

Review **Топ-100 российских здравниц**

Россияне заселяют санатории

По итогам 2018 года турпоток в российские здравницы вернулся к положительной динамике и вырос сразу на 7%, до 6,4 млн человек. А выручка среднего санатория из топ-100 за этот период увеличилась на 29%, до 408 млн руб., что почти в 6,5 раза превысило средний показатель по отрасли. На динамике сказалась новая маркетинговую политика здравниц по продвижению санаторно-курортных услуг, популярность туров выходного дня, кратковременных программ оздоровления и пропаганда здорового образа жизни. Для ряда объектов 2018 год стал рекордным за все время работы. А дальнейший рост может быть достигнут за счет интеграции санаториев в корпоративные программы по оздоровлению.

— тенденции —

За минувшие пять лет доходы санаторно-курортной отрасли выросли на 35%, со 113,9 млрд до 154 млрд руб. Такие данные приводят в Ассоциации оздоровительного туризма (АОТ). Аналитики аудиторско-консалтинговой сети FinExpertiza объясняют, что все это время темпы развития рынка в целом соответствовали динамике экономики страны. Так, с 2014 по 2019 год ВВП страны увеличился в номинальном выражении на 30,3%, с 79 трлн до 103 трлн руб., индекс-дефлятор за аналогичный период увеличился на 39%, что отражает падение реального ВВП в ценах 2014 года.

В 2018 году российским здравницам удалось переломить негативный тренд и добиться возобновления роста потока гостей. Согласно данным АОТ, за тот период в российских санаториях побывали 6,4 млн человек, что на 7% выше, чем годом ранее. В 2017 году, для сравнения, поток гостей в здравницы сократился на те же 7%, до 5,98 млн человек.

Как отмечает Александр Чесных, финансовый директор FinExpertiza, тогда на динамике сказалось продолжающееся третий год подряд падение реальных доходов населения в сочетании с ростом кредитной нагрузки на фоне общей стагнации экономики: «Все это привело к снижению спроса на довольно дорогие и приоритетные санаторные услуги для многих россиян». Так, по обновленной методологии Росстата в 2016 году реальные доходы россиян снизились на 4,5%, в 2017 году — на 0,5% год к году. В 2018-м темпы изменения реальных доходов были близки к нулю, сообщали в службе.

Дмитрий Шаров, гендиректор туроператора Zdravo.ru напоминает, что в середине 2016 года для российских туристов вновь открылись курорты Турции, что также серьезно сказалось на падении числа отдыхающих в российских здравницах годом позже. Еще на этапе раннего бронирования в январе 2017 года Турция стала наиболее популярным направлением у российских туристов, вытеснив с первого места

внутренние туры и аккумулировав до 50% продаж туроператоров, сообщали участники рынка.

В 2018 году, отмечает Александр Чесных, население в целом адаптировалось к падению реальных доходов. Так, по данным Nielsen, доля россиян, которые экономят на коротких отпусках, в четвертом квартале 2018 года снизилась на 4 процентных пункта (п. п.), до 45% квартал к кварталу. Число экономящих на ежегодном отпуске снизилось на 2 п. п., до 35%. «При этом большинство санаториев адаптировали маркетинговую политику по продвижению санаторно-курортных услуг. А возникающие сложности с получением медицинских услуг в больницах и поликлиниках привели к дополнительному притоку отдыхающих в российские здравницы, где можно отдохнуть, пройти обследование и получить гарантированное лечение», — рассказывает Михаил Данилов, медицинский директор АОТ. Кроме того, добавля-



ет он, растет популярность туров выходного дня, кратковременных программ оздоровления и реабилитации и пропаганда здорового образа жизни, что также положительно скажется на численности посетителей санаториев.

По подсчетам АОТ, в 2018 году выручка усредненного санатория из

рейтинга топ-100 за 2018 год выросла на 29%, до 408 млн руб., год к году, что почти в 6,5 раза превышает средний показатель по отрасли (62,9 млн руб., согласно Росстату). Рентабельность по ЕВБГ у здравниц из топ-100 за тот же период увеличилась с 3,9% до 4,3%. Средний показатель загрузки участников рейтинга достиг 74%.

Гендиректор санаторно-курортного комплекса «Знание» в Сочи Дмитрий Богданов отмечает, что 2018 год стал для объекта очень успешным: «Каждый месяц в итоге стал рекордным по выручке в сравнении со всеми предыдущими 47 годами работы здравницы». По его словам, на показателях сказалась достаточно хорошая глубина продаж, а также растущий уровень сервиса и подготовки персонала, который в том числе проходит обучение и за рубежом. Управляющий партнер адыгейского Центра лечения позвоночника и сопутствующих заболеваний «Лаго-Наки» Татьяна Мамонтова подтверждает, что 2018 год был для бизнеса «чрезвычайно успешным». Она связывает результат с повышением клиентоориентированности, расширением номерного фонда, углублением существующих программ лечения и введением новых процедур. Гендиректор профессиональной санаторно-курортной компании «Машук-Аква-Терм» в Железноводске Ольга Бокова говорит, что в 2018 году турпоток увеличился на 11%, в том числе за счет увеличения доли постоянных гостей до 59,8%.

