



Деньги на воды

конкуренция

В условиях сворачивания госпрограмм и низкого платежеспособного спроса населения санатории и курорты Сибири делают ставку на сотрудничество с промышленными предприятиями. Оплачивая отдых в сибирских здравницах, последние добиваются лояльности сотрудников, курорты в этом случае обеспечиваются гарантированным потоком клиентов. Энтузиазм менеджмента санаториев не разделяют независимые операторы туристического рынка. Привязанность к монозаказчику, по их мнению, снижает качество оказываемых услуг, делая продукт в целом неконкурентоспособным.

По оценкам экспертов, в Сибирь насчитывается около 200 санаториев, что составляет чуть менее 10% от общероссийского числа. Только в Иркутской области их почти 60. В основном они специализируются на бальнеологии. В Алтайском крае работает более 40 санаторно-курортных учреждений, в том числе в Белокурихе, имеющей статус курорта федерального значения. Примерно столько же санаториев насчитывается и в Кузбассе, более 20 работает в Новосибирской области, где предлагают лечение иловыми грязями и рапой. 26 здравниц в Красноярском крае, в том числе крупнейший курорт Восточной Сибири «Красноярское Загорье», славящееся углекислыми минеральными водами. 18 санаториев работают в Омской области.

За последние 20 лет санаторно-курортный рынок России претерпел существенные изменения. «Для санаторно-курортного рынка характерен сейчас относительный застой. В период с 1991 по 2003 год российский внутренний туризм испытал серьезный спад, который отчасти был обусловлен ростом доли зарубежного туризма, но в основном сокращением уровня доходов основной массы населения (в Алтайском крае средняя зарплата составляет около 13 тыс. руб. в

месяц, путевка на 21 день в местные санатории обходится в 40-60 тыс. руб.). Кроме того, владельцы большинства санаторно-курортных объектов, среди которых преобладали ведомства и приватизированные предприятия, не имели ни достаточных средств, ни желания их развивать, из-за чего объекты приходили в упадок», — пояснила аналитик ИХ «Финам» Анна Мишутина.

Количество сибирских здравниц за последние 20 лет сократилось в 1,5 раза, а количество отдыхающих в них — почти в три. Но в последние годы ситуация начала меняться. Появившийся интерес к внутреннему туризму стал одним из стимулов к развитию сибирских курортов. Это вызвало некоторое оживление среди инвесторов. «В итоге частично объекты были перепроданы новым собственникам, частично прежние собственники начали развивать свои объекты. В особенности эта тенденция коснулась санаториев и курортов, находящихся вблизи больших городов. Однако кризис 2008-2009 годов привел к заморозке многих таких реконструкционных программ. Впрочем, ослабление рубля, а также неурядицы в ряде наиболее популярных у российских туристов стран оказали некоторую поддержку данному сег-

менту в 2010-2011 годах», — считает госпожа Мишутина.

Удержавшиеся на рынке санатории и курорты, по оценкам экспертов, учатся приспосабливаться к меняющимся экономическим условиям и бороться за клиента. Многие из них начали закупать современное оборудование, осваивать новые виды услуг. Успешными в последние годы оказались крупные объекты. К примеру, вместимость санатория «Красноярское Загорье» составляет 900 мест. Компания «Санаторий „Россия“» (Белокуриха) располагает комплексом на 760 мест. Объединение в одно акционерное общество «Курорт Белокуриха» в 1993 году санаториев «Сибирь», «Катунь», «Белокуриха» и главной водолечебницы региона позволило расширить комплекс до 1,6 тыс. мест. Тогда как раньше санаторий мог принять в среднем примерно 200 гостей. У Крупные, как отмечают эксперты, позволили сибирским здравницам объединить свои материально-технические базы, рекреационные возможности и стать заметными игроками даже на федеральном уровне.

И все же для санаторно-курортного рынка характерна небольшая динамика развития. Так, по данным компании BusinessStat, в 2010 году объем российского рынка вырос на



4%. Рост был обеспечен увеличением числа потребителей санаторно-курортных услуг. В 2010 году услугами санаториев воспользовались 6,82 млн человек. Тем не менее сами участники рынка обращают внимание на серьезную проблему — недостаточную заполненность санаториев. Так, по словам директора санатория «Гренада» (Алтайский край) Галины Зуевой, способный принять до 200 человек санаторий даже в

летний сезон обслуживает одновременно не более 130 человек. Это, по ее словам, мешает предприятию достичь запланированного уровня рентабельности. И в такой ситуации, убеждена госпожа Зуева, сталкиваются большинство санаториев Сибири.

