Бизнес-журнал

С°К'О"

санаторно-курортная отрасль

№2(32) | 2017

РЕКЛАМА КУРОРТОВ – 300 ЛЕТ ИСТОРИИ
СТР. 6

ЗАВЕЩАНИЕ ПРОФЕССОРА ПЕВЗНЕРА
СТР. 12

УЧИМСЯ У ЛИДЕРОВ: СЕКРЕТЫ УСПЕШНОГО МАРКЕТИНГА
СТР. 28

ДВИЖЕНИЕ В ПРОДВИЖЕНИИ

РОССИЙСКАЯ
НЕДЕЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
RUSSIAN HEALTH CARE WEEK

4–8 декабря 2017

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

MedTravelExpo

Санатории. Курорты. Медицинские центры

САНАТОРИИ • КУРОРТЫ • МЕДИЦИНСКИЕ ЦЕНТРЫ
MEDTRAVELEXPO

1-я международная выставка медицинских и оздоровительных услуг, технологий оздоровления и лечения в России и за рубежом

Реклама 12+

www.mte-expo.ru

ЭКСПОЦЕНТР

ЦВК «Экспоцентр»

**04.12–
–08.12
2017**

MedTravelExpo

ЭКСПОЦЕНТР

САНАТОРИИ,
КУРОРТЫ,
МЕДИЦИНСКИЕ
ЦЕНТРЫ

Приглашаем Вас принять участие в международной выставке
«MedTravelExpo. Санатории, курорты, медицинские центры»

РЕШИТЕ ВСЕ БИЗНЕС-ЗАДАЧИ ЗА ПЯТЬ ДНЕЙ АКТИВНОЙ РАБОТЫ

- Найдите новых партнеров и клиентов
- Выгодно презентуйте свои услуги «лицом к лицу» – все то, что не сделать онлайн
- Обменяйтесь опытом, найдите свой путь к успешному бизнесу
- Укрепите имидж своей компании

ВПЕРВЫЕ НА ОДНОЙ ПЛОЩАДКЕ

- Санаторно-курортные учреждения
- Медицинские центры
- Профессионалы медицинского сообщества

УЧАСТНИКИ ВЫСТАВКИ

- Санаторно-курортные учреждения, оздоровительные пансионаты
- Медицинские центры и клиники
- Центры эстетической медицины
- Агентства медицинского туризма

ПОСЕТИТЕЛИ ВЫСТАВКИ

- Врачи
- Инвесторы
- HR-специалисты
- Представители агентств медицинского туризма
- Студенты и выпускники медицинских вузов
- Частные посетители
- Представители органов исполнительной и законодательной власти
- Руководители государственных и частных медицинских учреждений
- Представители профессиональных союзов
- Представители фондов социальной защиты и некоммерческих объединений
- Эксперты отрасли

Узнать подробности, подать заявку
можно на сайте www.mte-expo.ru

Реклама

Данный номер бизнес-журнала «СКО» должен был быть полностью посвящен стратегии развития санаторно-курортной отрасли, задание на разработку которой было дано правительству после заседания президиума Госсовета в августе прошлого года. Были названы сроки – не позже мая 2017 года. Сегодня начало июля, но стратегии так и нет, и никто в отрасли сейчас не скажет, когда она появится. Что же нужно сделать, чтобы решения, принятые на самом высоком уровне выполнялись? Думаю, что на этот вопрос также никто не даст ответа, включая и самого́ . В такой ситуации всем негосударственным санаториям и курортам, да, пожалуй, и государственным тоже, необходимо надеяться только на самих себя. Пора понять, что развитию конкретного санатория и отрасли в целом не поможет «…ни бог, ни царь, и не герой» и дорога в светлое будущее должна быть проложена «…своею собственной рукой!».

Дмитреев Сергей,
главный редактор

Содержание

СОБЫТИЯ

Реклама курортов – 300 лет истории 6

II Международный форум «Шипажай-2017»..... 10

«Здравница-2017» 11

ПИТАНИЕ

Завещание профессора Певзнера. Часть первая.....12

МАРКЕТИНГ

Маркетинг без маркетолога. Как санаторию продвигаться на выставках 20

МАРКЕТИНГ. ЛИДЕРСТВО

Учимся у лидеров: флагман Белокурихи «Алтай-West» делится секретами успешного маркетинга.....28

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Результаты автоматизации санатория 38

ОБМЕН ОПЫТОМ

Успех курорта – здоровье нации: секреты долголетия от ЛОК «Окжетпес» 40

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ

Инновационная IT-технология – комплексная автоматизированная система продаж.....46

РЕАБИЛИТАЦИЯ

Levitas. Нейромышечная активация 52

Оценка эффективности системы HUBER в рамках улучшения равновесия тела у пожилых пациентов.....54

Быть на шаг впереди.....56

ТЕРАПИЯ

Инвестиции в инновации 58

Журнал «Санаторно-курортная отрасль» №1(31), апрель 2017
Учредитель и издатель: ООО «Вита Техника Урал»
Регистрация: Федеральная служба по надзору в сфере связи, ИТ и массовых коммуникаций. Свидетельство о перерегистрации СМИ ПИ №ФС77-57794 от 18 апреля 2014 г.
Адрес издательства:
624251, Свердловская обл., г. Заречный, ул. Мира, 35
Адрес редакции: 624251, Свердловская обл., г. Заречный, ул. Мира, 35, тел. (34377) 7-40-97
Главный редактор: Сергей Федорович Дмитреев (info@vt66.ru)
Выпускающий редактор: Патрушева Вера (111@csko.ru)
Верстка: Владимир Михалицын
Корректор: Елена Ильина
Литературный корректор: Чебыкина Елена
Техническое обеспечение: Анатолий Жадобин
Отдел рекламы: тел. (34377) 3-16-88, 7-26-04
Работа с рекламодателями: Теплых Софья (115@csko.ru), Трусова Мария (110@csko.ru)
Цена: свободная
Дата выхода в свет: 15.07.2017

Члены редколлегии:
Разумов А.Н., д. м. н., президент Национальной Курортной Ассоциации, Заслуженный деятель науки РФ, Академик РАН.
Ефименко Н.В., и.о. директора ФГБУ «Пятигорский государственный научно-исследовательский институт курортологии» ФМБА России
Зайцев А.А., директор ФГБУН «Томский научно-исследовательский институт курортологии и физиотерапии» ФМБА России
Остапишин В.Д., директор ФГБУ «Научно-исследовательский центр курортологии и реабилитации» ФМБА России, г. Сочи
Пономаренко Г.Н., Зам. генерального директора по научной работе Санкт-Петербургского НПЦ медико-социальной экспертизы, протезирования и реабилитации инвалидов им. Г.А.Альбрехта, Заслуженный деятель науки РФ, доктор медицинских наук, профессор.