По словам Дмитрия Богданова, первые пять месяцев 2019 года позволяют говорить, что рост потока гостей продолжается. Он надеется, что по итогам года показатель превысит прошлогодний результат года. Госпо-

жа Бокова ожидает, что турпоток будет расти за счет открытия в третьем квартале 2019 года на территории санатория комплекса «Итальянские термы» площадью 2,5 тыс. кв. м с открытыми и закрытыми круглогодичными бассейнами, в том числе с минеральной водой, и комплексом саун и гидромассажей. Но Татьяна Мамонтова настроена более пессимистично. По ее мнению, резкое падение доходов населения в начале 2019 года (на 2,3% в первом квартале, по данным Росстата) заставит потребителей переориентироваться на удовлетворение основных жизненных потребностей. «И, несмотря на то, что отдых с заботой о здоровье, конечно же, приоритетнее, чем просто отдых, падение спроса ввиду переноса поездок на более дальний период может быть очень сильным», — рассуждает она.

Михаил Данилов при этом указывает, что государственная политика здравоохранения включила оздоровление в периметр национальных проектов наряду с массовым спортом, программами питания и пр. И если российские курорты станут органичной частью корпоративных программ по оздоровлению, а также площадкой для решения задач в области физкультуры и спорта, то рост турпотока в санатории и здравницы будет, заключает он.

Антон Степанов

Показатели развития санаторно-курортной отрасли				
Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
Число санаториев	1289	1287	1277	1271
Число санаториев-профилакториев	597	568	529	510
Всего	1886	1855	1806	1781
Число мест в санаториях	368584	373804	376524	362209
Число мест в санаториях-профилакториях	73373	70404	67048	64325
Всего	441957	444208	443572	426534
Численность размещенных лиц в санаторных организациях (млн чел.)	* 6,1	* 6,1	* 6,4	* 5,98
Индекс физического объема платных услуг населению по санаторно-оздоровительным услугам	* 104,2	* 107,4	* 97,9	* 100,1
Платные санаторно-оздоровительные услуги населению (млрд руб.)	* 92	* 111	* 120	* 112
Объем платных санаторно-оздоровительных услуг населению на душу населения (руб.)	* 631,8	* 754,8	* 818,6	* 764,8
Поступление и расходование средств фонда социального страхования на санаторно-курортное оздоровление (млрд руб.)	* 17,0	* 25,5	* 27,6	* 30,4
Индекс потребительских цен на санаторно-оздоровительные услуги	* 107,6	* 114,4	* 107,6	* 102,4
Средние потребительские цены в санатории за день	2205	2521	2689	2783

Источник: данные Росстата.

Сравнение крупнейших частных и ведомственных сетей					
Наименование	Регион	Кол-во санаториев	Место в интегральном рейтинге «Топ-100»		
			2016 год	2017 год	2018 год
AMAKS Hotels & Resorts	Усть-Качка	1	6	5	9
	Старая Русса	1	15	10	13
	Шахтер	1	23	18	39
	Красная Пахра	1	—	—	36
Курорт «Белокуриха»	Алтайский край	3	2	4	3
«Ульяновсккурорт»	Ульяновская область	4	24	29	38
Сеть АО «РЖД-Здоровье»	Межрегиональная группа	19	2	3	4
ФГБУ «Национальный медицинский исследовательский центр реабилитации и курортологии» Минздрава РФ	Межрегиональная группа	7	—	13	12
Источник: данные Ассоциации оздоровительного туризма.					

Источник: данные Ассоциации оздоровительного туризма.

Целительные миллиарды

— рынок —

Технология подсчета

Методология рейтинга «Топ-100 российских здравниц» Ассоциации оздоровительного туризма была разработана совместно с агентством «Эксперт РА» (RAEX) и прошла его верификацию. Здравницы участвуют в рейтинге инвестиционной привлекательности не как отдельные объекты, а в качестве юридических лиц различных организационно-правовых форм. Кроме того, в таблицах представлены две межрегиональные группы: АО «РЖД-Здоровье», включающее 19 филиалов, и Национальный медицинский исследовательский центр реабилитации и курортологии, в состав которого входят семь филиалов.

Методика расчета интегрального рейтинга инвестиционной привлекательности «Топ-100 российских здравниц» базируется на показателях, которые сгруппированы в три основных блока. Первый: масштаб бизнеса (вес — 0,5) — здесь учитываются выручка от продаж, конечная мощность и средняя выручка на одного гостя в день. Второй: эффективность бизнеса (вес — 0,35), учитывает производительность труда, загрузку номерного фонда и среднюю выручку на одну врачебную ставку, скорректированную на коэффициент эффективности врачебного охвата. Третий: инвестиционный потенциал (вес — 0,15), где учитываются рентабельность ЕВБГ, динамика выручки в 2018 году по отношению к 2017 году, отношение долга к выручке от продаж.