Влияет на поток отдыхающих характерная как для российского, так и для сибирского рынка сезонность. Наибольшее количество санаторно-курортных услуг, по данным BusinessStat, оказывается в период с июня по сентябрь, при этом самыми загруженными месяцами являются июль и август. Поток отдыхающих в этот период составляет более четверти годового числа. Именно сезонность, по оценкам аналитиков, снижает привлекательность отрасли для потенциальных инвесторов. «Климатические условия, сокращающие продолжительность туристического сезона, увеличивают сроки окупаемости инвестиций по сравнению с теплыми странами. Это делает развитие санаторно-курортного комплекса в России очень зависимым от государственной поддержки — целевого финансирования, развития инфраструктуры, развития государственных санаторно-курортных программ для льготных категорий, налоговых льгот для предприятий, развивающих собственные системы санаторно-курортных учреждений», — отмечает Анна Мишутина.

Один из вариантов развития отрасли ее участники видят в сотрудничестве оздоровительных центров с крупными предприятиями. Компании-заказчики получают возможность создать для работников допол-

нительный фактор мотивации, а санатории — стабильный поток клиентов. Например, Красноярский алюминиевый завод (входит в состав холдинга «Русал») сотрудничает с санаториями Алтайского края: «Катунь», «Сибирью», «Белокурихой», санаторием Центрсоюза РФ. В самом крае работники завода отдыхают в санатории «Красноярское Загорье». «Также работники проходят лечение в Санатории-профилактории металлургов, который находится вблизи от завода, что позволяет проходить лечение без отрыва от производства», — рассказали, в пресс-службе завода. Из бюджета компании «Алтай-Кокс» (входит в состав холдинга НЛМК) в 2011 году на оздоровление сотрудников было направлено около 23 млн руб., что составило почти 10% от общей суммы расходов «Алтай-Кокса» на реализацию социальных программ. Кроме того, около 13 млн руб. выплачено пенсионерам предприятия в виде материальной помощи и на приобретение путевок в санаторий-профилакторий «Бодрасть». На Сибирском химическом комбинате (входит в состав госкорпорации «Росатом»), расположенном в Томской области, санаторно-курортное лечение обеспечивается посредством договора со страховой компанией СОГАЗ. За 2011 год работникам было выдано около 2 тыс. путевок в санатории, большинство из них — в санаторий «Синий утес» и одноименный профилакторий — его филиал. В компании «Томское пиво» пункт о ежегодном предоставлении путевок в санатории работникам предприятия предусмотрен в коллективном договоре. Как рассказала «Б»

Распространение путевок через профсоюзы для санаторно-курортного рынка остается одним из важных механизмов продвижения
ФОТО АНДРЕЯ ЛУКОВСКОГО

начальник производства Елена Ковалева, наиболее активно компания сотрудничает с такими санаториями, как «Чажемто», НИИ курортологии, «Белокуриха», «Строитель». Принятым в 2008 году социальным стандартом, который распространяется на все предприятия группы «Полюс», расположенные в Красноярском крае, Иркутской, Магаданской областях, Якутии, предусмотрена оплата санаторно-курортного лечения, отдыха детей работников, проезда к месту отдыха работника и членов его семьи. Как рассказал PR-директор группы «Полюс» Антон Аренс, в 2011 году более 500 работников компании и членов их семей воспользовались бесплатными путевками. Им предоставлялась возможность самостоятельно выбрать место будущего отдыха из числа здравниц, расположенных на территории СНГ, в соответствии с профилем выявленного заболевания. Наибольшее количество путевок, по его словам, приобретается на черноморское направление (Россия, Украина), в санатории Крыма и Красноярского края. «Все чаще работники отдают предпочтение здравницам, расположенным на территории Красноярского (в предгорье Западных Саян и на курорте «Озеро Шира») и Алтайского края», — рассказал господин Аренс.

Не все предприятия готовы отказаться от непрофильных активов и предпочесть отправление своих сотрудников в собственные санатории. Так, на балансе Бийского олеумного завода стоит санаторий-профилакторий «Нина». В структуру холдинговой компании «Барнаульский станкостроительный завод» входит санаторий-профилакторий «Станкостроитель». В 2012 году ООО «Финансово-промышленный союз „Сибконкорд“» выделит 12,6 млн руб. на содержание санатория-профилактория «Кристалл» и приобретение путевок

для 90 ветеранов. «Наличие собственной санаторно-курортной базы позволяет предприятиям обеспечить своим сотрудникам хорошие условия для отдыха и заботы о здоровье без существенного увеличения заработной платы. Это также повышает лояльность сотрудников. Кроме того, данные учреждения создают дополнительные рабочие места, которые в целом повышают уровень социальной стабильности, в особенности когда речь идет о моногородах», — убеждена Анна Мишутина.