Отпечатано: типография ООО «Форт Диалог-Исеть», г. Екатеринбург, ул. Декабристов, 75. Тел. (343) 228-02-32
Тираж: 2 000 экз. **Подписано в печать:** 13.07.2017 г.
Редакция не несет ответственности за содержание рекламы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.
Подписной индекс:
34122 – каталог «Пресса России»

16+

www.csko.ru

вк /cko_journal

ok.ru/group/53459461472333

facebook /sko2009.ru

ПРОДОЛЖАЕТСЯ ПОДПИСКА на 2017 год

НА БИЗНЕС-ЖУРНАЛ

для руководителей предприятий санаторно-курортной отрасли

Чтобы оформить подписку, Вам нужно:

1. оплатить счет (см.ниже
2. отправить копию платежного поручения); и карточку предприятия с подробным почтовым адресом на эл. почту: 111@csko.ru или по факсу: +7 (34377) 7 – 29 – 80

www.csko.ru

Самый полезный журнал

по мнению **директоров санаториев**

ВСЕГО **1400 ₽**

ООО «Вита Техника Урал»
624250, Свердловская обл., г. Заречный, ул. Мира, д.35
Тел/факс (34377) 7-41-02, тел.7-29-80, 7-40-97; e-mail:info@vt66.ru; http://www.vt66.ru
ИНН **6639016862**, КПП **668301001**, ОГРН **1076639001295**, Р/с **40702810212840014362** в ЕФ ПАО «БИНБАНК» г. Екатеринбург, ул. Максима Горького, д.45, БИК **046577940**, К/с **30101810700000000940**, ОКПО **83427173**, ОКТМО **65737000**, ОКОГУ **49013**, ОКФС **16**, ОКОПФ **65**, ОКВЭД **46.46.8; 22.1; 33.10.1; 33.10.2**

Директор – Дмитреев Сергей Федорович (действует на основании Устава)
Зам.директора – Вихрев Евгений Евгеньевич
Главный бухгалтер – Балдина Надежда Ивановна

Счет № СКО-1088 от 10 июля 2017 г.

НАИМЕНОВАНИЕ	Сумма, руб.
Годовая подписка на журнал «Санаторно-курортная отрасль»	1400, 00
Итого:	1400, 00
НДС	—
Всего к оплате:	1400, 00

Всего к оплате: Одна тысяча четыреста рублей 00 коп. Счет действителен до 31.05.2017

Директор Дмитреев С.Ф.

Бизнес-журнал
Санаторно-курортная отрасль
С°К°О"
представляет

Чтобы продать
нужно рассказать

Глянцевый потребительский журнал

Современный
САНАТОРИЙ

Едем лечиться и отдыхать

- Вкусно и сочно рассказывает о лучших здравницах России
- Разъясняет, обучает и прививает любовь к санаторному лечению и отдыху
- Помогает выбрать Санаторий мечты

По вопросам размещения обращайтесь
в редакцию журнала «Санаторно-курортная отрасль»

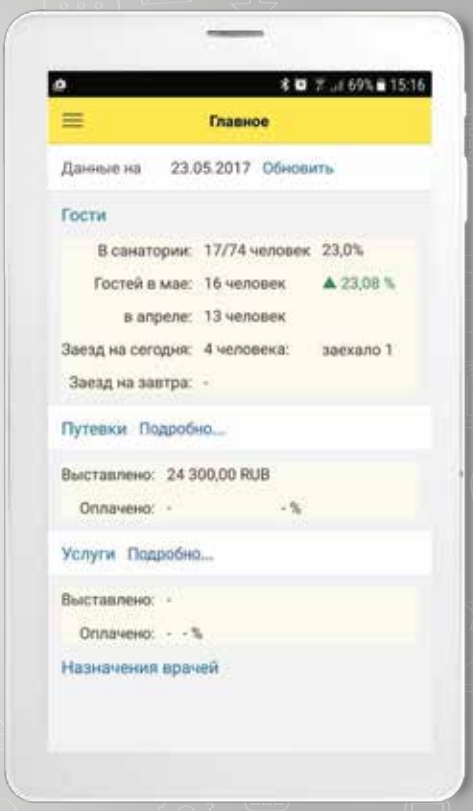
+7(343) 288-51-47, +7(34377) 7-26-04,
+7(932)1-222-765 ✉ 111@csko.ru

КУС: ДИРЕКТОР

КИНТ

Разработчик программного комплекса «Кинт: Управление санаторием» выпустил мобильное приложение «КУС: Директор» для руководителей санаторно-курортных и лечебно-профилактических учреждений. Приложение предоставляет доступ к оперативной информации, необходимой для принятия управленческих решений, включая сведения и аналитику о загруженности номерного фонда, реализации, поступлениях и персонале.

www.kint.ru/kus/
office@kint.ru
+ 7 (3412) 912 500



Реклама

НОВИНКА ДЛЯ САНАТОРИЕВ – ЖИДКАЯ СОЛЬ!

19 лет успешной работы

вся продукция сертифицирована

Для санаториев экономичная упаковка: пакеты массой нетто – 250г, 500г, и 1000 г. Варианты упаковки: фильтр-пакет, пп/пакет, фольгированная пленка. Жидкая соль, бишофит – 3-х литровые ПЭТ.

Преимущества жидкой соли:

- Сохраняются целебные свойства солевой ванны
- Удобство в использовании
- Эстетическая привлекательность

Контактный номер:
8 (3424) 26-80-08
www.dr-aqua.ru

Dr.Aqua

Реклама

РЕКЛАМА КУРОРТОВ – 300 ЛЕТ ИСТОРИИ

Надежда Валерьевна Маньшина,
эксперт по лечебно-оздоровительному туризму

Реклама курортов существует столько же, сколько и сами курорты. Для патрициев римские термы были не только аналогом современного wellness-центра, но и деловым клубом. Других посетителей в термы нужно было зазывать выкрикивая (лат. reclamare) об услугах банщиков, цирюльников, массажистов.

Сегодня вопрос рекламы или продвижения осложняется еще тем, что у нас, в отличии, от римлян, не сформирован культ здорового тела и здоровья в целом. Поколение сорокалетних (тот возраст, когда люди всерьез начинают задумываться о здоровье) не знают, что такое курортное лечение.