Основой для расчетов послужили отраслевые и финансовые показатели деятельности санаторно-курортных организаций. Они были получены напрямую посредством специального анкетирования более 310 профильных компаний. Все данные были верифицированы при помощи материалов Федеральной службы государственной статистики и Федеральной налоговой службы, представленных в «СПАРК-Интерфакс».



Потенциал для роста

В государственном реестре курортного фонда сейчас находится более 1,7 тыс. здравниц. Как следует из стратегии развития санаторно-курортного комплекса, 44% из них находятся в госсобственности. В 2017 году из 495 государственных здравниц федеральными были 140 организаций, региональными — 355 организаций. По большей части эти объекты сконцентрированы в Крыму, Краснодарском и Ставропольском краях. Еще 3% организаций, работающих на санаторно-курортном рынке, согласно данным Госреестра, находятся в муниципальной собственности, 53% — в частной.

Сейчас здравницы все чаще воспринимаются как полноправные участники общего инвестиционно-экономического пространства. По мнению Елены Трубниковой, сам по себе рынок оздоровительного туриз-

ма потенциально интересен двум категориям инвесторов: федеральным игрокам гостиничной отрасли, которые готовы взяться за более сложные объекты, и региональным компаниям, которые на местном уровне могут решить все вопросы эксплуатации санатория. «Убеджена, что, если есть рейтинг, значит, есть рынок, лидеры топ-100 — это лучшие примеры для новых игроков», — рассуждает она.

Одной из ключевых проблем санаторно-курортной отрасли Елена Трубникова называет отсутствие на этом рынке так называемых длинных денег: средний срок окупаемости крупных инвестиционных проектов составляет 7–14 лет. К этому добавляются серьезная нагрузка на инженерную инфраструктуру здравниц, высокие тарифы на энергоресурсы, высокая стоимость земли в курортных регионах, не работающий в от-

расли механизм государственно-частного партнерства. Управляющий партнер центра лечения позвоночника и сопутствующих заболеваний «Лаго-Наки» Татьяна Мамонтова называет одним из сдерживающих факторов с точки зрения привлечения вложений отсутствие каких-либо налоговых льгот для инвесторов. Развитие многих здравниц, по ее мнению, сейчас сильно сдерживают административные барьеры. «Существует огромное количество проверяющих структур и растущее количество требований: начиная от антитеррористических мер и заканчивая всеми нормами Роспотребнадзора», — сетует госпожа Мамонтова.

Как отмечает Александр Чесных, санаторно-курортная отрасль по-прежнему является достаточно закрытой сферой для потенциальных инвесторов. «Этому способствуют большая доля организаций с госучастием и консервативная позиция самих здравниц. Поэтому для успешного решения проблемы привлечения финансирования в отрасль помимо поиска самих инвесторов необходимы встречные изменения и со стороны отрасли», — рассуждает он.

Сложности коммуникаций

Отсутствие достаточной информированности о санаторно-курортной отрасли создает сложности не только с точки зрения привлечения дополнительных инвестиций для развития объектов, но и для поиска новых клиентов. Сейчас, по словам Михаила Данилова, медицинского директора АОТ, большую роль для поиска новых клиентов играют компании и ведомства, встраивающие санаторно-курортный отдых в собственные корпоративные программы по оздоровлению сотрудников. «Они привлекают своим сотрудникам привычку отдыха в санатории как необходимости заботы о себе, о своем здоровье», — объясняет он.

Проблему информационного вакуума вокруг отрасли отмечают и сами здравни-

цы. «Важно на всех уровнях мощно популяризировать саму идею ежегодной поездки в хороший санаторий — для диагностики, для профилактики, для зарядки энергией на год вперед для тех, кто считает себя здоровым, и прямая помощь в лечении имеющих заболевания для тех, у кого с этим есть реальные проблемы», — рассуждает гендиректор санатория «Знание» Дмитрий Богданов. Михаил Данилов предполагает, что решить задачу нехватки информации можно с помощью федеральной информационной кампании в профессиональном сообществе: для этого необходимо максимально информировать о возможностях санаторно-курортного отдыха врачей первичного звена в поликлиниках, больницах и частных медицинских центрах.

Но пока федеральной программы нет, здравницы стараются решить проблему привлечения новых гостей самостоятельно. Татьяна Мамонтова рассказывает, что «Лаго-Наки» сегодня направляет все усилия на работу с крупными бизнес-структурами в отдаленных регионах, где правильное позиционирование санаторно-курортного отдыха до сих пор отсутствовало. «В планах переподготовка персонала для работы с иностранцами в рамках программы субсидирования туроператоров для активизации въездного туризма», — продолжает она. Гендиректор санаторно-курортной компании «Машук-Аква-Терм» Ольга Бокова, напротив, предполагает, что делать ставку пока лучше на внутренний рынок. Одной из мер поддержки, по ее мнению, может стать запрет на компенсацию услуг на лечение россиян за рубежом. А для предприятий, оплачивающих лечение в санаториях своих сотрудников, считает госпожа Бокова, необходимы дополнительные льготы. Эффективной мерой эксперт считает компенсации части затрат на проезд россиян к самим здравницам.

Ольга Мухина