Но если для санаториев наличие крупного корпоративного заказчика — безусловное благо, то для развития отрасли в целом, по мнению президента Новосибирской ассоциации туристских организаций (НАТО) Игоря Соловьева, присутствие такого игрока дает противоположный эффект. Санаторий, ориентированный на обслуживание корпоративного клиента, сразу выпадает из рынка. В конечном итоге это оборачивается против него», — убежден господин Соловьев. По его наблюдениям, отдых за счет предприятия был особенно распространен до 2008 года. Контракт с корпоративным клиентом был основным средством пополнения оборотных средств санаториев. «Заклучив договор с каким-нибудь угледобывающим предприятием с миллионными оборотами, санаторий и не смотрел в сторону независимых туроператоров. Получается, что на бумаге у санатория все закрыто, придет кто-то там или нет, санаторий чувствует себя прекрасно, у него на счету лежат средства, зачем ему независимые операторы, работающие с розницей? При этом, на мой взгляд, снижается качество обслуживания. Когда человек едет по путевке от предприятия, он не платит за него, поэтому он платит реальные, свои деньги», — отмечает собеседник. По его наблюдениям, ситуация на рынке начала меняться в последние два-три года в связи с экономическим кризисом. «Сократились фонды на оздоровление, в результате санатории, которые ориентировались только на корпоративного заказчика, сильно просели. Это было, конечно, плохо для санаториев, но хорошо для рынка. Они поняли, как это опасно, и изменили свое отношение к рознице», — продолжает господин Соловьев. Но это, по его мнению, не снижает количество общих проблем в отрасли. «К сожалению, в связи со структурными изменениями, которые происходят в туризме, продукт, который предлагают санатории, по цене стал резко неконкурентоспособен. И сегодня наши санатории конкурируют не между собой. Нет разницы, куда ехать, на Черноморское побережье или на Алтай. На розничном рынке они конкурируют с Таиландом, Турцией, и сравнение далеко не в пользу наших санаториев», — приходит к выводу собеседник.

В условиях, когда крупные санатории могут заключать долгосрочные договоры с предприятиями, у небольших здравниц отношения с заказчиками складываются не всегда успешно. Так, санаторий «Гренада» изначально создавался для оздоровления работников Барнаульского котельного завода. И в советский период свою функцию санаторий успешно выполнял. В 2000-х годах на котельном заводе произошли структурные изменения. В итоге «Гренада» стала самостоятельным предприятием. (Окончание на стр. 16)

«Сосновка»: лечение с удовольствием

Курорт-отель вышел на новый уровень благодаря медицинскому центру

В последние годы популярность новосибирского курорт-отеля «Сосновка» заметно выросла. К его удачному месторасположению добавились новые преимущества — возросший уровень сервиса и высокое качество медицинского обслуживания. Теперь в «Сосновке» можно пройти профилактические и лечебные курсы у высококвалифицированных специалистов в различных областях. Поэтому предприятия и крупные компании все чаще выбирают «Сосновку» в качестве места лечения и отдыха своих сотрудников.



Как замечательное место для отдыха «Сосновка» известна давно. В релаксовом бору недалеко от берега Обского моря новосибирцы традиционно проводили отпуск, снимая усталость от жизни в мегаполисе. Несколько лет назад руководство «Сосновки» пришло к выводу, что санаторий может дать гостям значительно больше, особенно в сфере лечения. В результате он превратился в курорт-отель с медицинским центром, в котором на самом современном оборудовании работают высококлассные специалисты. Здесь можно пройти курс санаторно-курортного лечения и реабилитации, получить консультацию и диагностические услуги.

Сегодня возможности медицинского центра курорт-отеля позволяют обслуживать до 300 человек. Но при этом, подчеркивает главный врач Ирина Баева, около 50 его сотрудников находят индивидуальный подход к каждому отдыхающему и к каждому пациенту. Перечень врачей, работающих в «Сосновке», может сделать честь любой клинике: начиная от терапевта, педиатра и стоматолога и заканчивая гастроэнтерологом, оториноларингологом и гинекологом.