Вопросы о том каким должен быть современный курорт и как его рекламировать волнуют нас также, как и основателей курортного дела в России.

Триста лет назад, 24 июня 1717 г. Петр I издал Высочайший именной указ, данный Правительствующему Сенату, «О приискании в России минеральных вод». В это время он лечился на водах Спа. «Шпаданские» воды он оценил выше Карлсбадских и Пирмонтских, на которых бывал ранее. Спустя два года, когда был основан первый российский курорт на Марциальных водах, Император стал его первым гостем. К этому времени уже были проведены химические анализы и клинические исследования вод, построены дворцы для высоких гостей и, как бы мы сказали сегодня, нужно было заниматься продвижением курорта. Во время лечения Император издал новый указ «О целительных водах отысканных на Олонце». В указе был подзаголовок «Объявление о марциальных водах на Олонце», который более походил на рекламное объявление, без преамбулы, начинаясь словами: «Понеже оныя воды исцеляют различныя жестокия болезни, а именно…». Далее следовал длинный список болезней, от которых можно получить исцеление на олонецких водах. Спустя сто лет Ги де Мопассан писало французском курорте: «длиннейший список этих недугов, врачуемых в Анвале, отличался удивительным разнообразием и был утешителен для больных всех категорий».

Русская знать, вкусившая ранее Петра Великого все прелести курортного лечения на водах Европы, не спешила отправляться в российскую глубинку. «Врачую тело свое водами, а подданных примерами; и в том и в другом исцеление вижу медленное», – говорил Петр I своему врачу Р. Эрскину. В письме Генерал-адмиралу Ф.М. Апраксину он велел «неволею выслать» галерного мастера француза, которому доктор «весьма велел ехать на Олонец». Проще было отправить на курорт кого-нибудь из ближнего окружения, желательно, высокого сана, чтобы создать новостной повод. Современные маркетологи хорошо знают, что это лучшая реклама.

В газете «Ведомости» №2 в 1719 г. опубликована, казалось бы, типичная светская хроника о членах царской семьи. Однако, в заметке лишь констатируется факт отъезда к Марциальным водам Прасковьи Федоровны Салтыковой, матери Анны Иоанновны Ионановны. Далее расписываются не только лечебные свойства Марицальных вод, которые помогают практически от всех болезней, но и утверждается, что наши-то воды сильнее иных заграничных в действии признаны. Да, и князь Меньшиков туда поедет! Это была уже настоящая реклама. Заметим, что «Ведомости», основанные Петром I в 1702 г. в то время еще не печатали рекламные объявления. Реклама курортов была вообще одной из первых в России!

После смерти Петра о первом российском курорте забыли. Несмотря на то, что в начале XIX века в России были основаны новые курорты, в том числе самый известный сегодня – «Кавказские Минеральные Воды», русская знать продолжала ездить на воды в Европу, о чем в 1915 году писал русский бальнеолог Л.Б. Бертенсон:

«Россия стала главной поставщицей всех известных иностранных лечебных мест. Поездки на воды, предпринимаемые больными не только по предписанию врачей, но и по собственному почину, объясняются необходимостью для людей утомившихся, истрепавшихся и приобретших за зиму те или другие недуги, уйти из условий обыденной жизни и попасть в другие, более благоприятные — на чистый воздух, в новую обстановку. Больные с недугами, против которых недостаточно одного воздуха, а нужны лечебные воды или грязи, отправляются по указанию врачей, редко по собственному выбору, в соответственные лечебные места. Но ездят за границу не только ради лечения, но и для развлечений, и последние для некоторых больных представляют такую неотъемлемую принадлежность пользования на водах, без которой они не признают и самого лечения или не желают видеть успеха от него».

Сегодня слово «курорт» имеет совсем иную коннотацию, в контексте, чаще всего, вместе с прилагательным: пляжный, горнолыжный, лечебный. Это скорее место отдыха, чем оздоровления. Уже мало кто задумывается, что это сложное слово курорт (cure и ort) и означает лечебное место.

Каким должен быть современный курорт, куда приедут молодые люди, не имеющие опыта санаторно-курортного лечения, но хорошо знакомые с уровнем сервиса зарубежных курортных отелей? Как эффективно вести рекламную компанию? Какие инновационные технологии использовать для успешного продвижения? Обо всем этом можно будет узнать, а также обменяться опытом с другими представителями оздоровительного туризма, на **I межрегиональной конференции «Актуальные вопросы маркетинга и рекламы в оздоровительном туризме и частной медицине», которая пройдет в Екатеринбурге 14–15 ноября 2017 года.**

I МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МАРКЕТИНГА И РЕКЛАМЫ В ОЗДОРОВИТЕЛЬНОМ ТУРИЗМЕ И ЧАСТНОЙ МЕДИЦИНЕ

г. ЕКАТЕРИНБУРГ

14–15

НОЯБРЯ

(343) 288-51-47, (34377) 7-26-04

WWW.ВИТА-ТЕХНИКА.РФ

WWW.CSKO.RU

UP-SELL@CSKO

Министерство здравоохранения Свердловской области

Уральская Государственная медицинская академия

Свердловская областная клиническая больница №1

Межрегиональная ОО Научное общество физической и реабилитационной медицины

Журнал «СКО. Санаторно-курортная отрасль»

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

ИННОВАЦИОННАЯ МЕДИЦИНСКАЯ РЕАБИЛИТАЦИЯ. ФИЗИОТЕРАПИЯ, БАЛЬНЕОЛОГИЯ, ЛФК

10 октября г.Екатеринбург

Модератор и основной докладчик – заслуженный деятель науки РФ, доктор медицинских наук, профессор **Г.Н. Пономаренко**

Мероприятие аккредитовано в системе непрерывного медицинского образования в Российской Федерации с выдачей участникам соответствующего свидетельства

ПЛЕНАРНАЯ ЧАСТЬ:

- Доказательная медицина в реабилитации
- Как правильно читать медицинскую литературу
- Инновационные реабилитационные технологии
- Принципы санаторно-курортного лечения
- Нормативно-правовое регулирование санаторно-курортной деятельности

При поддержке компаний производителей и поставщиков медицинского оборудования для реабилитации и восстановительной медицины «Вита Техника», «Реамед», «Октопус», «Орбита»

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ОБОРУДОВАНИИ ДЛЯ РЕАБИЛИТАЦИИ ИНОСТРАННОГО И РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

- Нейромышечная активация в реабилитации пациентов с острой болью в спине
- Использование новейших тренажеров с обратной связью для нейромышечной реабилитации и диагностики
- Медицинская реабилитация при заболеваниях позвоночника и опорнодвигательной системы в целом с помощью медицинского оборудования ORMED.

