкладе Казахстана в международное туристское сообщество. Примечательно, что одним из мероприятий, проводимых в рамках данной ассамблеи, стала выставка AstanaLeisure – второе экспособытие в потрфолио организаторов KITF.

Еще одним признаком заслуг Казахстана стало проведение седьмых зимних Азиатских игр 2011 года. В настоящее время республика активно готовится ко второму по значимости спортивному событию в мире. Азиатские игры, которые пройдут в Астане и Алматы с 30 января по 6 февраля 2011 года, не только станут важным событием для спортивной жизни Казахстана, но и дадут новый импульс развитию казахстанского туризма. Как отметил глава государства, игры будут проведены на высочайшем уровне, что позволит в будущем претендовать на проведение в Казахстане зимней Олимпиады. По данным Агентства по спорту Великобритании, 60 процентов зрителей готовы вернуться в город, где им понравился прием и проведение игр, и Казахстан, разделив Азиатские игры на два города, готов получить из этой статистики максимум возможного.

21-23 апреля в Алматы, в павильонах выставочного центра «Атакент», пройдет КІТГ-2010, генеральной темой которой станет проведение Азиады в Казахстане. Напомним, что в этом году в выставке планируют принять участие около 500 компаний из 37 стран мира.

КІТЕ можно назвать самой яркой «звездой» в списке выставочных проектов, проводимых в Казахстане. Благодаря усилиям организаторов и участников события павильоны КЦДС «Атакент» на все дни работы ярмарки становятся центрами красочных и оригинальных экспозиций, открывающих мир экзотических туров и путешествий. Более подробная информация о выставке размещена на сайте www.kitf.kz.



PEHTH TYPE

Greece





В послании главы государства Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Новое десятилетие - новый экономический подъём - новые возможности Казахстана» были определены основные приоритеты социально-экономической политики на ближайшее десятилетие в сфере туризма и спорта: «Министерству туризма и спорта совместно с акимами необходимо определить совместные мероприятия для развития спорта в стране и воплотить их в реальные дела. До 30 процентов казахстанцев должны быть вовлечены в массовый спорт. Только в этом случае увидим прогресс». В успешной реализации этого требования первостепенную роль могут сыграть активные виды туризма как наиболее доступные для всех категорий населения.

## в.н. вуколов.

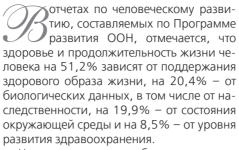
дл.н., профессор, Научно-исследовательский институт туризма КазАСТ

#### Е.С. НИКИТИНСКИЙ,

советник министра туризма и спорта РК, доцент, кандидат наук

## ПРИОРИТЕТЫ





Несомненно, в этом большом вопросе огромное значение отводится решению экологических проблем, качеству питьевой воды и другим субъективным факторам, но основные резервы скрыты в необходимости формирования здорового образа жизни каждым гражданином нашей страны. В этой связи в общественное сознание должно прочно войти понимание, что занятия физической культурой, спортом и активными видами туризма - это необходимое и важнейшее условие развития здоровой нации. К сожалению, статистика свидетельствует, что в Казахстане систематически занимаются физической культурой только 15% населения, в то время как в европейских странах более 50 процентов населения приобщены к массовому спорту и активным видам туризма.

В Казахстане затраты на охрану здоровья в 2008 году составили 2,3% (369,7 млрд. тенге) от ВВП, при этом по стандартам Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) необходимый минимум составляет 5 процентов. Финансирование мероприятий по формированию здорового образа жизни, развитию массового спорта далеки от международных показателей. В республиканском бюджете они не превышают 87 миллионов тенге, тогда как минимальная потребность на организацию этой работы в стране должна составлять 600-650 миллионов. Для государства значительно выгодней предусмотреть финансирование на предупреждение и профилактику заболеваний средствами физической культуры и спорта, чем тратить 70-80% бюджета здравоохранения на лечение болезней, вызванных ведением нездорового образа жизни.

Согласно статистическим данным, в настоящее время 95% детей школьного возраста имеют различные заболевания, в том числе хронические, у 42% детей наблюдаются различные «школьные» неврозы. Многочисленные опросы школьников и студентов, проводимые автором, свидетельствуют о том, что подавляющее большинство молодых людей (92%) не только не владеют достоверной информацией об оздоровительном потенциале активных видов туризма, но даже не задумывались об этой проблеме и не знали о природном потенциале человеческого организма. Перечислим информацию, на которой строились опросы о степени информированности людей о позитивных возможностях туризма и организации туристской деятепьности.

Во-первых, старение человека делится на естественное, физиологическое, которое определяет продолжительность человеческой жизни пределом 110-120 лет, и преждевременное, провоцируемое нездоровым образом жизни, нарушениями экологии, вредными излучениями. Именно из-за преждевременного старения жизнь большинства людей прерывается в 75-80 лет. Например, в настоящее время средняя продолжительность жизни мужчин в России и Казахстане составляет 59 лет, женщин – 72 года [1]. С естественным старением мы ничего поделать не можем. А воспрепятствовать преждевременному старению возможно.

Во-вторых, существуют как отечественные, так и зарубежные примеры того, что человек не только может жить долго в пенсионном возрасте, но и иметь отменное здоровье, высокий уровень работоспособности.



## ПРИОРИТЕТЫ





Исследователи считают: несмотря ни на что, ситуация небезнадежна. Нужна система получения информации обо всех оздоровительных средствах, в том числе и об активных видах туризма. Согласно результатам исследований сегодня именно более образованные молодые люди стараются заботиться о своем здоровье. К этому их подталкивает и конкуренция на рынке труда – надо быть здоровым, иначе не сможешь получить хорошую работу. Состояние здоровья мужчин напрямую зависит от уровня образования и общей культуры страны [2]. Мальчиков, подростков, юношей и взрослых мужчин надо приучать к здоровому образу жизни и активировать на оптимальные условия самореализации. Ведь жизнь устроена таким образом, что как только человек начинает осознавать себя, он ставит перед собой цели: новая игрушка, велосипед, поступление в институт, создание семьи, покупка машины. И почти никто не думает о том, что долголетие – это такая же цель, как покупка дома или продвижение по служебной лестнице. Дожить до 120 лет – такая же цель, но самая главная в жизни. Причем прожить их надо в бодрости, ясном уме и полным физических сил.

Молодые люди считают, что 45-летний человек — это почти глубокий старик. Но если бы этот человек поставил себе цель прожить 120 лет, то в свои 45 лет он считал бы себя молодым человеком, который будет полноценно участвовать в событиях второй половины XXI века. А потом можно позволить себе умереть в 120 лет на беговой дорожке или в походе.

Построение туристского просвещения, воспитание туристской культуры у моло-

дых людей и подростков в учебных заведениях и посредством развлекательных мероприятий должно строиться на следующей базовой информации:

- 1. При рациональной организации туризма можно снизить общую заболеваемость населения на 30 процентов. Это значительно выше, чем всеми другими оздоровительными, медицинскими средствами, видами спорта и т.п. [3].
- 2. По данным Всемирной организации здравоохранения снижение смертности от сердечно-сосудистых заболеваний на 20 процентов приведет к увеличению ожидаемой продолжительности жизни мужчин до 62,5 года (сейчас 60 лет), а женщин до 79,5 года (сейчас 73) [4].

Человечество располагает разнообразными спортивными программами, но лишь туризм обладает всеми необходимыми компонентами для здоровья:

- общение с природой, смена обстановки, психологическая разгрузка;
- туризм прост в организации, доступен людям любого возраста;
- туризм является естественным и посильным видом спорта, нагрузки в нем хорошо дозируются, он относится к тренирующим видам;
- развивает коллективизм, дисциплинированность, упорство, настойчивость;
- туризм это жизненная потребность, которую цивилизованное человечество осознало в последние 25-40 лет [5].

Длительное общение с природой, активное передвижение, радость неформального дружеского общения, возможность прекрасно отдохнуть, получить отличный заряд бодрости и закалки делают туристские походы лучшим видом отдыха и физической реабилитации организма. Туристы отмечают необыкновенную лёгкость и прилив сил после, казалось бы, утомительного похода. Проведённые исследования также подтверждают профилактическую ценность занятий активными видами туризма.

В Программе развития туристской отрасли на 2007-2011 годы определено, что «детско-юношеский туризм — основополагающий фактор развития внутреннего туризма и воспитания туристской культуры», и отмечено, что занятие различными видами туризма с детских лет позволит воспитать у подрастающего поколения чувство гражданственности, патриотизма,

Профилактическая ценность разных видов туризма и активного отдыха в укреплении организма (по трехбалльной шкале)

Виды активного туризма	Профилактическая ценность (в целом)	Функциональные системы, нуждающиеся в их укреплении					
		Нервная	Сердечно- сосудистая	Дыхания	Мышечная	Эндокрин- ная	Терморегу- ляция
Водный туризм (на вёслах)	18	3	3	3	3	3	3
Горный туризм	17	3	3	3	2	3	3
Лыжный туризм	17	3	3	2	3	3	3
Велотуризм	14	3	3	2	2	2	2
Конный туризм	11	3	1	1	2	2	2
Санный туризм	9	2	1	1	1	2	2
Транспортный туризм (мото, авто)	5	2	1	0	0	1	1



обрести навыки туристской техники, способность воспринимать идеологию гостеприимства как общегосударственную идею, при успешной реализации которой возможно реальное развитие отечественного туризма с минимальными последствиями для природы и общества.

В настоящее время трудно переоценить значение туризма в патриотическом, физическом, культурном и экологическом воспитании школьников. В целях развития массового туризма среди молодёжи 27 января 2009 года Правительством Республики Казахстан принято постановление № 61 «О некоторых вопросах организации республиканской туристской экспедиции (туристского похода) «Моя Родина – Казахстан». В соответствии с решением Правительства РК акиматами областей, городов Астана и Алматы, решениями акимов были сформированы районные и областные организационные комитеты, утверждены планы мероприятий по организации и проведению экспедиции «Моя Родина - Казахстан» и разработаны туристские маршруты. В 2009 году впервые во всех регионах республики проведены районные и областные этапы республиканской туристской экспедиции «Моя Родина - Казахстан» по трем номинациям: спортивно-оздоровительный, экологический и культурно-познавательный туризм. Количество участников на районном и областном этапах экспедиции составило 60 тысяч человек. В период с 13 по 19 августа 2009 года на базе оздоровительного комплекса «Сункар» в Зерендинском районе Акмолинской области проведен первый Республиканский слёт победителей туристской экспедиции «Моя Родина - Казахстан». В нем приняли участие призеры областных этапов городов Астана и Алматы – учащиеся общеобразовательных школ, учебных заведений технического и профессионального образования, студенты первых, вторых курсов высших учебных заведений республики, инструкторы туризма. Количество участников третьего этапа, победителей республиканского похода «Моя Родина – Казахстан» составило более 300 человек.

Проведение туристской экспедиции «Моя Родина – Казахстан» – это важный

фактор воспитания у молодёжи основ гражданственности, казахстанского патриотизма и любви к Родине, туристской культуры и бережного отношения к окружающей среде, закрепления навыков туристской техники и занятий активными видами туризма. Развитие массового туризма среди студентов и школьников, формирование имиджа и значимости выполнения нормативов и требований значка «Қазақстан саяхатшысы», укрепление здоровья и организация разумного досуга также являются основной задачей республиканской туристской экспедиции (похода) «Моя Родина — Казахстан».

В целях развития массового туризма среди учащейся молодёжи уполномоченному органу в сфере туризма совместно с органами образования необходимо обеспечить проведение республиканской туристской экспедиции «Моя Родина — Казахстан» на всех её этапах в общеобразовательных школах, средних специальных учебных заведениях, 1-2 курсов вузов; внедрить в учебные программы академических и внеклассных занятий общеобразовательных школ обучение основам туристской техники, выполнение нормативов и требований значка «Қазақстан саяхатшысы».

Целесообразно восстановить детскоюношеские туристские станции во всех областных центрах и крупных городах страны, а также создать республиканский центр детско-юношеского туризма в г. Астане. Открыть в республике пять (по одной для центральных, северных, южных, западных и восточных регионов страны) детско-юношеских спортивных школ (ДЮСШ) с туристской и альпинистской специализацией.

#### Литература

- 1. Шальков Ю.Л. Здоровье туриста, М., ФиС, 1987, с. 3-5.
- 2. Демографическая проблема. Российская газета, 17 декабря, 2008.
- 3. Мужчина больше не охотник. Аргументы недели, 2009, № 32, с. 3.
- 4. Зорин В.И., Кварталов В.А. Толковый словарь туристских терминов: Туризм. Туристская индустрия. Туристский бизнес. М., Афины, 1994, с. 296-297.
- 5. Краснопольская И. Знай свою норму. РГ, 2009, 20 февраля, с. 6.



ТҮЙІН

## E.C. НИКИТИНСКИЙДІҢ МАҚАЛАСЫНА ТҮЙІНДЕМЕ

Е.С. Никитинскийдің мақаласының езектілігі тәні сау ұрпақ тәрбиесіне қойылатын талаптарды іске асыру қажеттігінде. Адамзат баласының өз денсаулығына деген жауапкершілігі қағидатын қалыптастырудағы негізгі басымдық – дене шынықтырудың және туризмнің белсенді түрлерімен айналысу болып табылады. Осы екеуіне бүкіл халық қол жеткізе алады. Туризмді ұтымды ұйымдастыру арқылы халықтың жалпы ауыру деңгейін 30 %-ға төмендетуге болады. Басқа сауықтыру және медициналық құралдарға, спорт түрлеріне қарағанда, бұл әлдеқайда жоғары көрсеткіш.

Табиғатпен сырласу, үнемі қимылқозғалыста болу, ресми емес достық қатынастардың қуанышы, керемет демалу мүмкіндігі, күш-жігерді нығайту туристік жорықтарды демалыстың және адам ағзасын оңалтудың ең тиімді түріне айналдырады. Туризмнің мектеп оқушыларын патриоттық, мәдени және экологиялық тұрғыдан тәрбиелеудегі рөлі де ерекше жоғары.

«Менің Отаным – Қазақстан» республикалық туристік экспедициясын (жорығын) өткізу, бұл ең алдымен оқушы жастар арасында бұқаралық туризмді дамыту, «Қазақстан саяхатшысы» белгісінің нормативтері мен талаптарын орындаудың маңыздылығын арттыру және имиджін қалыптастыру, туристік техника дағдыларына тәрбиелеу мен оны нығайтудың, сонымен қатар туризмнің белсенді түрлерімен айналысудың маңызды факторы болып табылады.

**RESUME** 

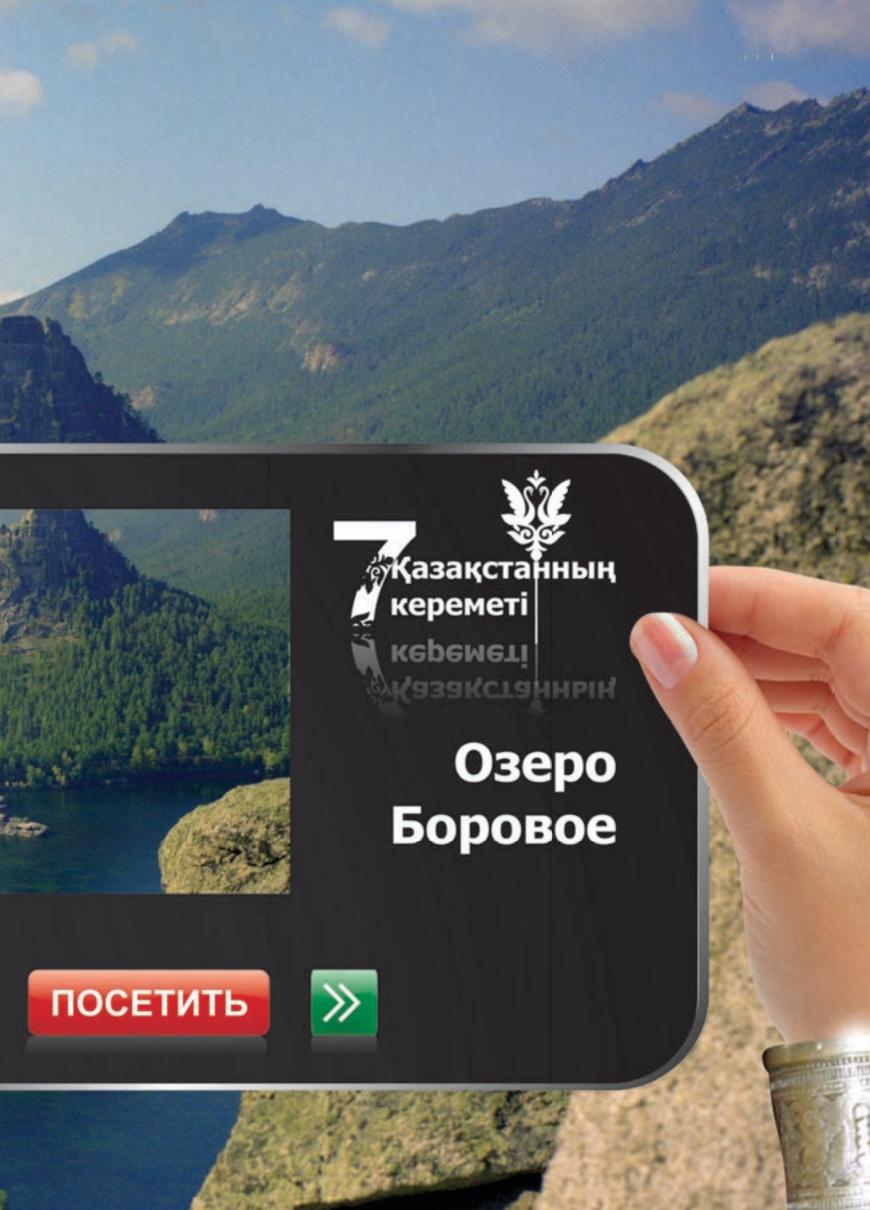
### **NIKITINSKIYI'S ARTICLE REVIEW**

Necessity of requirements to be implemented on the way of upbringing a healthy nation describes the topicality of Mr. Nikitiskiyi's publication. Formation of a solidary principle responsibility of a man to health, physical conditioning and engagement in active tourism must be considered as most widely available priority for all population classes. In case of efficient organization of tourism a total sickness rate of population can be decreased up to 30 %. It is noticeably higher in comparison with other health improving, medical measures and sports as well.