Особо медицинский центр гордится своим успешным опытом в лечении опорно-двигательного аппарата, сердечно-сосудистых заболеваний, болезней бронхолегочной сферы и органов пищеварения. По словам Ирины Баевой, при этом задействовано самое современное оборудование. Например, аппарат, позволяющий проводить трехмерное вытяжение позвоночника — это эффективный способ избавления от остеохондроза, защемлений и т.д. В свою очередь, телевизор позволяет не только врачу, но и пациенту следить за изменениями, наступающими в ходе лечения. Впрочем, в борьбе с болезнями опорно-двигательного аппарата используется не только сложное оборудование, но и целебные свойства воды. Бальнеологическое отделение располагает различными видами ванн и душей среднего и высокого давления. Возможен даже бесконтактный гидромассаж, позволяющий больному, если

есть такая необходимость, избежать непосредственного контакта с водой.

Список процедур, которые доступны гостям «Сосновки», обширен. Грязелечение с применением лечебных грязей озера Керек (Томская область) благотворно сказывается при лечении позвоночника и репродуктивной системы. Кедовые бочки признаны прекрасным методом воздействия на организм травяным паром. Соляная пещера помогает противостоять заболеваниям дыхательных путей.

Самое серьезное внимание в работе медицинского центра уделяется организации питания. Дело не просто в способности курорт-отеля предложить питание для людей с различным состоянием здоровья. Его специалисты подбирают гостям индивидуальные диеты, которые усиливают эффект профилактических и лечебных процедур. Кроме того, могут быть использованы специальные диеты, позволяющие сбросить вес — 5–6 кг за двухнедельный курс. Широкий ассортимент представлен в фитобаре, где предложены разнообразные соки, включая морковный и капустный, а также овсяный кисель, восстанавливающий клетки печени. Кроме того, прочное партнерство с производителем «Дупленской» позволяет «Сосновке» широко использовать эту природную минеральную воду для профилактики и лечения.

Прекрасные условия проживания и новые возможности медицинского центра привели в последние годы к значительному росту популярности «Сосновки». Руководители целого ряда предприятий не только Новосибирской области, но и соседних регионов выбрали курорт-отель для регулярного лечения и отдыха своих сотрудников. «„Сосновка“ предложила сотрудничество нашему предприятию около трех лет назад. Мы работаем с несколькими санаториями и базами отдыха, но приняли это предложение. Прежде всего потому, что приятно удивил уровень сервиса. Ветераны НЗКК, которые помнят „Сосновку“ еще как собственный санаторий предприятия, были в восторге, когда

познакомились и с методами лечения здесь, и с обслуживанием», — рассказывает председатель Первичной профсоюзной организации ОАО «Новосибирский завод химконцентратов» Юрий Борисов. По его словам, предприятие направляет в «Сосновку» 70-80 сотрудников в год и это число может быть увеличено.

В прошлом году с пользой для себя провели время в «Сосновке» почти полсотни сотрудников ОАО «ЮУК «ЮжУзбассуголь» — одного из угледобывающих гигантов Кемеровской области. Как рассказала главный специалист отдела по социальным вопросам компании Елена Сенькова, руководство ОАО «ЮУК «ЮжУзбассуголь» устраивает померная и лечебная базы новосибирского курорт-отеля. Кроме того, подчёркнула она, в Кемеровской области нет крупных водоемов, а «Сосновка» стоит фактически на берегу Обского водохранилища. «Те, кто не может съездить в отпуск к Черному морю, выбирают море Обское», — поясняет Елена Сенькова. Соглашается с ней и Марина Шмонина, начальник отдела личного страхования новосибирского филиала ОАО «СОГАЗ». «Застрахованные, которых мы отправляем в „Сосновку“, а это 35-50 человек в год, очень довольны. Лечение, физиотерапией, питанием. Особо хотелось бы отметить питание, потому что в санаториях как раз питание страдает чаще всего», — поделилась она опытом работы компании с курорт-отелем.

Впрочем, как утверждают представители предприятий, сотрудничающих с «Сосновкой», ее популярность обусловлена не только уровнем сервиса, но и его характером. «Здесь создана такая атмосфера доброжелательности и внимательности по отношению ко всем гостям, независимо от уровня их доходов, которая делает комфортным пребывание любого человека», — отметил Юрий Борисов.

СОСНОВКА
КУРОРТ-ОТЕЛЬ

О ВОЗМОЖНЫХ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯХ НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ



ITALIAN DOM SERVICES

Желаете купить дом в Италии, но не знаете, с чего начать? Хотите открыть свое дело или приобрести уже действующий бизнес?

Наше агентство услуг по сопровождению российских граждан при покупке недвижимости в Италии поможет Вам советом и окажет помощь в процедуре купли-продажи, открытия бизнеса, получения ВНЖ. В Вашем распоряжении будут профессионалы, владеющие в совершенстве русским и итальянским языками.

Подробная информация на сайте: www.italiandomservices.it
Контактный телефон в Новосибирске 8 (913) 390-61-22