Тел: 8(343)288-51-47, 8(34377)7-26-04 109@CSKO.RU

Реклама

Министерство здравоохранения Свердловской области

Уральская Государственная медицинская академия

Свердловская областная клиническая больница №1

Журнал «СКО. Санаторно-курортная отрасль»

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ РЕАБИЛИТАЦИИ В СПОРТИВНОЙ МЕДИЦИНЕ И ФИТНЕСЕ

11 октября г.Екатеринбург

ПЛЕНАРНАЯ ЧАСТЬ:

- Нейромышечная активация в фитнесе
- Внедрение медицинской реабилитации в фитнес-центрах – создание серьезного конкурентного преимущества

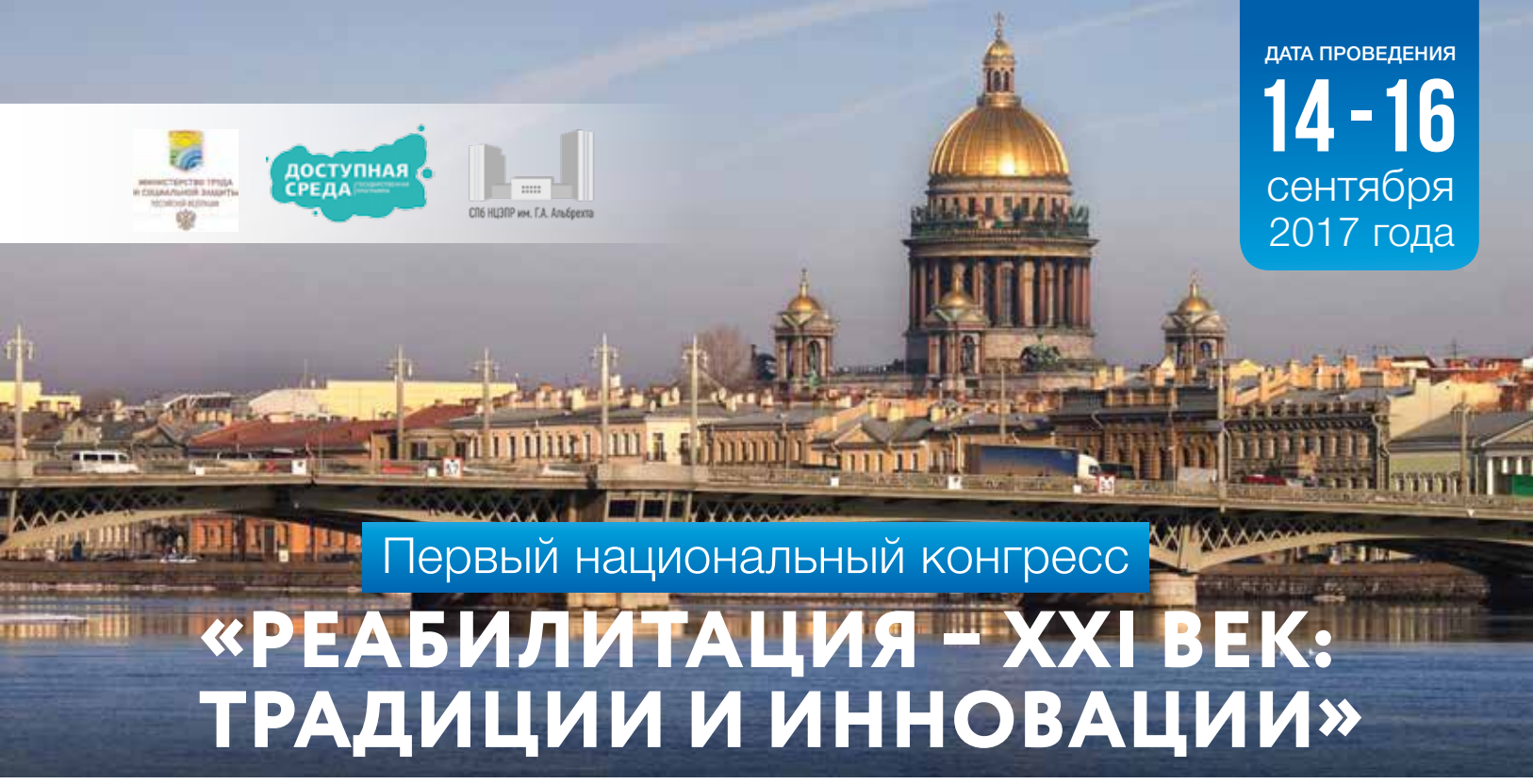
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ОБОРУДОВАНИИ ДЛЯ РЕАБИЛИТАЦИИ ИНОСТРАННОГО И РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА:

- Нейромышечная активация в реабилитации пациентов с острой болью в спине
- Использование новейших тренажеров с обратной связью для нейромышечной реабилитации и диагностики
- Медицинская реабилитация при заболеваниях позвоночника и опорно-двигательной системы в целом с помощью медицинского оборудования ORMED

При поддержке компаний производителей и поставщиков медицинского оборудования для реабилитации и восстановительной медицины «Вита Техника», «Реамед», «Октопус», «Орбита».

Тел: 8(343)288-51-47, 8(34377)7-26-04 109@CSKO.RU

Реклама



ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ
14 - 16
сентября
2017 года

Первый национальный конгресс

«РЕАБИЛИТАЦИЯ – XXI ВЕК: ТРАДИЦИИ И ИННОВАЦИИ»

Уважаемые коллеги!
Приглашаем Вас принять участие в Первом национальном конгрессе, посвященном актуальным проблемам и определению перспективных направлений развития реабилитации в Российской Федерации.

СТРУКТУРА КОНГРЕССА

Научная программа (5 конференц-залов, 7 мероприятий):
Пленарное заседание – «Реабилитация – XXI век: традиции и инновации»
Секционные заседания:
1. Организационно-правовое регулирование реабилитации. Пилотный проект по формированию системы комплексной реабилитации и абилитации инвалидов и детей-инвалидов.
2. Социальная и профессиональная реабилитация и абилитация. Ранняя помощь.
3. Инновационные технологии в реконструктивно-восстановительной хирургии.
4. Инновационные технологии протезирования.
5. Медицинская реабилитация. Санаторно-курортный этап реабилитации.
6. Образовательные технологии и подготовка кадров в реабилитации.
7. Обеспечение доступности объектов и услуг.
Кроме того – дискуссионные панели, круглые столы, мастер-классы, образовательные мероприятия, посещение центров социальной и медицинской реабилитации Санкт-Петербурга.