Lasting stay with nature, active rest, enjoyment with companionship, opportunity to have great time and to charge sprightliness and toughness make tourist trips the best kind of rest and physical improvement of human body. It is hard to overestimate the significance of tourism in patriotic, cultural and ecological education of pupils.

Carrying out of Republican tourist expedition «My Land – Kazakhstan» aimed on development of mass tourism among learning youth, formation of an image and concernment in implementation of norms and requirements of «Kazakhstan's tourist» sign which are an important factor for education and assigning skills of tourist techniques and to engagement in active tourism.







Гранитные горы, покрытые целительными лесами и голубыми озерами, древние курганы эпохи неолита и средневековые мазары — все это привлекает многочисленных туристов в Акмолинскую область. Здесь расположены два национальных природных парка — «Бурабай» и «Кокшетау», созданные для сохранения неповторимого животного и растительного мира. Жемчужина края — один из крупнейших в Казахстане орнитологических заповедников «Коргалжынский», где обитают птицы, занесенные в Красную книгу.

Развитая дорожная сеть, отели, кемпинги и местное гостеприимство давно уже сделали легкодоступным отдых на многочисленных туристских объектах области.

В наступившем же году, по словам заместителя начальника Управления туризма, физической культуры и спорта Акмолинской области Ш. Батырханова, начнется реконструкция аэропорта города Кокшетау, а также модернизация транспортной и природоохранной инфраструктуры Щучинско-Боровской курортной зоны.



Юная участница конкурсов на лучший рисунок фламинго

## КРАЙ УНИКАЛЬНОГО

## Палитра природы

Одним из ярких событий, проводимых в Акмолинской области, является фестиваль «Фламинго», цель которого заключается в привлечении внимания государственных и общественных организаций к проблемам сохранения птиц Тенгиз-Коргалжынской системы озер, Коргалжынскому государственному природному заповеднику и расширении сотрудничества между странами в области сохранения биоразнообразия.

В прошлом году фестиваль проходил в районном Доме культуры п. Коргалжыно. Его программа включала проведение конкурсов на лучшую работу художниковпейзажистов о природе Коргалжынского края, лучший фото- и видеоматериал о флоре и фауне Коргалжынского заповедника, лучшую работу мастеров прикладного искусства по теме «Розовое фламинго» и т.д.

Всего на конкурс было представлено более 300 работ, при этом возраст участников не ограничивался.









## «Туризм. Оздоровление. Путешествия-2010»

Акмолинская региональная туристская ярмарка (ARTF) - это ежегодное мероприятие, позволяющее расширить туристский рынок Казахстана новыми участниками, интересными проектами и заключением выгодных контрактов накануне летнего се-

Организатор ярмарки - Управление туризма, физической культуры и спорта Акмолинской области, координирующее туристскую деятельность на территории области и участвующее в формировании и реализации государственной политики в сфере туризма.

Впервые ярмарка была проведена в 2004 году. С каждым годом растет ее статус и расширяется география – в прошлом году в ярмарке участвовал целый ряд международных делегаций, в том числе посольства ФРГ, Индии и США.

Ha VII Акмолинской региональной туристской ярмарке «Туризм. Оздоровление. Путешествия-2010» представлены такие разделы, как туроператорская и турагентская деятельность, системы бронирования, санаторно-курортный отдых,



экологический и спортивный туризм, гостиничное хозяйство, сувенирная продукция и др.

Насыщенная деловая программа ARTF-2010 включает проведение прессконференций, конкурсов, презентаций, инфотур по уникальным природным достопримечательностям Акмолинской области. Впервые ARTF-2010 проводится в новом дворце спорта «Бурабай», открытие которого проходило с участием главы государства Н.А. Назарбаева.

## ТУРИСТСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

## Кансонар

Ежегодно в Акмолинской области проводится открытый чемпионат среди спортсменов с ловчими птицами. Соревнования лучших беркутчи и асов соколиной охоты вызывают традиционный интерес у зрителей.

На «Кансонар-2009» лучшей среди спортсменов с ловчими птицами стала карагандинская красавица Макпал Абдразакова. В соревновании с соколами лидировали жамбылцы Мейрам Ешметов и Бауржан Шернияз. Кстати, последний получил и приз легендарного охотника-беркутчи Масипа Батырханова, разыгрываемый среди юниоров. В годы Великой Отечественной войны, отправив своих сыновей на фронт, Масип занимался охотничьим промыслом в окрестностях родного аула, отправлял добытую пушнину в Москву и на вырученные средства помогал фронту оружием и боеприпасами. Его именное оружие «Белка» не знало промаха, и до семидесяти лет он ходил на охоту с беркутом.





## Новые возможности в продвижении туристского бренда

Возрождение ремесел и развитие сувенирной индустрии одни из составляющих в формировании туристского кластера республики. Возможность ознакомления с последними достижениями в этой сфере предоставляет семинар (мастер-класс) по развитию народных ремесел и индустрии сувенирной продукции в Акмолинской области.

Особенностью семинара 2009 года стало приглашение мастеров прикладного искусства Палаты ремесел, которые продемонстрировали цветовую композицию изготовления казахских ковров «сырмақ» из войлока, лозоплетение и изготовление изделий из бересты, а также мастер-класс по изготовлению ювелирных изделий в технике туртпе (чеканка), пайка и ковка.





Любовь к родному краю... Чаще она бывает созерцательной, реже – деятельной. К счастью, последнее понятие можно с полным правом отнести к участникам международной историкокультурной экологической экспедиции по Уралу – реке, соединяющей Европу и Азию.

# РЕКА, объединяющая людей

## Елена ТАРАСЕНКО,

депутат Мажилиса Парламента РК, председатель Туристского союза РК, руководитель экспедиции по реке Урал



## УРАЛ-ЖАЙЫҚ



Участники первой экспедиции 1997 года вряд ли могли предположить, что она станет традиционной. Но со временем сформировался коллектив единомышленников, решивших пройти маршрутом тех, кто впервые на вёсельных лодках покорял Урал еще в 1929 году (знаменитая экспедиция с участием писателей Валерьяна Правдухина, Лидии Сейфуллиной, Алексея Толстого), описывая в дороге неповторимые красоты реки и многообразие традиций народов, живущих на ее берегах.

Уралом невозможно насладиться, его всегда открываешь заново. Поэтому каждый отрезок пути приносит новые эмоции и впечатления. Ежегодно проходить этап за этапом, достигая намеченных целей и решая поставленные задачи, было непросто, понадобились мужество, выдержка, наличие определенных знаний. Всеми этими качествами обладает команда экспедиции, основной состав которой вот уже на протяжении многих лет постоянен. Наша деятельность созвучна людям думающим, творческим, ищущим. В составе экспедиции работают ученые-экологи, краеведы, археологи, историки, представители политических партий, законодательной и исполнительной власти, депутаты Мажилиса Парламента, студенты и учащиеся. Организационно экспедицию поддерживают НДП «Нур Отан», Министерство туризма и спорта РК, республиканские и местные СМИ.

Последние восемь лет экспедиции проводятся совместно с российской стороной (организаторы — акимат Западно-Казахстанской области и администрация Оренбургской области) и своей миссией определяют важные для наших регионов проблемы сохранения экосистемы бассейна реки, богатого историко-культурного наследия, пропаганду здорового образа жизни и патриотического воспитания.

Со временем у экспедиции появилось много друзей, которым также дороги наш край и его природа. Каждая экспедиция – это всегда встречи с людьми и новые открытия. Обширный материал, собранный нами за несколько лет, позволяет внести

обоснованные предложения по дальнейшему расширению практики туристскокраеведческой, экскурсионной и экспедиционной работы в регионе и республике в целом. Специалисты признают, что рекреационные ресурсы этой реки разнообразны — здесь можно развивать спортивный, семейный, лечебный туризм. Кроме того, нельзя забывать, что Урал является заповедной зоной. В этой связи возрастает роль экологического туризма, объединяющего людей, путешествующих с научнопознавательными целями, изучающими окружающую среду и, в частности, вопросы ее охраны.

К сожалению, приходится констатировать, что Урал нуждается в экстренной помощи и заботе человека. Причины проблем связаны прежде всего с потребительским отношением к природным ресурсам бассейна реки и окружающей среде. В результате до критического уровня снизилась водность реки, исчезают ценные породы рыб, русловые процессы рушат дома, сокращаются площади пойменных лесов, уменьшается поголовье диких животных и численность ценных видов растений.

По обращению участников экспедиции проведены научно-практические конференции, выработаны рекомендации к парламентам и правительствам России и Казахстана о необходимости решения комплекса проблем этой уникальной трансграничной реки. Благодаря проведенным заседаниям комитетов по вопросам экологии и природопользования, по экономической реформе и региональному развитию Мажилиса Парламента РК достигнуты договоренности в решении поставленных задач.

Хотелось бы подчеркнуть главное: в отличие от государств природа не имеет границ. И нам выпала счастливая судьба соприкоснуться с необычайно интересной историей и природой Приуралья. Наш долг перед этой землей — сохранить ее красоту и самобытность.

И хочется пожелать, чтобы отношение к Уралу всегда перевешивало чашу весов в пользу его чистоты и красоты!

Урал – крупная бассейновая система. Пришла пора задуматься – действительно ли идет речь о реке? По сути, мы говорим уже о безопасности самих людей. Пора отдавать долги нашей природе. Надо поддерживать идею создания фонда спасения реки Урал, ускорить создание межгосударственного органа по сохранению реки Урал.

наше время способна сплотить

глава администрации Новоорского

нас, народы двух государств.

В.Н. КАРАУЛОВ,

района

**В.С. ЧЕРНОМЫРДИН,** советник Президента РФ, участник экспедиции 2009 г.





## УРАЛ-ЖАЙЫҚ











# достық өзені

Батыс Қазақстан облысы әкімдігі және Орынбор облысы әкімшілігінің ұйымдастыруымен Жайық өзені бойымен біріккен он екі халықаралық тарихи-мәдени, экологиялық (қайықпен) экспедициялар ұйымдастырылып өткізілді. Бұл экспедициялардың қызметі – біздің аймақ үшін аса маңызды мәселе өзен бассейнінің экожүйесін, оның бай тарихи-мөдени мұрасын сақтау, салауатты өмір салтын насихаттау болып табылады.

Экспедиция құрамына мамандар, Қазақстан Республикасы Парламенті**нің де**путаттары, эколог ғалымдар, өлкетанушылар, археологтар, тарихшылар, ҚР және РФ биліктерінің өкілдері, журналистер, студенттер және оқушылар кіреді.

Экспедицияға қатысушылардың ұсынысы бойынша ғалыми-тәжірибелік конференциялар өткізілді, бірегей және трансшекаралық Жайық өзенінің кешенді мәселесін шешу қажеттілігі туралы ҚР және РФ Парламенті мен Үкіметіне ұсыныстар жасалды.

Экспедицияның он екі жылдық тарихы және оның көптеген ізбасарлары бар, экспедицияға 10 жыл бойы «Нұр Отан» партиясы қолдау көрсетіп келеді. Укімет пен қоғамның назарын Жайық өзеніне, оның бай тарихи-мәдени мұрасын сақтау және қорғау мәселелеріне аудару – экс-

педицияның басты мақсаты болды және бола береді. Өзен халықтық-шаруашылық маңызы бар ірі табиғи аймақ болып табылады. Ластануды тежеу үшін, өзеннің экологиялық мәселесін шешу, су ресурстарын тиімді пайдалану ушін екі мемлекеттің біріккен және келісілген әрекеті қажет. Осы жылдар бойы біздің көршілерімізбен Жайық өзенінің экожүйесін қайта қалпына келтіріп, сақтау бойынша жұмыстанатын бір мемлекетаралық орган құру бойынша келіссөздер жүргізілді. Соңғы онжылдықта біріккен қазақстандық-ресейлік Жайық өзенінің бойымен жасалған тарихи-мәдени, экологиялық экспедиция – жарқын мысалдардың бірі. Осының арқасында шекаралас облыс басшыларымен, сондайақ ҚР және РФ үкіметтерімен белгілі бір келісімдерге қол желткізілді.





## www.elpost.kz

# DIRECT MAIL ПОЛИГРАФИЯ

## Наши услуги

- √ Поставка конвертов от европейского лидера по производству конвертов компании BONG
- √ Цифровая черно-белая и цветная печать (печать переменных данных)
- √ Услуги дизайнера
- Автоматическая упаковка в конверты
- √ Доставка отправлений через сеть АО «Казпочта»
- Управление данными
- √ Электронные услуги
- Услуги прямого маркетинга
- √ Печать на конвертах, переплет, фольгирование, ламинация и многое др.





## Один партнер - одно решение

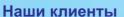
Для своих клиентов Электронпост.kz выполнит дешево, качественно и быстро следующие операции:

- √ приобретение бумаги и конвертов
- ✓ складирование материалов
- 🗸 распечатка информации
- √ фальцовка и упаковка материалов в конверт
- √ покрытие расходов связанных с обслуживанием оборудования и многое другое

## Высокая скорость - высокое качество

- √ Максимальная мощность печати 16 000 стр. в час для черно-белой и 3 000 стр. в час для цветной печати
- √ Возможность двухсторонней печати
- ✓ Мощность машины по упаковке в конверты 16 000 конвертов в час. Машина такого типа быстро и качественно упаковывает в один конверт до 7 листов
- √ Используемые в машине конверты могут быть формата от C65 до C5, с окном или без него
- √ Возможность упаковки дополнительных вложений (рекламные буклеты, вкладыши, конверты возврата и пр.)





















CENTERCREDIT







## Логистические услуги

050034, г. Алматы, ул. Бродского, 33 Тел.: +7 (727) 270 65 74 Тел./факс: +7 (727) 270 65 73 E-mail: nikolay@elpost.kz

## Центр оперативной печати

050012, г. Алматы, ул. Богенбай батыра, 152 Тел./факс: +7 (727) 272 22 75 Тел.: +7 (727) 327 76 55 E-mail: irina@elpost.kz

#### Филиал в г.Астана

**METPOKOMBAHK** 

010000, г. Астана, пр.Абая, 92 Тел.: +7 (7172) 21 46 46 E-mail: astana@elpost.kz



Простейшие схемы и картографические рисунки еще до зарождения письменности служили для ориентирования в пространстве. Связанные с повседневными практическими потребностями, они указывали на объекты природы, в том числе места охоты, расположения угодий, соседних поселений, стоянок, а главное дороги, реки и ориентиры. Уже в то время применялись простейшие способы определения по картам расстояний, подсчета площадей, сопоставлялись их размеры, оценивались ориентировка и формы изображения. А в средние века, особенно в эпоху Великих географических открытий, карты стали насущно необходимы мореплавателям, землепроходцам и купцам.