ОРГАНИЗАТОРЫ
Минтруд России; ФГБУ СПб НЦЭПР им. Г.А.Альбрехта Минтруда России; ФГБУ ДПО СПБ ИУВЭК Минтруда России; ФГБУ ФБМСЭ Минтруда России; ФГБУ ННПЦ МСЭиРИ Минтруда России

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА
Федеральное собрание Российской Федерации, Минздрав России, Минобрнауки России, Минкультуры России, Минспорта России, Минпромторг России, Правительство Санкт-Петербурга

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ
Конгресс-центр отеля Park Inn by Radisson Пулковская Санкт-Петербург, Московский пр., д. 1
+7 (812) 740-39-00

Оргкомитет конгресса «Реабилитация - XXI век»
тел: +7(812)544-13-26
reabincongress@gmail.com
www.reabincongress.ru

Текст: ***Дмитреев Сергей***

II МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ «ШИПАЖАЙ-2017»

Санаторные отрасли наших ближайших соседей – Белоруссии и Казахстана – чувствуют себя нисколько не хуже российской, а в плане внимания и поддержки со стороны государства, возможно, и лучше. Если посещение общебелорусского собрания санаториев стоит в планах на ближайшую осень, то форум санаториев Казахстана «Шипажай-2017» наш журнал посетил 20 – 21 апреля. Для сведения «Шипажай» переводится с казахского как «Здравница».

II Международный форум «Шипажай-2017» прошел в курортной зоне «Бурабай», более известной с советских времен как «Боровое». Организаторами мероприятия, посвященного вопросам развития санаторно-курортной отрасли, выступили Медицинский центр Управления делами Президента РК совместно с молодой Национальной Курортной Ассоциацией РК.

Гостей форума радушно приняла одна из лучших республиканских здравниц ЛОК «Окжетпес», празднующая в этом году 50-летие со дня основания.

В рамках двухдневной рабочей программы прошли конференции, научные семинары, круглые столы, тематика которых включала в себя менеджмент курортного дела, аккредитацию санаториев Казахстана, развитие санаторно-курортных организаций, сохранение и умножение традиций курортологии, повышение профессиональных знаний специалистов курортного дела. На Форуме прозвучали выступления представителей крупнейших научно-исследовательских институтов, центров медицинской реабилитации, санаторно-курортных учреждений из различных регионов Казахстана, ближнего и дальнего зарубежья.

Российскую санаторную отрасль представляли Президент Национальной Курортной Ассоциации академик А.Н.Разумов, бизнес-журнал «СКО», делегация санаториев Башкортостана и Татарстана.

Редакция журнала признает, что форум «Шипажай-2017», как и Всероссийский форум «Здравница», стал уникальной дискуссионной площадкой для развития деловых контактов и обмена опытом в развитии современных технологий санаторно-курортного лечения, медицинской реабилитации, спортивной медицины, индустрии курортного бизнеса, с презентацией самых современных достижений в области курортной и восстановительной медицины, а также передовых разработок технологий оздоровления.

Редакция журнала желает организаторам, чтобы следующий форум был еще более представительным и интересным, а сотрудничество между российскими и казахскими санаториями стало еще теснее. ■

«ЗДРАВНИЦА-2017»

В конце мая и начале июня почти параллельно прошли два крупных мероприятия собравшие представителей санаторно-курортной отрасли. С 30 мая по 1 июня в Уфе прошел 17-й Всероссийский форум «Здравница-2017», а с 5 по 7 июня в Москве III Международный конгресс «Санаторно-курортное лечение» и международная выставка «Бальнеотерапия, курортология и SPA. Бювет минеральных вод».

Программа конгресса состояла из докладов, посвященных санаторному лечению, и только несколько выступлений касались стратегии развития, законодательства и создания единого реестра санаториев.

Форум «Здравница» проводимый по инициативе Национальной курортной ассоциации традиционно охватил более широкий круг вопросов, относящихся к санаторной сфере. Они касались не только санаторного лечения, но и существующих проблем отрасли, поиска решений этих проблем, совершенствования менеджмента, пропаганды санаторного лечения и т.п.

Было проведено 2 пленарных заседания, 6 круглых столов на актуальные темы, волнующие медицинское и санаторно-курортное сообщество, 10 симпозиумов, 2 бизнес-семинара, 8 мастер-классов, в том числе 2 бизнес-тренинга, 10 лекций и т.д.

За три дня работы Форума были освещены следующие тематики:

- законодательные и нормативно-правовые основы существования и развития курортного дела в России;
- инвестиционная привлекательность курортной отрасли Российской Федерации;
- технологии санаторно-курортного лечения и медицинской реабилитации в области терапии, педиатрии, травматологии и ортопедии, неврологии, кардиологии, физиотерапии, лечебной физкультуры и спортивной медицины;
- современные проблемы детской курортологии;
- инновационные технологии санаторно-курортного лечения и оздоровления;
- различные концепции развития санаторно-курортных учреждений, как объектов SPA- и wellness-индустрии;
- рациональное использование и эффективное применение природных лечебных факторов;
- оценка качества, маркетинг и технологии повышения привлекательности санаторно-курортных услуг;
- вопросы управления санаторно-курортным комплексом и вопросы работы с персоналом;
- проблемы и перспективы сотрудничества курортной отрасли с представителями турбизнеса.

По данным организаторов на Форуме присутствовало более 900 гостей из различных регионов России. В Выставке достижений санаторно-курортной отрасли участвовало около 162 организации из 32 регионов Российской Федерации и зарубежных стран, среди них были 18 крупных производителей медицинского оборудования, более 95 санаторно-курортных организаций, производители и организаторы лечебного питания, ассоциации и санаторно-курортные сообщества. ■

ЗАВЕЩАНИЕ ПРОФЕССОРА ПЕВЗНЕРА

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

М.И. Кочиашвили,
врач, почетный доктор медицинских наук,
эксперт санаторно-курортной отрасли

В классическом понимании, лечебное питание – это питание, обеспечивающее удовлетворение физиологических потребностей организма человека в пищевых веществах и энергии с учетом механизмов развития заболевания, особенностей течения основного и сопутствующего заболеваний и выполняющее профилактические и лечебные задачи.
Выдающийся врач, создатель Клиники лечебного питания (ныне Клиника ФГБУН «ФИЦ питания и биотехнологии») Мануил Исаакович Певзнер писал: «Лечебное питание – не эмпирия, а научно обоснованные изыскания на почве сопоставления экспериментальных данных на животных и на человеке с данными биохимических исследований и клинических наблюдений».