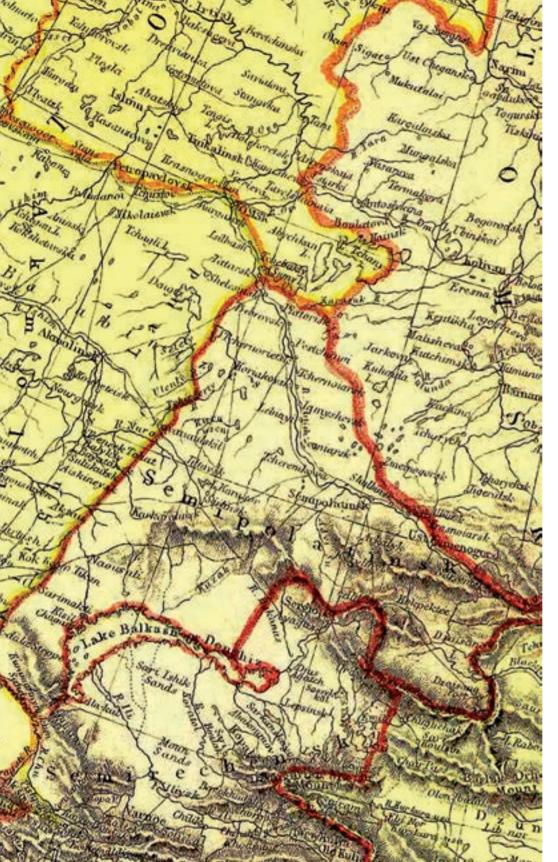
По Великому шелковому пути в различные периоды его расцвета создавалось множество схем прохождения и торговли между Западом и Востоком, которые также отражали северные степные его ветви.

**Т. БЕКБЕРГЕНОВ,** соискатель кафедры туризма КазНУ им. аль-Фараби



# ИСТОРИЯ КАЗАХСТАНСКОЙ КАРТОГРАФИРОВАНИЯ





## РАЗВИТИЯ КАРТОГРАФИИ И ТУРИЗМА

стория развития казахстанской картографии тесно связана с российской и советской картографией. Так, в 1672 году С.У. Ремезовым была составлена оригинальная по тому времени карта размещения народностей Сибири в прилегающих районах Европейской России и Средней Азии. В 1701 году эта и другие карты автором собраны в одном атласе «Чертежная книга всей Сибири и городов и земель». Это были первые рукописные карты, с примитивным показом.

В 1914 г. на Азиатскую часть России, в частности, на территорию Казахстана, был составлен «Атлас Азиатской России», в котором было много специальных отраслевых карт и порайонные карты землепользования. Вместе с обширным сопроводительным текстом атлас представляет собой сводную географическую характеристику Азиатской России.

Хотя и было в этот период издано некоторое количество карт, но они были скупые по содержанию. Существовали также разрозненные работы отдельных передовых ученых или карты и атласы специального назначения, выпускавшиеся разными учреждениями в основном в рукописных вариантах. Характерно и то обстоятельство, что в основном карты и атласы отображали лишь Европейскую часть России.

Рукописные карты и схемы на современную территорию Казахстана исполнялись исследователями и путешественниками. Особую роль в этом направлении сыграло путешествие Ч.Ч. Валиханова в Кашгарию, а также других путешественников России в Центральную Азию.

Начало развития казахстанской картографии связано с советской, так как с образованием в 1922 г. СССР произошли большие изменения в административнополитическом делении страны, что обусловило публикацию многих политикоадминистративных карт и атласов.

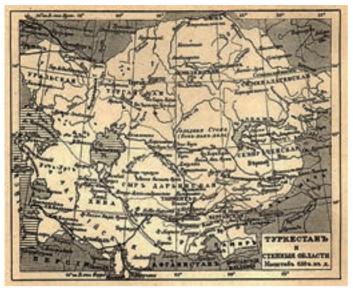
Весьма важным было создание комплексных картографических произведений – сводок и обобщений многоликой картографической и географической деятельности по изучению природных условий и ресурсов, экономики и населения.

В 1928 году отделом землеустройства Джетысуйского губернского земельного управления создается «Схематическая карта Алматинского округа Каз.А.С.С.Р.» масштаба 1 : 1 000 000, которая была подготовлена в рукописном варианте, но в цветном изображении и отпечатана типографским способом в довольно примитивной форме. Карта показывает административное деление, дороги, линии телеграфа, населенные пункты, таможни, фабрики, колодцы и другое [1].

Развитие народного хозяйства в годы социалистической индустриализации привело к созданию многочисленных экономических карт разного назначения и содержания. Кроме того, во всех регионах Советского Союза стали создаваться высшие и среднетехнические учебные заведения по подготовке специалистов топографов и геодезистов (в Казахстане — Семипалатинский топографический техникум)

## КАРТОГРАФИЯ





В конце XIX века в России издается серия карт по территории Средней Азии в книжном варианте. Казахстан того времени на карте «TVPKFCTAHЪ и СТЕПНЫЯ ОБЛАСТИ» показан на севере в пределах городов Оренбурга и Омска.

и картографические предприятия при Совете Министров СССР (в Казахстане предприятие № 6), а при них – топографогеодезические экспедиции.

Картографическое предприятие № 6 и подведомственные ему экспедиции были базовыми организациями по подготовке и проведению в Казахстане полевых работ, обработке собранных материалов для последующего создания топографических карт, которые явились основой для других отраслевых и ведомственных организаций.

Надо сказать, что картографическое предприятие № 6, переименованное ныне в РГКП «Картография», и по сей день остается основным исполнителем по созданию картографических материалов. В период рыночных отношений коллектив выполняет различные заказы, разрабатывая специальные карты и тиражируя их с применением собственных основ к ним по многим отраслям экономики, науки или рекламного характера.

В зависимости от масштаба топографические карты подразделялись на грифы «Секретно» и «Для служебного пользования» (в настоящее время с многих карт сняты данные ограничения). В картографическом фонде хранятся карты 70-80-х годов прошлого столетия на территорию Казахстана, которые после обновления по материалам аэрофотосъемок, космическим снимкам или после их дешифрования и обновления успешно используются до сих пор. Поэтому практически все основы мелкомасштабных тематических карт на территорию республики и отдельные ее регионы взяты с листов топографи-

Картографические материалы создавались в министерских и ведомственных подразделениях, проектных институтах и учреждениях, но главными организаторами этого дела являлись, как было сказано ранее, картографические предприятия Главного управления геодезии и картографии при Совете Министров СССР, многие из них после развала Союза работают под другими названиями.

Созданием проектных картографических работ, в том числе для отрасли туризма, занимался коллектив Государственного проектного института (ГПИ) «Казгипроград», имевший в 70-е годы прошлого столетия квалифицированных архитекторов, географов, экономистов, инженеров и представителей других специальностей.

Большую работу проводили в данном направлении институты географии и геологии АН Казахской ССР, Казахский государственный университет им. С.М. Кирова (сейчас КазНУ им. аль-Фараби). В настоящее время существует множество частных организаций, имеющих лицензии на подготовку крупномасштабных карт и планов, которые занимаются проектированием территорий и отдельных объектов, выполняя по заказу картографические съемки на местности с последующим их оформлением, а также составляя и оформляя мелкомасштабные специализированные карты.

В последние десятилетия прошлого столетия было составлено и издано определенное количество различных карт как по назначению (научные, справочные, учебные), так и по способу пользования (стенные и настольные).

Значительный вклад по созданию картографических материалов разного направления с момента организации (1925 г.) проводит редакция картографии издательства «Советская энциклопедия», а с начала 70-х годов – и редакции картографии республиканских энциклопедий. В процессе издания энциклопедий карты эти совершенствовались, выработался особый тип карт мелких масштабов, но с относительно точным изображением условными знаками объектов показа.

Только в энциклопедии можно найти такое разнообразие отраслевых карт, особенно разработанных к крупным разделам и статьям, несущих огромную информацию и содержащих в себе гораздо больше нагрузки и наглядности, чем отдельные ведомственные картографические материалы. В развитии советской картографии карты энциклопедии сыграли весьма серьезную роль.

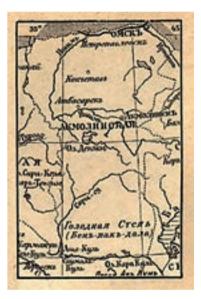
Карты Казахской энциклопедии первых изданий практически не уступают по качеству и содержанию картам Советской энциклопедии, так как многоцветные карты

готовились и печатались на тех же производственных предприятиях.

Однако создание карт в начальный период было сопряжено с большими трудностями. Надо учесть то обстоятельство, что энциклопедические карты создавалась впервые, к тому же до этого ни одно учреждение в таком объеме, на таком высоком научном и художественнополиграфическом уровне практически не издавало карт. Поэтому организация этого дела была нелегкой.

Только пройдя все сложности, проведя большую организационную работу в г.г. Москве, Ленинграде, Киеве, Виннице и создав затем творческую группу в г. Алма-Ате, редакция картографии Казахской энциклопедии смогла создать большое количество серий карт по всем направлениям науки и экономики на территорию Ка-

Кроме 12-томной универсальной энциклопедии в 1980 году был издан справочный том «Казахская ССР», изданный на казахском и русском языках, с многочисленными цветными и текстовыми (чернобелыми) картами по всем основным направлениям науки и экономики республи-



Акмолинская область была образована въ 1854 г. какъ область сибирскихъ киргизовъ, въ 1868 г. переіменована въ Акмолинскую область (центръ - городъ Омскъ). Делилась на уезды: Акмолинскій, Атбасарскій. Кокчетавскій, Омскій и Петропавловскій.

ки. То есть эти годы ознаменовались большим подъем картографии, в результате чего были закрыты многочисленные «белые пятна» в данном направлении.

Все карты данных изданий являются оригинальными, так как они создавались исключительно на местном материале, с привлечением к этой работе многих ведущих авторов, консультантов, рецензентов ведущих учреждений республики. Карты проходили все соответствующие инстанции, где были тщательно проверены и согласованы.

Широкое применение карты нашли в научных и статистических органах, среди широких слоев населения, в вузах, школах, особенно там, где преподавание проводилось на государственном языке. Так,

### КАРТОГРАФИЯ



например, в связи с отсутствием на тот период карт на казахском языке преподаватели на занятиях делали ссылки на русскоязычные карты. Данные карты стали достоянием для научных работников, так как в них давалась свежая информация, которая дополняла соответствующие статьи, кроме того, здесь географические и другие термины приводились в соответствие с точкой зрения науки [2].

Подготовкой мелкомасштабных картосхем с современным дизайном и привлечением профессиональных специалистов занимаются издательства, рекламные бюро и индивидуальные предприниматели.

В последнее время появились отдельные картографические материалы и в области туризма. Так, в книжном пособии «Составление туристских карт» автор А.К. Уварова (2009 г.) отметила: «Хорошую альтернативу всем ранее изданным туристским схемам на территорию всего Казахстана представляет вышедшая в 2008 году туристская карта-схема Республики Казахстан. Данная карта-схема дает обширную информацию о туристских достопримечательностях Казахстана, перспективных направлениях развития туристской индустрии». Выполненная на базе современных компьютерных технологий с использованием материалов Комитета индустрии туризма Министерства туризма и спорта РК, Комитета лесного и охотничьего хозяйства Министерства сельского хозяйства РК, департаментов предпринимательства и промышленности областей, городов Астаны и Алматы, ТОО «Деловой Мир Астаны», она представляет собой весьма удачное картографическое произведение и вносит большой вклад в развитие туристской картографии» [3].

На данной карте красочно и четко показана отрасль туризма, в том числе перспективные проекты, причем с применением передовых технологий и художественного дизайна, где все описанные объекты на обороте по ссылке координат в конце текста находятся без осложнений на лицевой части.

Автором карты является Т. Бекбергенов, который является автором и других карт: туристского путеводителя Алматинской области «Жетысу — край туризма» (русс. яз., 2002 г.), «Туристская карта Алматинской области» (русс., англ. и каз. яз., 2002-2004 гг.), «Туристская карта «Семиречье» (русс. и англ. яз., 2004 г.), «Археологическая карта территории Казахстана (древние эпохи)» (русс. яз., 2007 г.), «Великий шелковый путь на территории Казахстана» (русс. и англ. яз., 2008 г.).

Надо сказать, что в настоящее время с учетом новейших многофункциональных геоинформационных и компьютерных технологий, современного оборудования в геодезии, топографии и картографии, а также доступности космических снимков развитие картографии и создание картографической продукции является перспективным и для других отраслей.

В современных условиях быстроту получения информации может гарантировать только автоматизированная система, которая включает большое количество графических и тематических баз данных, соединенных с модельными расчетными функциями для преобразования данных в пространственную информацию и последующего принятия управленческих решений. К таким системам можно отнести и многофункциональную геоинформационную систему (ГИС), предназначенную для

сбора, обработки, моделирования пространственных данных, их отображения и использования при решении расчетных задач, подготовке и принятии решений.

Вместе с тем заинтересованным организациям в данной сфере деятельности, специалистам других отраслей с учетом международного опыта, наработанного в последнее время, необходимо совершенствовать процессы картографирования, так как за этим — будущее в развитии информационных технологий в Республике Казахстан.

### Литература

- 1. «Схематическая карта Алматинског округа Каз.А.С.С.Р.». Отдел землеустрой ства Джетысуйского губернского земельног управления. 1928.
- 2. Справочный том Казахской советской эн циклопедии «Казахская ССР». Алма-Ата. Гл ред. КСЭ, 1980.
- 3. Уварова А.К. Составление туристских карт. Учебное пособие. Алматы: Қазак университеті, 2009. С. 25-26.

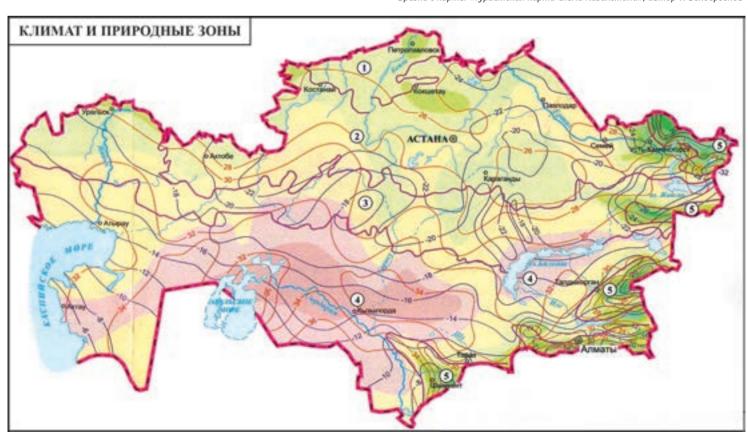
#### ТҮЙІН

Мақалада қазақстандық картографияның қалыптасу мен туризм картографиясының даму мәселелері карастырылады.

### RESUME

In article considered questions of formation of the Kazakhstan cartography and development of mapping of tourism.

Врезка с карты «Туристская карта-схема Казахстана», автор Т. Бекбергенов



## МИР ПУТЕШЕСТВИЙ МАЮТ-АПОЕЛЬ. 2010

### БЕЗОПАСНОСТЬ ПУТЕШЕСТВИЙ



В. ВУКОЛОВ,

доктор педагогических наук, профессор Научно-исследовательский институт туризма КазАСТ Адаптация альпинистов в высотном восхождении на горную вершину (на примере высочайшей вершины Америки Аконкагуа, 6962 м)

### БЕЗОПАСНОСТЬ ПУТЕШЕСТВИЙ



елью нашего исследования является разработка оптимальной системы адаптации альпинистов в высотном восхождении на горную вершину (восхождения на вершины на высоте свыше 5500 м называются высотными [5]). Для достижения поставленной цели решались следующие исследовательские задачи:

- проведение сравнительного анализа ключевых понятий темы и сопутствующих понятий по их основным признакам;
- 2. анализ зарубежного, отечественного и собственного опыта адаптации альпинистов в высотных восхождениях;
- 3. разработка оптимальной системы адаптации альпинистов в восхождении на примере вершины Аконкагуа (6962 м).

Выбор Аконкагуа как горной вершины (на примере которой нами отрабатывалась оптимальная система адаптации альпинистов в высотных восхождениях) не случаен. Популярность этого почти «семитысячника» в спортивном и коммерческом альпинизме огромна. Что обусловлено следующими факторами. Аконкагуа – высшая точка Америки, а также Западного и Южного полушарий, расположена всего в 150 км от океана и «славится» своими ураганными ветрами – главным препятствием для восходителей.

В высокогорье в условиях повышенных физических нагрузок наиболее существенны процессы акклиматизации — адаптации к холоду, перегреванию, повышенной радиации, недостатку кислорода и низкому барометрическому давлению. На скорость адаптации влияют реактивность организма и его исходное функциональное состояние (возраст, тренированность).

Основные приспособительные реакции организма к условиям высокогорья (св. 2500-300 м) обусловлены низким парциальным давлением кислорода во вдыхаемом воздухе (т.н. кислородным голоданием). Начальная фаза адаптации охватывает первые 5-10 дней пребывания в горах и характеризуется ухудшением самочувствия, снижением работоспособности, а иногда признаками горной болезни (на высоте 1600-2500 м наблюдаются нарушения физиологических функций, а выше 4000 – горная болезнь [1]). В этот период следует избегать значительных физических нагрузок, ограничить предельно достигаемую высоту по сравнению с предыдущей 1000 метров и набор высоты в первые 4-5 дней - 400-600 м между ночлегами. Первый выход на высоту свыше 5000 м можно осуществить не ранее чем на 5-7 день похода [2].

Адаптация к холоду – многокомпонентный физиологический процесс, повышающий устойчивость организма к переохлаждению (замерзанию и отморожению), заключается в совершенствовании химической (теплоотдача) терморегуляции и требует целенаправленных тренировок (закаливания). Акклиматизация (нем. akklimatisation) – приспособление к новым условиям окружающей среды,



Адаптация (от лат. Adaptation - приспособление) — совокупность физиологических реакций, лежащих в основе приспособления организма к изменению условий окружающей среды и направленных на сохранение гомеостаза (постоянства его внутренней среды).

в которые попал человек (для альпинизма – условия высокогорья). Сам термин «акклиматизация» входит в более широкое понятие «адаптация»: привыкание, приспособления, преодоление непривычных условий (вплоть до психологических стрессов). В обедненном кислородом воздухе акклиматизация проявляется в изменении деятельности дыхательной и сердечно-сосудистой систем. Дыхание учащается, повышается вентиляция легких, вырабатывается больше эритроцитов. Умеренные нагрузки, положительные эмоции, режим, продукты с повышенным содержанием углеводов - это далеко не полный перечень факторов, способствующих мобилизации внутренних резервов чело-

Адаптогены – группа лекарственных средств, как правило, природного происхождения, ускоряющие процессы адаптации и акклиматизации. Сюда относятся многие витамины, препараты женьшеня, китайского лимонника, левзеи, радиолы розовой, аралии, заманихи, элеутерококка. Выраженным адаптогенным эффектом обладает мумие. В умеренных дозах адаптогены, как правило, не обладают отрицательным эффектом и не вызывают привыкания [2].

Специалистами установлено, что для отлично тренированных людей существует пять уровней акклиматизации:

- 1) до 5300 м зона полной акклиматизации:
- 2) до 6000 м зона, где организм человека не может противодействовать недостатку кислорода;
- 3) до 7000 м зона, где организм может приспособиться на короткое время;

4) до 8000 м – кратковременная адаптация;

5) свыше 8000 м – зона доступная отдельным альпинистам с высокой индивидуальной устойчивостью к кислородному голоданию [1].

Несмотря на более чем столетний опыт различных исследований процесса высотной акклиматизации, до сих пор нет ответа на вопрос: почему этот процесс у одних людей происходит хорошо (и быстро), а у других — намного хуже (и продолжительнее).

За более чем 40 лет занятия альпинизмом и горным туризмом автор неоднократно слышал от опытных спортсменов и тренеров, что на высотных восхождениях акклиматизация на низких высотах (2500-300 м) не оказывает влияния на конечный результат спортсменов. Однако анализ опыта восхождений на Аконкагуа показывает, что наилучших результатов добиваются команды, выдерживающие оптимальный график акклиматизации еще до входа в границы национального парка (2700 м). Наш собственный опыт также опровергает мнение Гриффита-Пафа и Майкла Уорда, что акклиматизация на высотах 3700-4300 м ничего не дает альпинистам, которые планируют восхождения выше 5500 м [4]. В сезоне 2010 г. гиды московской коммерческой программы «Семь вершин мира» проводят при восхождении на Аконкагуа тщательную акклиматизацию клиентов именно от высот 2900 до 5600 м. Это позволяет им осуществлять успешные восхождения на вершину из штурмового лагеря, не превышающего 5600 м.

При планировании процессов акклиматизации и адаптации спортсменов для восхождения на конкретную вершину следует иметь в виду сроки, установленные для



Nº	Негативные последствия недостаточной адаптации альпинистов к холоду	Число пострадавших
1	Вернулись с восхождения, не достигнув вершины из-за явной угрозы тяжелых обморожений	34 человека
2	Совершили восхождения, но получили тяжелые обморожения с ампутацией пальцев рук и ног	7 человек
3	Погибли на восхождении от переохлаждения	9 человек

Табл. 1. Негативные последствия переохлаждения альпинистов и число пострадавших.

Участники экспедиции: (слева направо): В.Дворецкий, В.Вуколов, М. Богатырёв (гид, Россия), В.Литвинов, В.Бельский.



действия пермита (разрешение властей для пребывания на охраняемых территориях) в данном национальном парке. Для Аконкагуа это 20 дней, включая день входа на территорию национального парка, где расположена вершина, и день выхода команды за его пределы. По существующим правилам любое превышение указанного срока ведет к полной оплате еще одного пермита.

Как отмечалось выше, адаптация к холоду — наиболее трудно достижимая и быстро утрачиваемая составляющая адаптации к климатическим условиям высокогорья.

Наш анализ информации о работе шестидесяти экспедиций СССР и стран СНГ (1982-1997 гг.), имевших целью высотные восхождения на вершины Гималаев и Каракорума (высотой выше 7 и 8 тыс. метров над уровнем моря) выявил следующие негативные последствия недостаточной адаптации альпинистов к холоду [3].

Как следует из таблицы 1, большинство высококвалифицированных альпинистов, верно оценив явную угрозу обморожений и тяжесть возможных последствий, прекращали восхождения, не достигнув вершины.

Тяжелые последствия от переохлаждения бывают не только от недостаточной адаптации альпинистов к холоду, но и от несоответствия количества и качества экипировки климатическим условиям восхождения. Весьма важным в данном случае является то, может ли конкретный спортсмен верно оценить возможные последствия от полученных им обморожений. Важно также, какую моральную оценку дает спортсмен своему возможному восхожде-

### БЕЗОПАСНОСТЬ ПУТЕШЕСТВИЙ



нию, не достигнув вершины. Что является проявлением позитивной воли: заставить себя повернуть назад или продолжать движение, зная о тяжести возможных последствий? В ходе подготовки к восхождению нужна система психологической подготовки, которая давала бы спортсменам ответы на указанные вопросы.

Сравнительный анализ ключевых и сопутствующих понятий темы позволил нам выделить следующие признаки, которые позволяют сформулировать обоснованные рекомендации альпинистов в высотном восхождении. Это прежде всего:

- 1) нарушение физиологических функций человека может происходить уже с высот 1600-2500 м, следовательно, эти (или близкие к ним) высоты должны быть начальным этапом адаптации непосредственно в процессе восхождения;
- 2) начальная фаза адаптации охватывает первые 5-10 дней, когда следует избегать значительных физических нагрузок, осуществлять набор высоты между ночлегами 400-600 м, с первым выходом на высоту свыше 5000 м не ранее, чем на 5-7 день похода;
- 3) адаптация к холоду наиболее трудно достижимый и быстро утрачиваемый без тренировок вид адаптации человека к климатическим условиям высокогорья;
- 4) к основным факторам, способствующим мобилизации внутренних резервов человека при высотной адаптации, относятся: умеренные физические нагрузки, положительные эмоции, оптимальный ре-

ТҮЙІН

### АЛЬПИНИСТЕРДІ БИІК ҚҰЗАРЛЫ ТАУ ШЫҢЫНА ШЫҒУҒА БЕЙІМДЕУ (АМЕРИКАНЫҢ ЕҢ БИІК АКОНКАГУА ШЫҢЫНА ШЫҒУ ҮЛГІСІНДЕ, 6962 М)

Педагогика ғылымдарының докторы, профессор **B. ВУКОЛОВ** ҚазСТА жанындағы туризм ғылымизерттеу институты

Биік құзарлы тау шыңдарына шығу әртүрлі елдердің туристері мен альпинистері үшін қызықты шаралардың бірі болып табылады. Шыңға шығушылар жолында кездесетін негізгі кедергілер олардың теңіз деңгейінен биіктігі және шыңға шығушылардың биік тау жағдайларына жеткілікті дәрежеде бейімделмеуі. Дегенмен, осындай турларға маманданған көптеген фирмалардың өзі өз тутынушыларын шыңға шығуға қажетті дайындық деңгейімен қамтамасыз етпейді. Зерттеу тақырыбын таңдап алу өзектілігі де осында. Алға қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін келесі зерттеу міндеттері шешімін тапты: 1) тақырыптың негізгі кілтті белгілері мен ілеспе ұғымдарына салыстырмалы талдау жасалынды; 2) альпинистердің шыңдарға шығатын шетелдік. отандық және өзіндік тәжірибесіне талдау жасалынған; 3) Аконкагуа шыңының (6962 м) үлгісінде альпинистердің шыңға шығуға бейімделуінің оңтайлы жүйесіне талдау жасалынған.

жим труда, отдыха, питания; продукты питания с повышенным содержанием углеводов;

- 5) к наиболее эффективным адаптогенам относятся: витамины, женьшень, китайский лимонник, левзея, радиола розовая, аралия, заманиха, элеутерококка, мумие; врачи квалифицированных альпинистских команд в период подготовки и в процессе самого восхождения используют т.н. высотный кислородный коктейль аскорбиновая кислота, смесь элеутерококка с лимонником и сахаром;
- 6) необходима система психологической подготовки как в процессе тренировок, так и в процессе самого восхождения;
- 7) при формировании рационов питания особое внимание уделять продуктам с повышенным содержанием углеводов.

#### Литература

- 1. Альпинизм. Энциклопедический словарь. ТВТ Дивизион, 2006. С. 266-267.
- 2. Физиология человека в условиях высокогорья. М., 1987.
- 3. Восхождения. Хроника восхождений в Гималаях и Каракоруме в 1982-1997 гг. Сост. И.В. Балабанов. М., 1998. 160 с.
- 4. Рунг Г. К вопросам профилактики горной болезни при высотных восхождениях. Побежденные вершины. 1970-1971 гг. Сборник советского альпинизма. М., Мысль, 1972. С. 224.
- 5. Спортивный Казахстан. Энциклопедический справочник. Алматы, Арыс, 2004. С. 52.

RESUME

# ADAPTATION OF CLIMBERS IN A HIGH-RISE ASCENSION ON MOUNTAIN TOP (ON AN EXAMPLE OF THE HIGHEST TOP OF AMERICA ACONCAGUA, 6962 M)

Doctor of Education, Professor **VUKOLOV V.,** 

Scientific-research institute of Tourism Kazakh Academy of Sport and Tourism

High-rise ascensions on mountain tops are rather attractive to climbers and tourists of the different countries. The basic obstacle in a way of mountaineer is the height of such tops above sea level and insufficient adaptation of mountaineers to high mountains conditions. However even numerous firms which specialize on such rounds do not provide necessary level of preparation for an ascension of the clients. In it the urgency a designation us of a research theme consists. The purpose of the carried out research is working out of optimum system of adaptation of climbers in a high-rise ascension on mountain top. For obiect in view achievement following research problems were solved: 1) the comparative analysis of key concepts of a theme and accompanying concepts to their basic signs; 2) is carried out analysed foreign, domestic and a private experience of adaptation of climbers in high-rise ascensions; 3) the optimum system of adaptation of climbers in an ascension, on an example of top of Aconcagua (6962 m) is

Рекомендации по адаптации альпинистов в высотном восхождении на горную вершину выше 5,5 тыс. метров над уровнем моря (на примере Аконкагуа, 6962 м).

1.

Проведение сочетанных общефизических и гипоксических тренировок с кандидатами в команду для восхождения.

Ш.

Компьютерная диагностика состояния здоровья кандидатов, оценка функциональных возможностей дыхательной и сердечно-сосудистой систем, уровня работоспособности, аэробные возможности, проверка реакции организма на гипоксические и сочетанные гипоксические и физические нагрузки.

Ш.

Построение графика адаптации спортсменов и восхождения со следующими этапами:

- 1. два дня пребывания в г. Мендозе (700 м);
- 2. переезд в г. Пенитентес (2700 м), две ночевки в хостеле, на второй день радиальный выход на ближайший перевал (3000 м);
- 3. вход на территорию национального природного парка «Аконкагуа» (2900 м), переход в лагерь «Конфлюэнция» (3300 м), две ночевки, на второй день радиальный выход в лагерь «Франция» (4100 м);
- 4. переход в базовый лагерь (4300 м);
- день отдыха, формирование грузов для заброски в высотные лагеря, радиальный выход к гостинице «Пласа де Мулос»;
- 6. переход из б/л (4300 м) в лагерь «Нидо де Кондорес» (5350 м), установка лагеря, ночевка:
- 7. спуск в БЛ (4300 м);
- 8. день отдыха;
- 9. переход из 6/л (4300 м) в лагерь (5350 м);
- 10. переход из лагеря 5350 м в лагерь Холера (6000 м), установка штурмового лагеря, ночевка;
- 11.спуск в БЛ (4300 м);
- 12. день отдыха;
- 13.переход из БЛ (4300 м) в лагерь 5350 м;
- 14. переход из лагеря 5350 м в лагерь Холера (6000 м);
- 15. два резервных дня для штурма вершины на случай непогоды;
- 16.спуск в б/л;
- 17 лень отлыха:
- 18.спуск в Пенитентес
- 19.переезд в Мендозу;
- 20.переезд в Буэнос-Аирес



# ИНФОРМАЦИОНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПУТЕШЕСТВИЙ

Рекламно-информационное обеспечение продажи на отечественном рынке трансконтинентальных туров (на примере тура в Аргентине «Восхождение на Аконкагуа)»



### А. ВУКОЛОВ,

магистр туризма Научно-исследовательский институт КазАСТ

С появлением у человека скоростных средств перемещения в пространстве, и прежде всего в авиации, количество туристских поездок с территории одного континента на другой постоянно растет. Однако реклама этих путешествий либо не доходит до казахстанских туристов, либо отсутствует вообще. В этом состоит актуальность нашего исследования.



За 2009 г. в Лигу защиты потребителей Казахстана поступило более 10 тыс. жалоб, абсолютное количество которых (6038) касалось качества туристских услуг [1]. В большинстве случаев основанием подачи жалоб было несоответствие качества и номенклатуры, оказанных турфирмами услуг, указанных в договорах и рекламных объявлениях.

Особенно в сложном положении оказываются фирмы-агенты, которые формируют и отправляют группы для совершения высотных восхождений за границами Казахстана. Ведь в этом случае предоставление услуг и их качество почти полностью зависит от работы фирмы-оператора той страны, куда едут клиенты. Влияние на этот процесс фирма-агент имеет, как правило, ограниченное. При этом реклама туров с высотными восхождениями публикуется от имени фирмы-агента. И именно этим фирмам приходится нести юридическую ответственность за несоответствие качества обслуживания и рекламной информации. Поэтому информация, указанная в рекламном сообщении турфирмы о предоставлении возможности совершить высотное восхождение, должна точно соответствовать номенклатуре услуг, которые будут реально оказаны клиенту.

Все это подтверждает необходимость оптимального содержания и форм рекламы туров (особенно трансконтинентальных), учитывая их сложность и высокую стоимость.

**Цель проведенного нами исследования** – выбор таких эффективных форм рекламы трансконтинентальных туров, при которых прибыль от их продажи значительно превышала затраты. Для достижения поставленной цели нами решались следующие исследовательские задачи:

Реклама (advertising) – средство распространения информации и убеждения людей, создающее впечатление (представление) о продукте, доверие к нему, вызывающее желание купить продукт [2].

- 1) анализ признаков ключевых и сопутствующих понятий темы;
- 2) выбор оптимального содержания рекламно-информационного обеспечения трансконтинентальных туров;
- 3) определение формы рекламноинформационного обеспечения (РИО), адекватной его содержанию.

**Примечание.** Ключевыми понятиями темы нашего исследования являются «реклама», «информация», «рекламно-информационное обеспечение продажи», «трансконтинентальный тур».

Весьма неоднозначным является обоснование того, в каком порядке следует использовать термины в понятии «рекламноинформационное обеспечение». Безусловно, что в указанной деятельности первичным является обеспечение клиента информацией о туристской услуге и продукте. Кроме того, основой любой рекламы является информация, но в указанной деятельности конечной целью является именно эффективная реклама. Поэтому в понятии «рекламно-информационное обеспечение» термин «реклама» стоит на первом месте.

Чтобы устранить это несоответствие, руководители фирм-агентов посылают своих представителей в информационные (рекламные) туры по реализуемым на туристском рынке программам. Кроме того, существует практика включения в состав группы клиентов, выезжающих за рубеж для совершения высотного восхождения, гида от фирмы-агента. Имеет смысл посылать такого гида в том случае, если он уже совершал рекламный тур по данному маршруту, хорошо знает содержание программы и оплаченных агентом услуг (указанном в ваучере), а также имеет полномочия для решения организационнофинансовых вопросов. Эти меры, направленные на формирование оптимального рекламно-информационного обеспечения тура, являются дорогостоящими, но достаточно надежными.