ИСТОРИЧЕСКИЙ ЭКСКУРС

Лечебное питание является неотъемлемым компонентом лечебного процесса и профилактических мероприятий, включает в себя пищевые рационы, которые имеют установленный химический состав, энергетическую ценность, состоят из определенных продуктов, в том числе специализированных продуктов лечебного питания, подвергаемых соответствующей технологической обработке.

Специализированные продукты лечебного питания представляют собой продукты с установленным химическим составом, энергетической ценностью и физическими свойствами, доказанным лечебным эффектом. Такие продукты оказывают специфическое влияние на восстановление нарушенных или утраченных в результате заболевания

функций организма, профилактику этих нарушений, а также на повышение адаптивных возможностей организма.

«Миллионы людей осознали, что при соблюдении лечебного питания можно улучшить самочувствие, повысить эффективность труда. До Певзнера подобного не суждено было осуществить ни одному диетологу в мировой истории. И лучший памятник от благодарных пациентов и врачей – это память о профессоре Певзнере на протяжении десятилетий» (М.М. Гурвич)

Ни одному диетологу в мире, за всю историю современной медицины, не удалось того, что смог сделать великий ученый и врач – Мануил Исаакович Певзнер.

Работы М.И. Певзнера «Рациональное и лечебное питание» с подзаголовком «Практическое руководство по организации лечебного питания на курортах, в санаториях, домах отдыха и диетстоловых» открыли новое направление в лечении многих хронических заболеваний.

ОРГАНИЗОВАВ в 1930 году Клинику лечебного питания на базе Центрального научного института питания, которую сам и возглавил, М.И. Певзнер долгие годы оставался локомотивом развития диетологии в нашей стране и в первую очередь в санаторно-курортных учреждениях.

Организовав в 1930 году Клинику лечебного питания на базе Центрального научного института питания, которую сам и возглавил, М.И. Певзнер долгие годы оставался локомотивом развития диетологии в нашей стране и в первую очередь в санаторно-курортных учреждениях.

Созданная им и внедренная в практику лечебно-профилактических учреждений групповая система диетических столов, до сих пор не потеряла свою актуальность. При этом сам М.И. Певзнер говорил о том, что групповое питание (принцип которого лечить болезнь, а не больного) – мера вынужденная. Он писал: «При проведении массового питания на курортах и в санаториях мы принуждены выдвинуть, с точки зрения рационализации и экономии, принцип группового питания». Он прекрасно понимал, что индивидуальное лечебное питание дорогое удовольствие для большинства людей, находящихся в санаториях. Поэтому он утверждал: «При проведении в каждом лечебном учреждении принципа не индивидуального, а группового питания, количество диетических столов должно соответствовать количеству отдельных заболеваний».

В те годы большое внимание уделялось технологии приготовления диетических блюд, вопросам кулинарии, уровню подготовки врачей, диетических сестер и поваров. Врачи санатория, назначая лечебное питание, тщательно изучали диетический анамнез пациента, учитывали наличие сопутствующих заболеваний, непереносимость отдельных продуктов и пищевую аллергию. Врачи активно сотрудничали с шеф-поваром санатория.

ИССЛЕДОВАНИЯ ПОКАЗЫВАЮТ, что по степени удовлетворенности пациентов и отдыхающих от пребывания в санатории, недовольство качеством и уровнем питания является выраженно лидирующим фактором

ТЕНДЕНЦИИ НАШЕГО ВРЕМЕНИ

Наблюдая реальную картину по лечебному питанию в большинстве современных санаториев и свежие тенденции превращения санатория в загородный отель со шведским столом недиетического питания, хотел бы оставшимся в строю диетологам, а также врачам санаториев напомнить высказывания выдающегося русского терапевта М.Я. Мудрова: «Я намерен сообщить вам новую истину, которой многие не поверят и которую, может быть, не все из вас постигнут. Врачевание не состоит в лечении болезни… Врачевание состоит в лечении самого больного». И далее: «Каждый больной, по различии сложения своего, требует особого лечения, хотя болезнь одна и та же».

Сам профессор М.И. Певзнер признавал, что «номерная», групповая система диетических столов – это отнюдь не абсолютная рекомендация, а лишь ориентировочная схема диетического лечения. Профессионалы диетологи согласны с тем, что в каждом конкретном случае необходимо учитывать форму и стадию заболевания, особенности обмена веществ, массу тела, сопутствующие заболевания, а также привычки и вкусы больного, если они разумны и не наносят ущерба здоровью. К тому же необходимо принимать во внимание непереносимость и пищевую аллергию к тем или иным продуктам питания, в том числе и скрытые формы. Нельзя включать в меню даже полезные по химическому составу блюда, если пациент не переносит их в силу разных обстоятельств. Продвинутые врачи-диетологи сходятся во мнении, что нет, и не может быть стандартного лечебного питания, а групповая система диетических столов не может быть идеальной.

Все вышеперечисленное относится в первую очередь к соблюдению научных и клинических принципов организации лечебного питания в санаторно-курортной отрасли. Но правда жизни, к сожалению, включает в себя еще множество нерешенных проблем разного характера. И вся эта ситуация, в настоящее время, дополнительно отягощаются стремительной коммерциализацией санаторной отрасли и неоправданным креном в пользу туристических услуг взамен лечения и оздоровления.

Сразу хочу подчеркнуть, что к счастью, есть ряд санаториев в различных регионах России, где эффективно организовано питание разных групп пациентов и практически здоровых людей, а лечебное питание поставлено на высокий уровень. Но, к сожалению, они составляют не более 5–7% от общего числа. Наши исследования показывают, что по степени удовлетворенности пациентов и отдыхающих от пребывания в санатории, недовольство качеством и уровнем питания является выраженно лидирующим фактором.

ЗАБЫТОЕ НАСЛЕДИЕ

Каковы же основные факторы и проблемы, которые из года в год приводят к массовой деградации качества и уровня лечебного питания в большом количестве санаториев нашей страны?