При проведении рекламных туров перечень и качество услуг операторы стараются обеспечить на максимально высоком уровне, т.к. обслуживают профессионалов и своих потенциальных агентов. Но когда они обслуживают группы обычных клиентов, зачастую уровень обслуживания снижается.

Опыт работы с трансконтинентальными турами позволяет нам перечислить принципиальные положения их рекламно-информационного обеспечения:

- 1) выявление и использование информации, демонстрирующей уникальность и привлекательность туристско-рекреационных объектов определенного тура;
- 2) доступность всех объектов тура для большинства потенциальных клиентов;
- 3) вариативность пакета услуг в каждой программе тура и цена каждого варианта;
- 4) включение в программу единого тура нескольких сегментов с разным набо-





### ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

ром ключевых туристско-рекреационных объектов:

5) система медико-биологического тестирования готовности потенциальных клиентов к участию и предварительной подготовке.

В январе-феврале 2010 г. сборная команда горных туристов Казахской академии спорта и туризма (КазАСТ) совершила рекламный тур по собственной программе с успешным восхождением на гору Аконкагуа. Продемонстрируем опору на данные принципы РИО на примере трансконтинентального тура «Восхождение на вершину Аконкагуа в Аргентине».

В альпинистском мире Аконкагуа считается технически несложной вершиной, доступной здоровым людям, при определенной системе подготовки. О популярности вершины говорит тот факт, что за восемнадцать дней января пермит (разрешение местных властей, которое стоит от \$200 до \$500) на посещение парка Аконкагуа выкупили 2361 человек.

Данный тур может включать в себя несколько вариантов, сочетающих разные туристские объекты. Так, в одной группе могут быть туристы, которых привлекает трекинг или восхождение на Аконкагуа, рыбалка на акул на побережье Атлантики или сити-туры по Аргентине. В данном туре есть еще несколько привлекательных туристских объектов, описание которых следует включать в рекламночиформационные сообщения.

Указанная программа разрабатывалась совместными усилиями сотрудников Научно-исследовательского института спорта и Научно-исследовательского

института туризма, входящих в состав КазАСТ. В отличие от других отечественных и зарубежных организаций, организующих подобные туры, нами разработаны не только система медико-биологического тестирования готовности клиентов к участию в туре, но и система гипоксической и физической подготовки клиентов к такому туру.

Эта оригинальная система позволяет клиенту с небольшими финансовыми затратами выявить уровень его подготовки и принять решение по двум вариантам:

- а) если будет выявлен недостаточный уровень его подготовки к участию в туре, отказаться от участия в туре без дальнейших значительных финансовых затрат;
- б) если исходный уровень его подготовки достаточен, продолжить после тестирования гипоксическую и физическую подготовку по разработанной учеными системе

Участие наших специалистов в восхождении на Аконкагуа позволило собрать убедительный материал для эффективных рекламно-информационных мероприятий. Особенно популярным среди потенциальных клиентов на этот тур стал дневник экспедиции с фотографиями, который ежедневно публиковался в Интернете [4].

Перечисленное содержание и названные формы рекламно-информационной деятельности позволяют довести до потенциальных клиентов все необходимые сведения о туре, принять обоснованное решение об участии в нем и не вызовет в дальнейшем конфликтной ситуации с отправляющей фирмой.

**Информация** (лат. Information – изложение, разъяснение) – понятие, в определенном отношении близкое понятиям «данные», «сведения», совокупность знаний об окружающем мире [3].



#### Литература

- 1. Зубов А. Мы, женщины, можем все. Страна и мир, 2010. С. 7.
- 2. Туристско-терминологический словарь. Сост. А.В. Зорин, В.А. Квартальнов. М., Сов. спорт, 1999. С. 438.
- 3. Краткий словарь современных понятий и терминов. М., Республика, 1993. С. 159-160. 4. www.vukolov.com

ТҮЙІН

### ОТАНДЫҚ НАРЫҚТА ТРАНСКОНТИНЕНТАЛЬДІ ТУРЛАРДЫ САТУДЫ ЖАРНАМАЛЫҚ-АҚПАРАТТЫҚ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ (АРГЕНТИНАДАҒЫ «АКОНКАГУА ШЫҢЫНА ШЫҒУ» ТУРЫ ҮЛГІСІНДЕ)

**А. ВУКОЛОВ**, туризм магистрі ҚазСТА ғылыми-зерттеу институты

Мақалада Отандық нарыкта трансконтинентальді турларды ды жарнамалық-ақпараттық қамтамасыз ету (Аргентинадағы «Аконкагуа шыңына шығу» туры үлгісінде) өзектілігі баяндалады. Жүргізілген зерттеудің мақсаты осындай трансконтинентальді ларды жарнамалаудың тиімді формаларын таңдау арқылы оларды сатудан тускен пайда оған шыққан шығындарды едәуір жауып тастағаны. Осы мақсаттарға қол жеткізу үшін келесі зерттеу міндеттері шешімін тапты: 1) тақырыптың негізгі кілтті белгілері мен ілеспе ұғымдарына талдау жасау; 2) трансконтинентальді турларды жарнамалық-ақпаратпен қамтамасыз етудің оңтайлы мазмұнын таңдау; 3) мазмұнға лайыкты жарнамалык-акпаратпен камтамасыз ету формаларын анықтау (ЖАҚ).

RESUME

# ADVERTISING-SUPPLY WITH INFORMATION SALES IN THE DOMESTIC MARKET OF TRANSCONTINENTAL ROUNDS (ON A ROUND EXAMPLE IN ARGENTINA «THE ASCENSION TO ACONCAGUA»)

A. VUKOLOV, Master of Tourism

Scientific-research institute of Kazakh Academy of Sport and Tourism

In article the urgency advertising-supply with information sales in the domestic market of transcontinental rounds (on a round example in Argentina «the Ascension to Aconcagua») is designated. The purpose of the carried out research - a choice of such effective forms of advertising of transcontinental rounds that the profit on their sale considerably exceeded expenses. For object in view achievement following research problems were solved: 1) to analyze signs of key and accompanying concepts of a theme 2) to choose optimum maintenances advertising-supply with information transcontinental rounds 3) to define forms advertising-supply with information (ASI), adequate under the maintenance.





44

решение созрело.





Отель Моши



### По маршруту Марангу

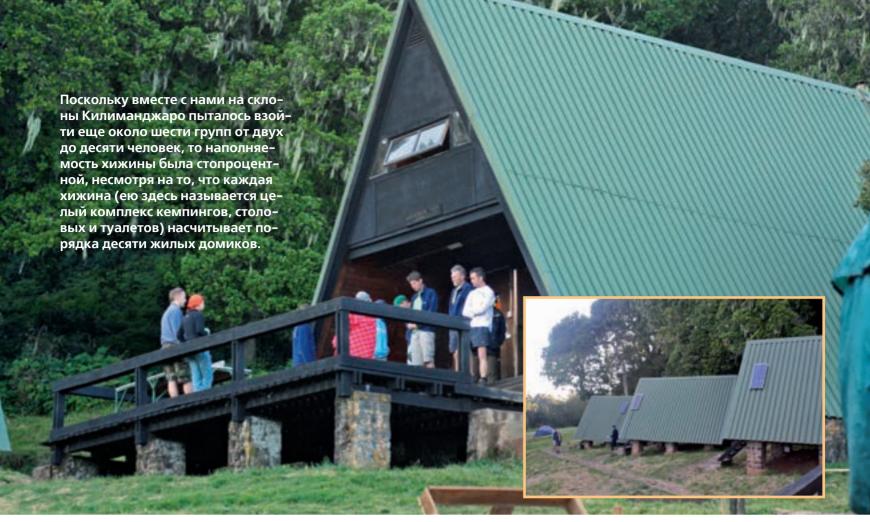
Подготовка к поездке, включавшая разработку маршрута, переписку с принимающей стороной, покупку снаряжения и прочее, заняла несколько месяцев. Состав экспедиции также несколько раз претерпевал изменения, но даже несмотря на то, что в последний момент один из инициаторов проекта и главный идейный вдохновитель – Сергей Перов – был вынужден отказаться от поездки, мы в соответствии с намеченным графиком 30 января 2010 года отбыли в Каир.

В Танзанию, которая была целью нашего африканского путешествия, из Алматы можно добраться несколькими путями: через ОАЭ, Европу (Амстердам или Франкфурт) или Египет. Многие также рассматривают вариант перелета через Кению. Мы выбрали египетские авиалинии (www.egyptair.com) как наиболее удобный и дешевый вариант, к тому же подкрепленный таким приятным бонусом, как возможность посещения пирамид и Каирского музея во время двенадцатичасового транзита.

Итак, первым пунктом программы стояло восхождение на Килиманджаро и, соответственно, прибытие в ближайший к вершине аэропорт. С комфортом долетев из Каира до прибрежного танзанийского порта Дар-эс-Салаама, мы пересели на самолет местной авиакомпании и через полтора часа приземлились на аэродроме Килиманджаро, где нас уже ждали провожатые и забронированный Land Cruiser 78-й модели (который здесь используется повсеместно – для перевозки людей и грузов, на сафари и охоте).







Для восхождения на высшую точку Африки нами был выбран маршрут Марангу – по названию одноименного поселения, откуда начинается путь к вершине. Самым близким к входу в национальный парк Килиманджаро с выбранной нами стороны был городок Моши, где мы и сняли гостиницу. На следующий день по программе было запланировано начало треккинга к вершине.

Существует несколько маршрутов к вершине массива, практически все они рассчитаны на шести-семидневное восхождение (включая акклиматизацию), с ночевками в хижинах или палатках: путь Мачаме, путь Лондоросси, маршруты Ронгай, Умбве, Мвека и Лемошо. Все маршруты выходят на край огромного кратера, где сливаются в единый траверс по краю вулкана к высшей точке – пику Ухуру (5895 м).

### В хижине Мандара-хат

Наш путь к вершине начался на следующий день после прибытия в Моши. Позавтракав в отеле и погрузив вещи на наш Land Cruiser, мы вместе с командой гидов и носильщиков выдвинулись в направлении ворот Марангу — официального въезда в заповедник Килиманджаро. Формальности, которые включали в себя регистрацию в администрации пар-

Зона тропических джунглей здесь простирается на высоте от 1800 до 2800 метров над уровнем моря и является настоящим ботаническим раем с более чем тысячей разновидностей растенийэндемиков, а также домом для многих удивительных животных таких как черно-белый колобус и голубая обезьяна.

ка, уплату пошлины за восхождение и прочее, заняли около часа – за это время носильщики успели упаковать наши грузы в рюкзаки и корзины.

Нужно отметить, что склоны массива Килиманджаро являются охраняемой заповедной зоной - в хижинах ничего не продается, весь мусор также отправляется вниз, поэтому все, что необходимо для экспедиции, приходится носить с собой, включая продукты и воду, кухонное снаряжение, газовые баллоны и палатки. С одной стороны, это позволяет сохранять первозданную чистоту природы, с другой - предоставляет возможность заработка местному населению, ведь для обслуживания одной команды, состоящей, к примеру, из трех восходителей, понадобится не менее восьми-десяти человек персонала (портеров, гидов, поваров и ассистентов).

Итак, поставив последнюю подпись в журнале регистрации, наша компания в составе трех участников Trekking Club и десяти местных ребят стартовала от конца дороги в Марангу в сторону первой хижины. Переход первого дня, по словам нашего гида Арсена, должен был занять 3-4 часа.

Двигаясь по густому тропическому лесу, мы подошли к первой хижине под названием Мандара-хат (2700 м), где была запланирована ночевка. Расселились в удобном деревянном домике, оборудованном четырьмя спальными местами и лампой, работающей от солнечной батареи. К пяти часам подоспели наши последние носильщики, и нам подали ужин в общей столовой, построенной по тому же принципу, что и жилые хижины – двускатная деревянная крыша, одновременно являющаяся и стенами здания. Внутри столовой длинные столы и скамьи, каждый повар





отмечает место для своей группы отдельной скатертью. Таким образом, все прибывшие в хижину группы (а их здесь немало) могут ужинать одновременно.

Возможность повстречаться с сопутешественниками у нас появилась именно за ужином – отовсюду слышалась английская, польская, голландская, японская речь.

Что касается самого ужина, как, впрочем, и всех остальных завтраков, обедов и ланчей, то, на наш взгляд, уровень приготовления и подачи пищи, равно как и сервировки стола, здесь довольно высоки. Стандартный завтрак состоял из яиц (приготовленных на ваш вкус), овсянки, тостов с джемом, маслом и медом. Обедали мы обычно вкусным овощным крем-супом и вторым, состоящим из мясного/курино-

го рагу и гарнира (риса, макарон и пр.). На ужин – любое меню из вышеперечисленных составляющих. Впрочем, некоторые группы не включают горячий обед в программу, а просто берут в дорогу заранее приготовленные ланч-боксы. Готовит пищу сопровождающий вас повар (он же порой и носильщик), в отдельных оборудованных домиках на территории расположения хижины.

### Роуминг на вершине? Не проблема!

Переночевав на высоте 2700 метров, мы выдвинулись в сторону следующей хижины. Переход второго дня занимает примерно 5 часов, и лишь первые полчаса тропа петляет по лесу. На высоте 2850 метропа петляет по лесу.

тров начинается зона высокогорной степи с густым кустарником. Несмотря на то, что набор высоты за этот день составил примерно 1 км, тропа не выглядит крутой – это просто хорошо протоптанная дорога, траверсирующая склоны массива. Кое-где на пути есть места для стоянок со столиками и туалетами.

Исключив долгий ланч, мы прибыли к месту следующей ночевки — хижине Хоромбо (3720 м) через 4,5 часа. Хижина построена по тому же принципу, что и предыдущая: десяток жилых кемпингов на склоне, две столовые и постройки для персонала, а также площадка для вертолета. В этой хижине было решено остаться на две ночи для акклиматизации, и у нас появилось достаточно свободного времени для изучения окрестностей и фотосъемки.

Третий день (акклиматизационный) мы посвятили прогулке к Зебровым скалам — перевалу в сорока минутах ходьбы от хижины. С гребня над перевалом открывается отличный вид на самый большой кратер Килиманджаро.

На следующий день мы совершили переход к третьей по счету хижине Кибо, построенной у самого подножия вершины на высоте 4700 м. Переход занял 2,5 часа. Есть и более длинный путь со стороны кемпинга Хоромбо – через знакомые нам Зебровые скалы, но этот путь обычно выбирают те, кто не останавливается на акклиматизацию, ведь это единственная возможность для них адаптироваться в условиях высоты с большей физической нагрузкой.

Хижина Кибо отличается от предыдущих стоянок – фактически она представ-





ляет собой длинный бетонный барак с несколькими большими спальными комнатами на 12-20 человек. В спальнях размещены двухэтажные нары и длинные столы со скамьями. Ночевка здесь не так комфортна по нескольким причинам: вопервых, высота, во-вторых, густонаселенность (здесь также останавливаются восходители с других маршрутов), в-третьих, погода (уже довольно холодно, порой идет снег).

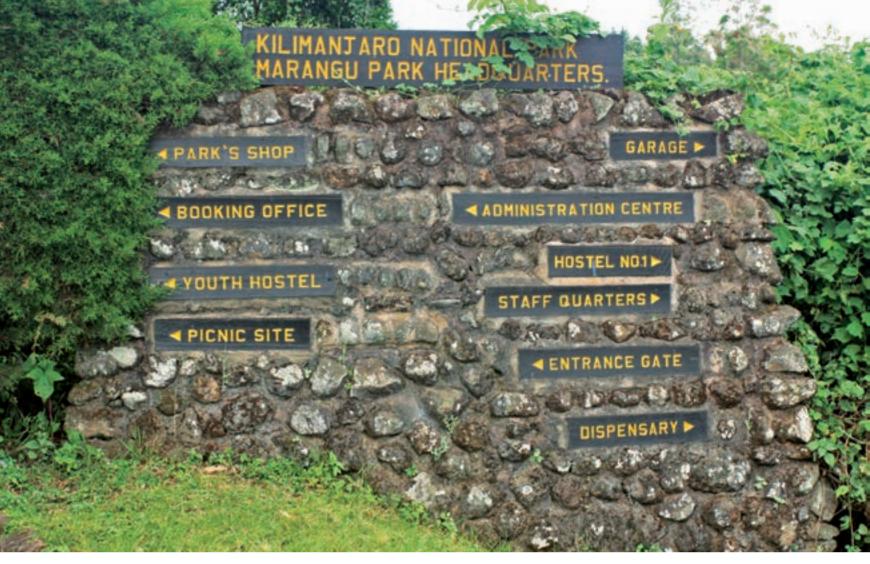
Придя в хижину первыми, мы заняли места и пообедали, а к тому времени, как стали прибывать остальные группы, мы покинули барак и отправились на акклиматизационную прогулку на склон, набрав около 200 метров по вертикали.

Нужно отметить, что практически на всем протяжении маршрута у нас была отличная сотовая связь — вещь весьма удивительная в таких условиях и на такой высоте. Поэтому мы, успевшие привыкнуть к роскошному роумингу, были немного удивлены тем, что в самой хижине Кибо сеть оказалась недоступной. Тем не менее, поднявшись на 100 метров выше по склону, мы вновь оказались в зоне покрытия, и наша связь с остальным миром не прерывалась даже на час. Таким образом позвонить домой по мобильному сейчас можно даже с вершины Килиманджаро...

### Килиманджаро: в очереди за фотографией

Последняя стоянка расположена в зоне высокогорной пустыни, которая в этом регионе лежит на высотах 4000-5000 метров. Пейзаж на такой высоте довольно





однообразный, из растений лишь жесткая трава и лишайник. Выше этой зоны местные климатологи выделяют только ледники (более 5000 м).

Ночевка в Кибо нам предстояла короткая – выход на восхождение был назначен на 2 часа ночи (по стандартной программе выходить нужно в 23.30 вечера). Встав в начале второго, мы попили чаю, набрали в термосы теплую воду, и вышли на штурм. Впереди на склоне были видны фонарики вышедших ранее групп. Погода в тот день была не очень ясной – периодически шел снег, а вершина была скрыта в тумане. Около шести часов утра мы нагнали основную часть восходителей на краю кратера: место выхода с маршрута Марангу на кратер обозначено туром и табличкой с надписью «Gillman's point - 5681 м». Таким образом, подъем по склонам вулкана занял 4 часа, перепад от подножия до гребня составил почти километр, но тропа оказалась не очень крутой и достаточно удобной (зигзагом по осыпному склону). К шести часам забрезжил рассвет, и стало возможным различить пик Мавензи напротив.

От «Gillman's point» до высшей точки кратера Ухуру потребовалось траверсировать кратер по краю еще в течение полутора часов с небольшим набором высоты. Периодически мы встречались с группами, выходящими на гребень с других маршрутов, и количество людей, стремящихся к «крыше Африки», постепенно становилось все больше. В 7.30 утра 5 февраля наша группа в составе Алексея Распопова, Андрея Попова и Аси Бурамбаевой вышла на вершину. Пришлось переждать небольшую очередь для того, чтобы сделать кадр на фоне исторического указателя, но других вариантов для съемки не было—

в этот день гора была окутана туманом, и никаких пейзажей сфотографировать не удалось.

### Мы сами научим местных гидов...

Спуск в Кибо занял полтора часа благодаря превосходной спусковой тропе. В 9.00 утра мы оказались в хижине и, позавтракав и собрав вещи, начали спуск в полюбившийся нам по предыдущим дням кемпинг Хоромбо. Вторая ночь в Кибо обычно не входит в программу восхождения — после штурма пика Ухуру все спускаются на 3700 метров. Наш путь от Кибо до Хоромбо длился 2,5 часа (столько же, сколько и путь наверх). Прибыв к месту ночевки, мы расселились в знакомом уютном домике, и остаток дня провели в приятном расслаблении и подведении итогов.

В целом можно отметить, что главной целью нашего путешествия было не столько восхождение на высочайшую точку Африки, сколько путешествие в новый район, изучение африканской культуры и, конечно же, методов организации туристского сервиса. Алексей Распопов, как руководитель экспедиции, в первую очередь был заинтересован в получении ценных сведений по ведению подобного туристского бизнеса, устройству высокогорных хижин и схем работы местных гидов. Однако в ходе треккинга оказалось, что здесь можно не только научиться, но и многое преподать местным проводникам (особенно в области организации безопасности восхождений). Андрей Попов - врач экспедиции, вел интересные наблюдения по состоянию организма человека на разных высотах, к концу похода собрав банк данных по каждому участнику. Благодаря этому итог нашей поездки можно измерить не только в огромном количестве прекрасных фотографий, но и в точных статистических сведениях и графиках!

Последний – шестой – день нашего путешествия ознаменовался пятичасовым переходом от Хоромбо к началу пути – воротам Марангу, где нас встречал знакомый зеленый Land Cruiser с холодным пивом. Эту ночь мы провели в отеле, приводя себя в порядок перед следующим интересным этапом программы – поездкой на сафари.

### **Па земле Масаи**

Большую часть Танзании занимают национальные парки: есть такие, как разведанный нами район Килиманджаро, или такие, как Серенгети, Маньяра, Тарангири. Ко второй категории заповедников относятся огромные территории равнинной и холмистой африканской саванны, участки нетронутого леса, озера и степи с несметным количеством диких животных. В последующие три дня нам было предложено посетить самые известные из парков — Нгоронгоро и Маньяра.

Нгоронгоро представляет собой огромный кратер потухшего 2,5 млн. лет назад вулкана. Размер кратера просто немыслим — 120 квадратных километров. Впадину вулкана окружают все еще хорошо различимые склоны высотой до 2500 м над уровнем моря, а сам кратер — потрясающая зеленая равнина с озерами и островками леса, заселенная носорогами и слонами, гиппопотамами, страусами, львами, буффало, бесчисленными стадами зебр, антилоп Гну, кабанов, огромными стаями фламинго и аистов. Удивительно, как





В последние годы Масаи стали такой же визитной карточкой Танзании, как вершина Килиманджаро – их изображение используется везде – от чайной упаковки до авиабилетов, но пока, к счастью, культура не так коммерциализирована, а жизнь в уютных деревнях еще не перестроена в соответствии с графиком их посещения туристами.



много животных можно встретить на такой ограниченной территории.

Въезды в такие парки платные, и перемещение по ним возможно только на автомобиле. Никаких заборов у парков нет – животные свободно мигрируют на прилегающие территории (к примеру, из Нгоронгоро в Серенгети и обратно). Выходить из машины нельзя, а проезд разрешен только по обозначенным дорогам. Животных ни в коем случае нельзя кормить или каким-то образом привлекать – результат непредсказуем, о чем гласят предупреждающие надписи на въезде. Привлекать зверей, впрочем, нет никакой необходимости - привыкнув к постоянно курсирующим металлическим коробкам машин, зебры и страусы спокойно лежат на грунтовой дороге, а слоны порой загораживают проезд.

В целом наше путешествие-сафари можно сравнить разве что с серией передач на канале National Geographic, когда за считанные часы вы успеваете пресытиться видами африканских панорам, удивительных животных и устать от пения ярких птици и цикал

Национальные парки – сокровище страны, а также туристский Клондайк Танзании. Однако, как это ни странно, сохранить такие участки дикой природы оказалось возможным благодаря долгой войне. По информа-

ции местных гидов, национальные парки были образованы на исконных территориях воинственных племен масаи, которые отста-ивали свои земли в течение десятилетий, и после долгих дебатов были оставлены в покое в отдельных резервациях, ставших позже заповедниками. Именно благодаря масаи уцелели стада диких животных, а территории их обитания не были использованы под сельскохозяйственные и охотничьи угодья.

Посещение деревни Масаи было завершающим этапом нашего сафари. Культура народа очень своеобразна — племена живут крайне обособленно, занимаясь скотоводством и частично земледелием. Масаи не охотятся на диких животных, а в пищу употребляют только молоко и мясо домашнего скота. Живут эти худощавые люди в ярких накидках, в круглых саманных домиках с камышовой крышей.

Трехдневное сафари закончилось в приятном отеле в Моши, где, второпях купив сувениры и собрав вещи, мы отметили окончание нашего удивительного путешествия. Утром следующего дня самолет доставил нас в Дар-эс-Салаам, и во время долгого перерыва между рейсами мы еще успели искупаться в горячем Индийском океане.

Впрочем, воспоминания об африканском путешествии не поблекли даже на пятнадцатиградусном морозе, которым нас встретил аэропорт Алматы.





# TAY KYHI FORHOE COAHLE

### Лучшее место для детского отдыха!

Учебно-оздоровительный комплекс «Тау куні»— «Горное солнце», расположенный рядом со знаменитым высокоторным катком «Медео», ждет вас!









Дети, отдохнувшие здесь разок, тянутся сюда вновь и вновь. Ведь каникулы в «Горном солние» — это хорошее настроение, здоровье, новые друзья, раскрытие своето творческого потенциала и заряд бодрости на весь учебный год!



Но это еще не все! У нас открылся детский туристский палаточный отряд «Навигатор». Здесь тебя научат практическим навыкам техники скалолазания и торното туризма, технике наведения переправ через реки, ориентирования на местности, организации палаточното латеря. Вечерами ребят ждут традиционные встречи у костра, а по окончании смены — обязательное вручение дипломов.

Наши координаты: г. Алматы, ул. Горная, 502 тел. +7 (727) 271 81 24 271 81 31 моб. +7 707 118 21 76





# ЭКСЕЛЕНТ!

1802 год. С этого времени началась интереснейшая история одной удивительной компании. В том далеком году Элетэр Иренэ дю Пон де Немур, рожденный 24 июня 1771 года в Париже, запустил первую фабрику по производству пороха. Пройдет всего 18 лет, и компания Dupont будет выбрана официальным поставщиком правительства США.

### Дмитрий ГОВОРУХИН

Прошло сто «пороховых» лет, и в 1903 году Дюпон открывает экспериментальную станцию – по сути, зародыш современной сети центров и лабораторий. Заметим: в настоящее время действует уже более 75 лабораторий по всему миру. Каждый год Дюпон инвестирует в науку более 1 миллиарда долларов! Причем еще в 1927 году он начинает финансирование фундаментальных исследований. Компания, цель которой - заработать деньги, предлагает своим ученым заниматься абстрактными исследованиями. Но такое «правильное» отношение к научным разработкам в умелых руках (или скорее умах) не могло не дать результата.

Теперь представьте фреон в холодильниках и кондиционерах, целлофановые пакеты, когда-то модные чулки из нейлона, тефлон, неопрен, лайкра, кевлар – все эти продукты есть результат деятельности компании. В целом более 20 000 мировых патентов и более 2000 уникальных торговых марок, которые используются в различных отраслях промышленности.

В этой статье я хочу рассказать об одном материале, изобретенном Дюпоном, – искусственном камне **Corian**.

По роду своей деятельности мне часто приходится сталкиваться с разработкой дизайна и производством элементов интерьера и экстерьера. И каждый раз, когда я видел красивую картинку, которую предлагали дизайнеры, я внутренне сокрушался: да, будет красиво, но швы на стыках

материала... Досада от незавершенности и чувство дискомфорта от нереализованного стремления к совершенству оставляли некий осадок после хорошо сделанной работы. Но недавно, знакомясь с материалами, которые предлагает рынок, я открыл для себя Кориан. Заинтересовал меня этот искусственный камень в первую очередь именно возможностью сделать конструкции бесшовными! Представьте себе фасад магазина, огромный стол для переговоров, торговое оборудование или стойку бара, где отсутствуют вечно грязные швы.

Дальше – больше. Чем глубже я погружался в мир Кориана, тем сильнее меня притягивало изобретение компании «Дюпон». Область применения и возможности искусственного камня меня буквально потрясли. Оказалось, что Corian лучше, чем натуральный камень! В порах мрамора и гранита живут бактерии. Натуральный камень имеет микротрещены, из-за чего на нем со временем появляются различные пятна (например, от лимона или кофе). В Кориане же эти микропоры отсутствуют, что достигается методом вакуумного литья, который используется в производстве. Благодаря этому свойству поверхности из искусственного камня безопасны и рекомендованы для использования в медицине (в том числе в операционных и родиль-

Изделия из Кориана легко содержать в чистоте — чаще всего достаточно протереть

влажной салфеткой – он не впитывает ни-какие жидкости.

Еще один аргумент в пользу **Corian** – его прочность. При хорошем ударе натуральный камень потрескается – на Кориане максимум появится царапина, которая легко реставрируется.

Внешний вид **Corian** не уступит мрамору или граниту, а вот выбор фактуры и цвета – гораздо шире.

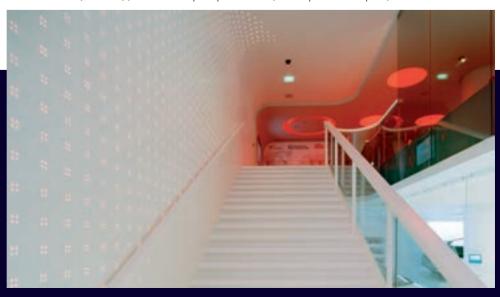
А еще искусственный камень имеет свойство становиться пластичным при нагревании до 170 градусов. Что сделало **Corian** любимым материалом для лучших дизайнеров во всем мире. Ему можно придать миллионы форм. Из него можно сделать посуду и вазу, стену и скульптуру, мебель и мойку, подоконник и душевую кабину, столешницу и светильник. Да, светильник! Есть у Дюпона светопропускающая серия искусственного камня. Получается, что возможности применения **Corian** ограничены только воображением.

Но, наверное, самое главное, что дает **Corian** помимо своей потрясающей функциональности, — это свобода. Свобода мысли, идеи. Свободу изменить мир вокруг себя, сделать его уютным и при этом неповторимым, оригинальным и только своим.

Красиво! Великолепно! Экселент!

Будем ждать от компании Dupont новых открытий, которые сделают мир вокруг нас еще интереснее и проще.







### Коррекция пространства

с искусственным камнем corian.



### +7 (727) 2 61 60 15 2 61 29 25

Мы предлагаем решения для гостиниц, ресторанов, офисов, баров, магазинов, квартир... Искусственный камень можно применить практически в любой сфере жизнедеятельности человека. Он крепок, пластичен,безопасен. Изделия из него красивы и функциональны. Согіап прослужит Вам долгие годы.



corian.



# КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ!

«Кадры решают все» – такое утверждение, пожалуй, как нигде является столь обоснованным, как в сфере продажи авиаперевозок. Постоянное повышение квалификации сотрудников – гарантия динамичного развития авиаагентства и расширения спектра его услуг. Наш разговор об обучении в этом номере продолжит менеджер представительства компании Атадеиз в Астане Анастасия Ритум, с которой беседует главный редактор «Мира путешествий» Андрей Сакулинский.



Анастасия, какие курсы проводятся в Amadeus для повышения квалификации сотрудников авиа/тура-гентств?

Помимо базового курса компания Amadeus регулярно проводит курсы по оформлению электронных билетов, курсы бронирования гостиниц и автомобилей, а также курс для опытных пользователей — **Amadeus Advanced**. Курс для опытных пользователей уже стал довольно популярным среди агентов Казахстана. За последние несколько месяцев наши преподаватели обучили свыше 120 агентов Казахстана. С ближайшего времени курс Amadeus Advanced будет регулярно проводиться также в офисах Amadeus в Кыргызстане, Узбекистане, Азербайджане и Грузии.

### Что дает этот курс агенту?

Во-первых, после прохождения курса агент делает меньше ошибок, что, конечно, уменьшает риск получения начетов от авиакомпаний. Бывали случаи, когда на курсе обучались очень опытные агенты, работающие в этой сфере даже не первую «пятилетку», которые открыли для себя много нового и полезного. Особенно это касается тарифных тем курса, где речь идёт о структуре перевозок, типах маршрутов, вариантов транзакций в системе. Во-вторых, в этом курсе заинтересованы не только сами агенты, но и работодатели, ведь грамотные, квалифицированные и уверенные в своих действиях сотрудники помогают привлечь новых клиентов и улучшают имидж компании в целом.

А можно ли вкратце озвучить основные темы курса? Конечно! Одна из тем, которая затрагивается на этом курсе, — создание профайла пассажира. Для постоянных клиентов есть смысл создать некую базу данных в системе Amadeus. Правильное написание имени и фамилии клиентов, их контактные телефоны и адреса, паспортные данные и многое другое можно внести «однажды и навсегда». При последующих обращениях этих клиентов агент значительно экономит время на создании бронирования, так как данные не приходится вносить вновь и вновь — они просто копируются из созданного когда-то профайла. Время работы с клиентом значительно сокращается, а ошибки практически исключаются.