Первоочередной проблемой я назвал бы не низкий уровнь финансирования службы питания, как, возможно, подумали многие уважаемые читатели этой статьи (хотя это важнейшая составляющая проблематики), а отсутствие последние десятилетия у отрасли лидера, уровня профессора М.И. Певзнера и соответствующей школы диетологов. Во многом, причиной этого является уничтожение целой плеяды выдающихся ученых института питания во время репрессий в начале пятидесятых годов прошлого века. Это привело к тому, что потенциал и темп развития был во многом утерян.

Действующие приказы, регламентирующие совершенствование лечебного питания в лечебно-профилактических учреждениях Российской Федерации, не могут справиться с нарастающими проблемами в отрасли и не идут в ногу со временем. И это несмотря на постоянные поправки и дополнения. Беда в том, что даже то, что декларируют разные законы, регулирующие отрасль, едва ли выполняется большинством санаторно-курортных учреждений. Вопрос, почему?!

С нами вкуснее...

ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ
ООО « АГРО-Т»

ПОСТАВЛЯЕМ КОЛБАСНУЮ И МЯСНУЮ ПРОДУКЦИЮ ВЕДУЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ В САНАТОРИИ, ДОМА ОТДЫХА, РЕСТОРАНЫ, ПИЦЦЕРИИ

ЛЬГОТНЫЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ
★
ДОСТАВКА В ЛЮБОЙ РЕГИОН

Реклама

МОСКВА, КОРОВИНСКОЕ Ш., 35, СТР.4
ТЕЛ.: +7(495) 532 -57-31
СОТ.: +7(926) 037-78-54
AGRO-T2016@YANDEX.RU
WWW.BESTTORG.ORG

ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО САНАТОРИЕВ не имеют врачей-диетологов вообще, во многих они трудятся на полставки, и они малоэффективны

Давайте посмотрим на перечень основных законов, соблюдение которых реально необходимо для достижения эффективности и безопасности лечебного питания в санаториях.

1. Федеральный закон РФ от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».
2. Федеральный закон РФ от 30.03.1999 № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения».
3. Федеральный закон РФ от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».
4. Федеральный закон РФ от 12.06.2008 № 88-ФЗ «Технический регламент на молоко и молочную продукцию» (с изменениями от 22.07.2010).
5. Федеральный закон РФ от 27.10.2008 № 178-ФЗ «Технический регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей».
6. Федеральный закон РФ от 24.06.2008 № 90-ФЗ «Технический регламент на масложировую продукцию».
7. Федеральный закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей».
8. «Основы государственной политики в области здорового питания на период до 2020 г.», утвержденные распоряжением Правительства РФ № 1873-р от 25.10.2010.
9. Приказ Минздрава РФ от 15.11.2012 № 920н «Об утверждении Порядка оказания медицинской помощи населению по профилю «диетология».
10. Приказ Минздрава РФ от 05.08.2003 № 330 «О мерах по совершенствованию лечебного питания в лечебно-профилактических учреждениях Российской Федерации» (с изменениями на 21 июня 2013 г.).
11. Приказ Минздравсоцразвития РФ от 01.11.2005 № 624 «О внесении изменения в инструкцию по организации лечебного питания в лечебно-профилактических учреждениях, утвержденную приказом МЗ РФ от 05.08.2003 № 330».
12. Приказ Минздрава РФ от 21.06.2013 № 395н «Об утверждении норм лечебного питания».
13. Приказ Минздрава СССР от 05.05.1983 № 530 «Об утверждении инструкции по учету продуктов питания в лечебно-профилактических и других учреждениях здравоохранения, состоящих на Государственном бюджете СССР» (с изменениями от 17 мая 1984 г.).
14. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51074–2003 «Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования» (утв. постановлением Госстандарта РФ от 29 декабря 2003 г. № 401-ст) (с изменениями от 15 декабря 2009 г.).
15. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 53861–2010 «Продукты диетического (лечебного и профилактического) питания. Смеси белковые композитные сухие. Общие технические условия».
16. Письмо ФФОМС от 31.08.2005 № 4186/13-и «Об организации лечебного питания».
17. Методическое письмо от 23.12.2004 МЗ СР РФ «Способ определения пищевого статуса больных и методы его коррекции специализированными продуктами лечебного питания в условиях стационарного и санаторно-курортного лечения».
18. Методические рекомендации от 03.02.2005 МЗ СР РФ «Организация лечебного питания в лечебно-профилактических учреждениях».
19. Методические рекомендации от 25.07.2005 МЗ СР РФ «Специализированное лечебное питание в лечебно-профилактических учреждениях».

Все эти законы важны и их необходимо выполнять. А тут мы подходим сразу к двум следующим ключевым проблемам: дефицит кадров в штатном расписании санатория и уровень подготовки специалистов.

Огромное количество санаториев не имеют врачей-диетологов вообще, во многих они трудятся на полставки, и они малоэффективны. К тому же многие санатории, в дополнение к вышесказанному, имеют одну единственную диетсестру вместо двух и более. Их обычно замещают администраторы зала. У многих неполный штат и остальных сотрудников службы питания – технолог и калькулятор тоже в дефиците. Уровень большинства руководителей службы »

23-24 ноября 2017 г.

Главный Медиацентр, Имеретинская низменность

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИСТСКИЙ ФОРУМ В СОЧИ

SIFT

ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ ИЛИ ПОСЕТИТЬ ГЛАВНУЮ ДЕЛОВУЮ ПЛОЩАДКУ ПО ВНУТРЕННЕМУ И ВЪЕЗДНОМУ ТУРИЗМУ В РОССИИ

23-24 ноября
XXIII Международная туристская выставка
«Курорты и Туризм. Сезон 2017-2018»

23-24 ноября
XVIII Международная специализированная выставка
«Гостинично-ресторанный бизнес-2017»

23-24 ноября
Конгресс «Ключевые стратегические направления развития, технологии и сервис во внутреннем и въездном туризме»

20-22 ноября
Ознакомительно-образовательные туры по объектам курортно-делового Сочи

www.tour-forum.com

+7(862) **262-26-93**

Мероприятие проводится под эгидой Администрации города Сочи, при содействии Федерального Агентства по туризму РФ, Российского союза туриндустрии, Администрации Краснодарского края, Торгово-промышленной палаты Краснодарского края и Торгово-промышленной палаты г. Сочи

Организатор выставок: ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ СОУД СОЧИНСКИЕ ВЫСТАВКИ 25 ЛЕТ

Организатор Форума:

Координатор конгресса: АЛЕАН

Реклама

питания, заведующих производством, поваров и официантов оставляет желает лучшего, мягко говоря. Текучесть кадров в санаториях, по моим многолетним наблюдениям, самая высокая именно в этой службе. Во многих санаториях вся диетология часто держится на диетсестре. Требовать от диетсестры делать работу врача диетолога или технолога, как сами понимаете, просто невозможно, при всем желании.