Бывает, что к агенту обращаются с «нестандартными заказами», например, необходимо оформить перевозку на несопровождаемого ребенка, группу спортсменов, забронировать дополнительное место для пассажира-музыканта, перевозящего свой драгоценный инструмент в салоне самолета, или организовать транспортировку пассажира на носилках. Все эти ситуации требуют углубленных знаний системы Amadeus, которые невоз-

можно получить, пройдя только базовый курс. Курс для опытных пользователей – замечательный шанс вырасти профессионально. Кроме того, Amadeus Advanced – это возможность познакомиться с последними разработками и достижениями нашей системы. Amadeus – единственная глобальная дистрибутивная система, размещающая ресурсы так называемых Low-Cost – низкобюджетных авиакомпаний (EasyJet, Air Asia, Windjet, Transavia), продажа которых до последнего времени была возможна только через собственные сайты этих авиакомпаний. Технология работы с такими перевозчиками подробно освещается на курсе для опытных пользователей.

Даже не думал, что быть агентом так непросто. Действительно, поверхностными знаниями системы тут не

Безусловно, от персонала авиа/турагентства напрямую зависит, успешной ли будет компания или «так себе». При сегодняшней конкуренции на рынке руководители агентств не скупятся на повышении квалификации своих сотрудников. Так что Amadeus приглашает всех желающих на наши курсы! До встречи в наших учебных классах!

Я считаю, что курс Amadeus для опытных пользователей крайне полезен агентам, так как содержит в себе очень много новой и интересной информации. Знание тем курса, конечно, облегчает нашу ежедневную работу. На занятиях мы познакомились с такими новыми интересными решениями, как Amadeus Ticket Changer и Amadeus Ticketless Access — инструмент продажи низкобюджетных авиакомпаний. Безусловно, подобные курсы Amadeus помогают сотрудникам агентств поддерживать высокий профессиональный уровень, идти в ногу со временем, а агентству — сохранять конкурентоспособность в авиабизнесе. С благодарностью, Саила Касимова, агентство «Ост-Вест», г. Астана

Для записи на курс просьба обращаться по телефонам ближайшего к Вам представительства Amadeus:

Алматы: +7(727) 2 50 72 55 (вн. 125, 126), Астана: +7(7172) 59 26 89, Бишкек: (+996 312) 59 65 13, 59 65 14, Ташкент: (+99871) 252 65 45, Баку: (+99412) 490 43 38, 490 45 38,

Тбилиси: (+995 32) 44 33 59.

Amadeus Low-Cost Carriers Amadeus Activities & Entertainment

Amadeus Service Fee Manager

Amadeus SMS

Amadeus Ticket Changer Думаете о своем бизнесе?

Amadeus Cars

amadeus

**E-Power** 

Amadeus All Fares

Amadeus Hotels Amadeus Airport Express

Тогда это для Вас!



Марина Тулегенова, менеджер по продажам г.Астана

Продолжение. Начало в номере 1(6).

В прошлом номере мы рассказывали о том, как может работать только что открывшееся авиа/турагентство. Что может предложить Вам Amadeus, чем удивить Ваших клиентов, и чем Вы можете отличаться от своих конкурентов? Итак, продолжим наше путешествие по просторам Amadeus!

Возвращаясь к теме сервисных сборов, следует отметить, что авиакомпании постепенно отходят от практики выплаты комиссионного вознаграждения, но от правильного и грамотного применения сервисного сбора агентством зависят доходность и конкурентоспособность бизнеса. Amadeus Service Fee Manager поможет Вам эффективно организовать работу по применению сервисных сборов и выстраиванию определенной политики в отношении авиакомпаний. Продукт легок в использовании и предоставляет широкий выбор настроек применения сервисного сбора.

Пожалуй, самое важное для любого агентства – это получение прибыли и возможность работы на все 100%. Если Вы пользовались услугами авиакомпаний последние 2-3 года, то, вероятно, заметили, что в Казахстане, как и во всем мире, бумажные билеты уже практически вышли из использования, а на каждого пассажира оформляется электронный билет. Дело в том, что электронные билеты могут быть оформлены только в агентствах, имеющих аккредитацию IATA (International Air Transport Association) и работающих в рамках BSP (Billing & Settlement Plan). У остальных агентств такой возможности нет. Что делать, спросите Вы. Amadeus предлагает только что открывшимся агентствам и агентствам, не имеющим аккредитации IATA, решение Remote Ticketing Solution (RTS), или как его называют агенты, E-Robot. Хотим отметить, что Amadeus – первая глобальная дистрибутивная система, предложившая подобную услугу своим клиентам. RTS – это абсолютно легальное решение, не противоречащее правилам оформления авиаперевозок ІАТА, позволяющее выпускать электронные билеты любому авиаагентству. Единственное условие - наличие терминала Amadeus. Таким образом, данное решение позволяет не только начать бизнес новым агентствам, но и существенно развить действующему агентству сеть так называемых «субагентов», а это – дополнительный доход и распределение рисков. Мы готовы проконсультировать каждого, у кого появятся вопросы.

У Вас появились корпоративные клиенты, которые регулярно заказывают билеты или бронируют номера в отелях? Вам постоянно приходится вносить их данные в каждое бронирование (по-

### **AMADEUS**Your technology partner



Бахыт Бекжанов, менеджер по маркетингу и продажам, г. Алматы

рой очень длинные имена, паспортные данные, номера телефонов, кредитных карт и т.п.)? Как результат – трата времени и риск появления ошибок. Как решить эту проблему? Воспользоваться возможностью создания так называемых профайлов на частых клиентов – Amadeus Customer Profiles. В профайл, или, скажем проще, папку, может входить любая информация, относящаяся к тому или иному пассажиру. Это, конечно же, фамилия, имя клиента, его контактные данные, номер бонусной карты авиакомпании, если таковая существует. Вы сможете добавить номер его кредитной карты, паспортные данные, адрес, по которому необходимо доставлять билеты или документы пассажира, какие-то особые предпочтения клиента, такие как специальное питание. В любое время агент может пополнить «папку», изменить данные в ней или совсем ее удалить. При последующих обращениях этого клиента Вы можете просто скопировать внесенные данные в новое бронирование. Таким образом, Вы убиваете двух зайцев экономите время и исключаете появление ошибок! Приглашаем посетить курс Amadeus Advanced для опытных пользователей системы, где мы расскажем о работе с профайлами в деталях.

Ваши пассажиры деловые и очень занятые люди, или Вы просто не можете до них дозвониться? **Amadeus SMS** – бесплатная функция отправления SMS-сообщений на мобильные телефоны прямо из системы! Вы сможете отправить информацию о путешествии, указав точное время вылета и прилета, данные о проживании в гостинице, аренде автомобиля или просто пожелать им приятного полета. При этом Вы не беспокоите своих пассажиров, экономите время и средства. Amadeus SMS работает с 712 операторами в 212 странах. Не верите – проверьте!

Вы отправляете пассажира на отдых или помогаете получить визу? Тогда Вам просто необходимо оформить страховой полис. Но не думайте, что это нудный, занимающий много времени процесс. Компания Amadeus давно отошла от ручного заполнения бланков страховых полисов. **Amadeus Local Insurance** — автоматизированный выпуск страховых полисов и автоматическая отчетность перед страховой компанией. Теперь эта процедура занимает всего пару минут!

Что такое покупки через Интернет – наверняка об этом знают все. Каждый из нас хотя бы раз в жизни оплачивал услуги через Всемирную паутину: коммунальные услуги, сотовая связь, покупка авиабилета или оплата гостиницы. В Казахстане электронная коммерция только зарождается, но с каждым днем набирает обороты. Сегодня Amadeus рад предложить Вам уникальное решение высокого класса, которое будет соответствовать политике Вашего агентства и действительно оправдает все ожидания. Это решение — **Amadeus e-Power**. Зайдя на сайт Вашей компании, любой посетитель сможет забронировать и оплатить через Интернет авиаперевозку, номер в гостинице или автомобиль. Все возможности этой новинки Amadeus Вы можете найти на последующих страницах журнала «Мир путешествий».

Лицензирование туроператорской и турагентской деятельности осуществляется Комитетом индустрии туризма Министерства туризма и спорта Республики Казахстан.

Лицензия на осуществление туроператорской и турагентской деятельности выдается лицензиаром не позднее тридцати рабочих дней, а для субъектов малого предпринимательства – не позднее десяти рабочих дней со дня представления заявления с соответствующими документами. Лицензиар в течение срока, установленного настоящим пунктом, обязан выдать лицензию либо дать мотивированный ответ в письменном виде о причинах отказа в выдаче лицензии. В случае если лицензиар в установленные сроки не выдал Вам лицензию либо письменно не уведомил Вас о причине отказа в выдаче лицензии, то по истечении пяти рабочих дней с даты истечения сроков, установленных для выдачи лицензии, Вы письменно уведомляете лицензиара о начале осуществления заявленного вида деятельности. Лицензиар не позднее пяти рабочих дней с момента получения письменного уведомления от Вас обязан выдать лицензию с даты, указанной Вами в письменном уведомлении.

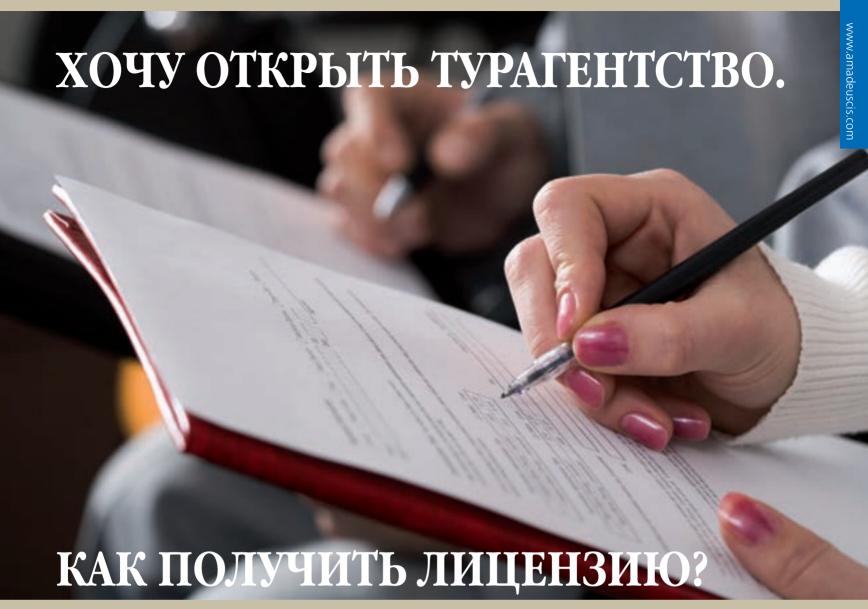
Пакет документов, необходимых для получения лицензии на осуществление туроператорской или турагентской деятельности:

- заявление установленной формы;
- нотариально заверенные копии устава и свидетельства о государственной регистрации заявителя в качестве юридического лица – для юридического лица;
- копия документа, удостоверяющего личность, для физического лица;
- нотариально заверенная копия свидетельства о государственной регистрации заявителя в качестве индивидуального предпринимателя для индивидуального предпринимателя;
- нотариально заверенная копия свидетельства о постановке заявителя на учет в налоговом органе;
- документ, подтверждающий уплату в бюджет лицензионного сбора на право занятия заявляемым видом туристской деятельности:
- оригинал документа о наличии и количестве работников с указанием их квалификации, стажа работы по специальности (по форме согласно приложению к настоящему постановлению) и (или) договор с инструктором туризма, имеющим лицензию на оказание услуг инструктора туризма;
- выписки из государственного реестра туристских маршрутов и троп:
- программы обслуживания туристов для туроператорской деятельности:
- образец договора на туристское обслуживание, разработанного в соответствии с типовым договором, утвержденным Правительством Республики Казахстан;
- документ, подтверждающий наличие собственной или арендованной материальной базы и (или) договоров с лицами, предоставляющими отдельные туристские услуги, входящие в туристский продукт, – для туроператорской деятельности;
- договора с туроператором на реализацию его турпродукта для турагентской деятельности;
- туристская путевка и памятка туриста;
- договор обязательного страхования гражданско-правовой ответственности туроператора и турагента.

### Выдача лицензии производится лицензиаром:

- 1.для физических лиц заявителю на основании удостоверения личности, его уполномоченному представителю на основании доверенности и удостоверения личности;
- 2.для юридических лиц заявителю или его уполномоченному представителю на основании доверенности и удостоверения личности.





### Советы начинающим

Лицензия на осуществление является неотчуждаемой и не может быть передана Вами другому физическому или юридическому лицу.

Лицензия на право осуществления туроператорской и турагентской деятельности выдается в одном экземпляре и без ограничения срока ее действия (генеральная).

При утере, порче лицензии Вы имеете право на получение ее дубликата. Лицензиар выдает дубликат лицензии по Вашему письменному заявлению в течение десяти дней со дня подачи заявления с присвоением нового номера и надписью «Дубликат» в правом верхнем углу. При этом Вы уплачиваете в бюджет лицензионный сбор за право занятия отдельными видами деятельности при выдаче дубликата лицензии в порядке и размере, установленном законодательством Республики Казахстан.

В случае изменения фамилии, имени, отчества Вы обязаны в течение тридцати календарных дней подать заявление о переоформлении лицензии с приложением соответствующих документов, подтверждающих указанные сведения. Лицензиар же в течение десяти рабочих дней со дня подачи Вами соответствующего письменного заявления переоформляет лицензию.

Квалификационные требования для получения лицензии на осуществление туроператорской деятельности:

- закрепление туристской деятельности в учредительных документах для юридических лиц;
- наличие собственного или арендованного помещения для офиса:
- наличие работников с туристским образованием, в том числе гидов (гидов-переводчиков), экскурсоводов, инструкторов ту-

ризма, имеющих лицензию на оказание услуг инструктора туризма;

- наличие образца договора на туристское обслуживание, разработанного в соответствии с типовым договором, утвержденным Правительством Республики Казахстан;
- наличие собственной или арендованной материальной базы и (или) договоров с лицами, предоставляющими отдельные туристские услуги, входящие в туристский продукт, для туроператорской деятельности;
- наличие реестра туристских маршрутов и троп;
- наличие программы обслуживания туристов;
- наличие туристской путевки и памятки туриста.
   Квалификационные требования для получения лицензии на
- осуществление турагентской деятельности:
   закрепление туристской деятельности в учредительных документах для юридических лиц;
- наличие собственного или арендованного помещения для офиса;
- наличие, как минимум, одного работника с туристским обра-
- образец договора на туристское обслуживание, разработанный в соответствии с типовым договором, утвержденным Правительством Республики Казахстан;
- договор с туроператором на реализацию его турпродукта;
- наличие туристской путевки, памятки туриста.

### Статья подготовлена по материалам интернетсайта Министерства туризма и спорта РК.

Дополнительную информацию Вы можете найти на сайте www.mts.gov.kz в разделе «Туризм».





Аян Муратова, специалист отдела функциональной поддержки пользователей

### ПРЕИМУЩЕСТВА e-Power

- ✓ Доступен на нескольких языках, включая казахский!
- ✓ Полностью адаптируемый под требования клиентов
- ✓ Возможность оплаты on-line
- ✓ Мгновенное оформление электронных билетов
- ✓ Наличие опций «только забронировать», «по звонку»
- ✓ Разделение прав и возможностей клиента
- ✓ Система управления сервисными сборами
- ✓ Поиск по тарифам и расписанию
- ✓ Отправка подтверждения операции на электронную почту клиента

Для большинства туристских агентств основной целью является увеличение доли рынка и создание дополнительных условий для пассажиров. Многие агентства заинтересованы в сокращении расходов посредством увеличения online-продаж. В данной статье речь пойдет об инструменте online-бронирования и продаж Amadeus Agency Internet Engine (e-Power).

**e-Power** — современный инструмент online-бронирования, легкий в использовании и впечатляющий своей функциональностью. Вы сможете придать неповторимый вид этому продукту в соответствии с особенностями бренда и корпоративного имиджа Вашей компании. Благодаря е-Power туристские компании могут развить и укрепить свои позиции в online-продажах, существенно расширить географию своего присутствия и предоставить своим клиентам безупречный сервис.

Только представьте, что на Вашем сайте пассажир сможет забронировать авиаперевозку, гостиницу или автомобиль!

Модуль «**Авиаперевозки**»: возможен вариант подбора маршрута по минимальному тарифу согласно указанным датам;

возможность поиска «в одну сторону» и «туда – обратно»; выбор тарифа по типу пассажира и многое другое. Только представьте, что для Вашего пассажира поиск рейса и бронирование авиаперевозки занимает всего несколько минут, а за это время система успевает произвести миллионы логических операций, таких как сравнение, сопоставление цен, маршрутов, наличия свободных мест и составление оптимального варианта авиаперевозки. Все это доступно благодаря функциям Amadeus Master Pricer.

Модуль «**Гостиницы**»: доступны фотографии, подробные карты местности, правила и особенности гостиниц, возможность поиска гостиницы по названию и многое другое.

Модуль «**Автомобили**»: подробно описаны условия аренды; возможность установки ограничения по названию компании по аренде автомобиля, по городу и стране.