Все это довольно часто усугубляется низким бюджетом на питание (в основном не от хорошей жизни). Низкий бюджет приводит к закупкам продуктов низкого качества, крайне ограниченному ассортименту. В таких санаториях, содержание в меню свежих овощей и фруктов, качественной рыбы и морепродуктов явно в дефиците.

Часто, не лучше обстоят дела с концепцией лечебного питания в санаториях, где бюджет вполне приемлем. Массовое увлечение шведскими столами, где принципы лечебного питания напрочь отсутствуют, приводит к ухудшению состояния здоровья многих пациентов, набору веса, нарушению обмена веществ. А тенденция реализации принципа «Всё включено» (англ. all inclusive – система обслуживания в отелях), однозначно приведет к окончательному умерщвлению концепции лечебного питания в этих санаториях.

Ситуация отягощается низким уровнем культуры и знаний пациентов и отдыхающих в области диетологии и рационального питания. В единичных санаториях на регулярной основе действуют школы правильного питания и инструктаж врача-диетолога в первый день заезда.

Парадоксально, но факт, что многие граждане (с высокой платежеспособностью) нашей страны, которая первой в мире разработала и реализовала массовое применение лечебного питания в целях лечения и оздоровления населения, уезжают за этим в клиники и на курорты за границей, ежегодно вывозя из страны огромные суммы. И вместо нашей отрасли, они финансируют наших конкурентов за пределами России.

МАССОВОЕ УВЛЕЧЕНИЕ шведскими столами, где принципы лечебного питания напрочь отсутствуют, приводит к ухудшению состояния здоровья многих пациентов, набору веса, нарушению обмена веществ.

И тут невольно вспоминаются истоки развития наших курортов в дореволюционной России. В конце XIX века Министерство финансов России собрало статистику о ежегодных тратах своих граждан на лечение и отдых на курортах за пределами Российской империи. Цифра оказалась колоссальной, около двухсот миллионов рублей. В современном эквиваленте это двести миллиардов рублей. В связи с этим фактом правительство начало финансировать и срочно развивать собственные курорты. На сегодня ситуация не на много лучше.

Есть ли выход из этой ситуации?! Возможно ли сохранить наследие профессора М.И. Певзнера и спасти наши санатории от превращения в пансионаты с лечением?!

Об этом, уважаемые коллеги и читатели, поговорим в следующем номере журнала. ■

ВИТА ТЕХНИКА

ПОЛНЫЙ СПЕКТР МЕДОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ЛЕЧЕНИЯ

Более 600 наименований техники

Отправка из Екатеринбурга в любую точку России, Казахстана, Белоруссии любыми транспортными компаниями.

Пуско-наладочные работы, гарантийное и послегарантийное обслуживание

Реклама

НАДЁЖНО ВЫГОДНО УДОБНО

ООО «Компания «Вита Техника»
Склад и офис: 624250, Свердловская обл., г. Заречный, ул. Мира, 35
Тел.: 8 (343) 288 51 46, 8 (800) 550 22 67 , 8 (34377) 7 40 97
Эл. почта: info@vt66.ru Сайт: www.вита-техника.рф, www.vt66.ru

МАРКЕТИНГ БЕЗ МАРКЕТОЛОГА

КАК САНАТОРИЮ ПРОДВИГАТЬСЯ НА ВЫСТАВКАХ

Текст: Ладейщикова Наталья

Нет маркетолога – это одна из причин, по которым санаторий пропускает event-мероприятия курортной отрасли. Некому убедить директора, что это полезно, некому проработать концепцию участия, а после – оценить его эффективность и скорректировать стратегию продвижения здравницы.

Нет лишних денег – второй барьер, который мешает санаторию заявить о себе на выставке. Да, по объемам затрат участие в выставках занимает одну из первых строк рекламного бюджета. Однако есть веский контраргумент. Его приводит заведующий кафедрой выставочного бизнеса НОУ «Московский банковский институт» Святослав Курзнер: «Ни один другой род маркетинговой деятельности, кроме выставок, не поможет вам достичь столь большого количества целей в целом ряде направлений, включая личные продажи, общение с клиентами, укрепление бренда, исследование рынка, связь с общественностью и построение каналов продаж».

Эксперт назвал самые популярные цели, которые компании преследуют, приезжая на выставку в качестве участника.

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ ВЫСТАВКА

ОПРЕДЕЛИТЕ ЦЕЛИ СВОЕГО ПРИСУТСТВИЯ НА ВЫСТАВКЕ.

Себя показать и других посмотреть – это не цель. Привлечь к себе внимание клиентов – тоже. Цель должна быть более конкретной, достижимой за ограниченное время, а ее реализация – измеримой, то есть выражаться количественными показателями. Детализируйте цели, разбивая их на задачи, например:

ЦЕЛЬ – ЗАЧЕМ Я ИДУ НА ВЫСТАВКУ	ЗАДАЧИ – ЧТО Я БУДУ ДЕЛАТЬ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ
Сформировать или поддержать имидж, подтвердить присутствие на рынке	- Участвовать в круглых столах, семинарах, форумах в качестве экспертов - Демонстрировать возможности здравницы: уместно говорить о богатой истории, связи поколений специалистов, современных технологиях и неизменно высоком качестве услуг
Изучить рынок и конкурентов	- Знакомиться с предложениями других участников выставки - Выявлять сильные и слабые стороны здравниц своего региона, слабо развитые ниши - Искать варианты отстройки от конкурентов
Наладить деловые связи с партнерами (агентствами, поставщиками, медицинскими учреждениями, страховыми компаниями)	- Завязывать новые контакты, посещая семинары, стенды, участвуя в круглых столах - Возобновлять и укреплять старые связи во время деловых и неформальных мероприятий в рамках выставки
Привлечь больше потенциальных клиентов	- Максимально полно и в выгодном свете преподносить услуги, сервис, другую информацию, которую ищет целевая аудитория - Делать акцент на уникальном торговом предложении (УТП): технологии, новой услуге, о причине, которая объясняет ваше присутствие на выставке
Изучить целевую аудиторию	- Проводить анкетирование среди посетителей выставки - Наблюдать за тем, какие стенды привлекают больше людей, и выявлять причины повышенного интереса - Собирать контакты посетителей своего стенда