Модуль «Управление сервисными сборами»: Вы сможете применять сервисные сборы при продаже авиаперевозки, гостиницы и автомобиля, в зависимости от правил поставщиков услуг и политики Вашего агентства.

Используя инструмент online-бронирования e-Power, Вы существенно сокращаете операционные расходы, в то время как оборотный капитал Вашего бизнеса повышается, а спектр предлагаемых Вашим агентством услуг расширяется.

Поднимись на новый уровень online-продаж вместе с Amadeus!

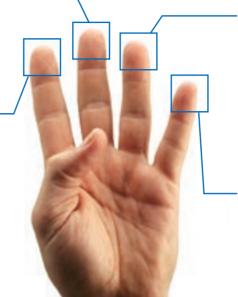


# **AMADEUS TICKET CHANGER**

**Перебронирование:**Новый маршрут,

класс бронирования, рейс, дата...

1 Вызов существующего бронирования



Перерасчет:
Разница между тарифами,
штрафы, сборы

Д Подготовка и выписка документов

## - ВАШ НЕЗАМЕНИМЫЙ ПОМОЩНИК!

Алина Эюбоглу, менеджер отдела функциональной поддержки пользователей

Компания Amadeus рада представить своим клиентам новое решение, не имеющее аналогов в других глобальных дистрибутивных системах, – Amadeus Ticket Changer (ATC).

АТС разработан с целью экономии времени, затрачиваемого агентом для пересчета стоимости авиаперевозки в связи с изменениями в маршруте. АТС автоматически рассчитывает стоимость измененного маршрута, проверяя при этом правила применения используемого тарифа, прописанные перевозчиком в 31-й категории правил АТРСО.

Благодаря автоматизации этих процедур теперь переоформление билета становится менее утомительным процессом. Сокращается возможность возникновения ошибок в расчете, что, в свою очередь, значительно снижает риск выставления начетов авиакомпаниями.

Переоформление билета теперь осуществляется при помощи всего четырех простых действий.

Пример переоформления электронного билета, используя АТС:

### 1. Вызываем бронирование.

TST			
	AE/SU	9MAR10/073	32Z ZLJALU
ALA1A0980/0203AE/9MAR10			
1.TEST/ATC MRS  2 KC 931 S 11APR 7 ALABKK HK1	0810 16	30 11APR	E KC/ZLJALU
3 KC 932 S 21APR 3 BKKALA HK1			
4 AP ALA 727 2507255 - AMADEUS K	AZAKHSTA	AN-HELPDESF	
5 TK OK09MAR/ALA1A0980//ETKC 6 FA PAX 465-1789051515/ETKC/KZT	101444/	09MAR10/ALA	A1A0980/00320
036/s2-3			
7 FB PAX 0900007581 TTP/RT OK ET			
<pre>8 FE PAX NONENDO/NONREBOOK NONRE 9 FM *M*5</pre>	FAF'I'ERDI	EP/S2-3	
10 FP CASH			
11 FV PAX KC/S2-3			

#### 2. Производим необходимые изменения.

>SBQ23APR3	
TST	
RP/ALA1A0980/ALA1A0980	AE/SU 9MAR10/0732Z ZLJALU
ALA1A0980/0203AE/9MAR10	
1.TEST/ATC MRS	
2 KC 931 S 11APR 7 ALABKK HK1	0810 1630 11APR E KC/ZLJALU
3 KC 932 Q 23APR 5 BKKALA DK1	1735 0040 24APR E 0 752 M
SEE RTSVC	
4 AP ALA 727 2507255 - AMADEUS	KAZAKHSTAN-HELPDESK - A
5 TK OK09MAR/ALA1A0980//ETKC	
6 FA PAX 465-1789051515/ETKC/KZ	T101444/09MAR10/ALA1A0980/00320
036/S2	
7 FB PAX 0900007581 TTP/RT OK E	TICKET/S2
8 FE PAX NONENDO/NONREBOOK NONR	EFAFTERDEP/S2
9 FM *M*5	
10 FP CASH	
11 FV PAX KC/S2	

### 3. Просчитываем стоимость, где в этот момент система:

- проверяет возможность переоформления;
- пересчитывает тариф, таксы;
- рассчитывает дополнительные сборы;
- отображает на экране полную информацию о стоимости изменённого маршрута (TQR).

>FXQ 01 TEST/ATC MRS FEE PARTIALLY BASE	D ON VC=F	C AND TT=ET		
AL FLGT BK	DATE TI	ME FARE BASIS	NVB	NVA BG
ALA				
BKK KC 0931 S	11APR	SEE1MKC	11A	PR11APR 20
ALA KC 0932 Q	23APR	QEE3MKC	23A	PR23APR 20
	ORIGIN	TRVL CURRENCY	REISSU	E CURRENCY
OLD BASE FARE	KZT	81000		
NEW BASE FARE	KZT	86250		
FARE BALANCE			KZT	5250
	P.F	YMENT CURRENCY		
OLD TAX	KZT	20444		
NEW TAX	KZT	20444		
TAX BALANCE			KZT	
TICKET DIFFERENCE			KZT	5250
PENALTY			KZT	11040
GRAND TOTAL			KZT	16290
TOTAL ADD COLL			KZT	16290
RESIDUAL VALUE	KZT			



#### После транзакции пересчета бронирование выглядит так:

```
--- TST ---

RP/AMAN 0980/ALA1A0980 AE/SU 9MAR10/0732Z ZLJALU
ALA1A0980/0203AE/9MAR10

1.TEST/ATC MRS

2 KC 931 S 11APR 7 ALABKK HK1 0810 1630 11APR E KC/ZLJALU
3 KC 932 Q 23APR 5 BKKALA DK1 1735 0040 24APR E 0 752 M
SEE RTSVC

4 MCO KC ALA 09MAR/KZT 11040/*REBOOKING FEE INTERNATIONAL
5 AP ALA 727 2507255 - AMADEUS KAZAKHSTAN-HELPDESK - A
6 TK OK09MAR/ALA1A0980//ETKC
7 FA PAX 465-1789051515/ETKC/KZT101444/09MAR10/ALA1A0980/00320
036/S2
8 FB PAX 0900007581 TTP/RT OK ETICKET/S2
9 FE PAX NONENDO/NONREBOOK NONREFAFTERDEP/S2-3
10 FM *M*5

11 FO PAX 465-1789051515ALA09MAR10/00320036/465-17890515150E1
/S2-3

12 FP CASH
13 FV PAX KC/S2
```

```
>TQT
TST00001 ALA1A0980 AE/09MAR I 0 OD ALAALA SI
T-
FXQ

1.TEST/ATC MRS
1 ALA KC 931 S 11APR 0810 OK SEE1MKC 11APR11APR 20K
2 O BKK KC 932 Q 23APR 1735 OK QEE3MKC 23APR23APR 20K
ALA
FARE R KZT 86250
TX001 O KZT 14720YQ TX002 O KZT 2605UJ TX003 O KZT3119TS
TOTAL KZT 5250
GRAND TOTAL KZT 5250
ALA KC BKK271.78KC ALA307.01NUC578.79END ROE149.017000

9.FE NONENDO/NONREBOOK NONREFAFTERDEP
10.FM *M*5
11.FO 465-1789051515ALA09MAR10/00320036/465-17890515150E1
12.FP CASH
13.FV KC
```

### 4. Подготавливаем бронирование к выпуску документа (документов)

- вносим форму оплаты электронного билета **FPO/CASH+/ CASH/KZT5250**,
- вносим форму оплаты для VMCO FPCASH/L4,
- вызываем файл электронного билета TWD,
- набираем транзакцию для переоформления электронного билета и оформления VMCO TTP/TTM/RT.

Вид бронирования после переоформления:

Экономьте до 25 минут при переоформлении электронного билета с **Amadeus Ticket Changer!** 





AMADEUS ПЛЮС

«ЛОУ-КОСТЫ»

АГЕНТУ ПРОСТО, ДОХОДЫ К РОСТУ!

Как показывает статистика, популярность бронирования низкобюджетных авиакомпаний в Amadeus уверенно растет. Преимущества подобных авиакомпаний и простота процесса бронирования в Amadeus привлекают все больше пользователей системы. Напомним шаги при бронировании низкобюджетной авиакомпании в Amadeus:



Кратко напомним основную сетку полётов низкобюджетных авиакомпаний, представленных под типом доступа Ticketless в системе Amadeus:

**RF...**; **ER** 

бронирования:

**EasyJet (U2)** — четвертая по величине авиакомпания Европы, осуществляющая рейсы более чем в 27 стран Европы, Северной Африки и Ближнего Востока. За последний год совершила перевозку свыше 44 миллионов пассажиров более чем в 100 пунктов назначения.

**Air Asia (AK, FD, QZ, D7)** – авиакомпания, имеющая самую широкую сетку полётов в юго-восточной Азии. В активе 64 пункта назначения, включая несколько городов Австралии.

**Transavia (HV, PH, TO)** – популярная европейская авиакомпания, осуществляющая рейсы более чем в 20 стран Европы и Северной Африки. Много пунктов назначения во Франции.

Windjet (IV) – популярная европейская авиакомпания, осуществляющая рейсы во многие города Италии, в том числе из Москвы, Санкт-Петербурга и Самары.

Быстро, просто и надёжно! Удачных продаж в Amadeus!



Использование решения Amadeus Ticketless Access очень удобно и выгодно, так как, во-первых, нет необходимости искать сайты Low Cost авиакомпаний для просмотра маршрута и подбора стоимости. Во-вторых, вся работа ведется в удобном интерфейсе GDS Amadeus, а процедура бронирования совсем несложная. В-третьих, благодаря данному решению мы можем предложить более интересные маршруты для наших туристов. А сравнительно невысокая стоимость авиабилета у данных авиакомпаний и возможность приобретения сложного, индивидуального тура «в одном месте» делают решение Amadeus Ticketless Access очень привлекательным и для наших клиентов. И, конечно же, это возможность получения дополнительной прибыли.

А как пассажир одной из авиакомпаний Low Cost (Air Asia), хотелось бы добавить, что уровень сервиса и состояние воздушных судов ни в чем не уступают авиакомпаниям более высокого класса, и их можно рекомендовать для экономичного перелета на коротких маршрутах. Спастобо Амадеця!

Анастасия Малютина, агентство «Амид», г. Навлодар



Решением коллегии Комитета по контролю в сфере образования и науки Министерства образования и науки Республики Казахстан № 1 от 25.01.2010 г. журнал «Мир путешествий» включен в Перечень научных изданий, рекомендуемых для публикаций основных результатов диссертаций по наукам о земле.

# Из Положения «О рецензировании рукописей, представляемых для публикации в журнале «Мир путешествий»

- 1. Редакция журнала «Мир путешествий» публикует статьи, научные работы и другие материалы по актуальным проблемам фундаментальных и прикладных исследований в области естественных и гуманитарных наук. В частности, научные статьи и исследования в области туризма, географии, археологии и т.д.
- 2. В редакцию направляется один экземпляр статьи (материалов), а также справка об авторе или соавторах (с указанием фамилии, имени и отчества, ученой степени и ученого звания, должности, адреса электронной почты, телефона) и электронный вариант статьи. Та же информация может быть направлена электронной почтой по адресу: mpkz@inbox.ru.
- 3. Статья принимается к рассмотрению, если она соответствует перечню требований и условий, предъявляемых для публикации.
- 4. Все статьи, представляемые в редакцию журнала, предварительно рецензируются редакционной коллегией журнала. В состав редакционной коллегии входят:

**Асанбаева Р.А.,** президент Казахстанской туристской ассоциации, к.н.;

**Байпаков К.М.,** директор Института археологии им. А.Х. Маргулана, д.н., профессор, академик НАН РК;

**Валиев К.Ш.,** президент Национального фонда альпинизма, директор ТОО МАЛ «Хан-Тенгри», к.н.;

**Вуколов В.Н.,** декан факультета туризма Казахской академии спорта и туризма, д.н., профессор;

**Ердавлетов С.Р.,** д.н., профессор кафедры туризма Казахского национального университета им. аль-Фараби;

**Какен К.Г.,** председатель Комитета индустрии туризма Министерства туризма и спорта РК, к.н.;

**Макогонов А.Н.,** проректор Казахской академии спорта и туризма, д.н., профессор;

**Никитинский Е.С.,** советник министра туризма и спорта РК, к.н., доцент;

**Хайдаров Х.С.,** начальник Управления туризма, физической культуры и спорта акимата г. Алматы;

**Шокаманов Ю.К.,** ответственный секретарь Агентства РК по статистике, д.н., профессор.

5. В ходе рецензирования учитывается актуальность темы, ее раскрытие автором,

## УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

наличие связанных с ней теоретических и (или) практических проблем. Окончательное решение о приеме материала принимает главный редактор, выступающий от имени редакции. Он письменно сообщает свое решение автору (соавторам). При этом редакция оставляет за собой право отказать в публикации без указания причин.

6. Если статья принимается к публикации, то на электронный адрес автора, указанный в заявке, высылаются условия публикации (стоимость, срок публикации) и реквизиты для оплаты.

### При написании научной статьи советуем исходить из следующих требований:

- 1. Структура текста научной статьи
- Заглавие статьи, указать фамилию, имя, отчество (полностью) автора и название учебного заведения или научной организации, в которой выполнялась работа, специальность автора.
- **Аннотация**. Описываются цели и задачи проведенного исследования, а также возможности его практического применения, что помогает быстрее уловить суть проблемы (2-3 предложения).
- Ключевые слова (3-5 слов).
- Вводная часть и новизна. Значение исследуемых научных фактов в теории и практике. В чем новое решение научной задачи.

# Уважаемые авторы, если вы хотите опубликовать статью в нашем журнале, то вам следует ознакомиться с правилами оформления и порядком публикации.

- Данные о методике исследования. Собственное исследование, предыдущие исследования (по теме статьи), статистика и т.п., использованные автором в данной статье. Наличие рисунков, формул и таблиц допускается только в тех случаях, если описать процесс в текстовой форме невозможно.
- Экспериментальная часть, анализ, обобщение и разъяснение собственных данных. По объему занимает центральное место в статье.
- Выводы и рекомендации. Статья обязательно должна содержать в себе ответы на вопросы, поставленные вводной частью, демонстрировать конкретные выводы.
- Литература. В тексте ссылки нумеруются в квадратных скобках, номер указы-

вает на источник в списке литературы. В статье рекомендуется использовать не более 10 литературных источников.

- 2. Научная статья должна иметь ограниченный объем (5-10 страниц машинописного текста). Одна страница авторской рукописи составляет 1800 знаков (30 строк по 60 знаков). Формат (программа): \*.doc или \*.rtf (Word 97, 2000, XP); книжная ориентация, поля 2,5 см со всех сторон, шрифт Times New Roman, цвет чёрный, размер шрифта 14; 1,5-ный интервал, ссылки в квадратных скобках.
- 3. Статья может включать в себя небольшое количество схем, таблиц, рисунков, диаграмм и фотографий. Они должны быть приведены полностью в соответствующем месте статьи, озаглавлены и пронумерованы. По тексту статьи приводятся ссылки на соответствующие таблицы или рисунки.
- 4. Перед отправкой текста статьи в издательство автор принимает на себя обязательства в том, что текст статьи является окончательным вариантом, содержит достоверные сведения, касающиеся результатов исследования, и не требует доработок.
- 5. Присылая статью, автор должен представить отсканированную копию диплома кандидата (доктора) наук. Для авторов, не имеющих научной степени, рецензию научного руководителя.

Рецензия должна включать в себя следующую информацию:

- полное название статьи, должность автора статьи, Ф.И.О. автора;
- краткое описание проблемы, которой посвящена статья;
- степень актуальности предоставляемой статьи;
- наиболее важные аспекты, раскрытые автором в статье;
- рекомендацию к публикации;
- ученое звание, ученая степень, должность, место работы, Ф.И.О. рецензента, печать, подпись.
- 6. Прием заявок на публикацию в очередной номер журнала заканчивается 1 числа месяца, в котором журнал сдается в типографию (периодичность выхода журнала 1 раз в два месяца). При этом в номер включаются те статьи, которые оплачены к этому сроку.
- 7. После выхода журнала из типографии автору бесплатно высылается один экземпляр журнала. Свой экземпляр журнала автор также может забрать непосредственно в редакции журнала.

По всем вопросам вы можете обращаться по тел.: +7 /727/ 327 76 55, моб: +7 777 268 4006 или писать на е-mail: mpkz@inbox.ru.

С уважением, редакция журнала «МИР ПУТЕШЕСТВИЙ»





# Ваш Личный Самолет!

продажа менеджмент перевозки **HOTLINE**: +7 727 296 0364, 296 0362

Алматы, ул. Наурызбай батыра, 49/61, тел.: +7 727 279 8585, 279 9898