Санаторно–курортное оснащение

№2 (4) 2010

Июнь

Специальное приложение к информационно-рекламному обозрению «Вита информ»

ООО «ТРИММ МЕДИЦИНА»
г. МОСКВА
107113, Россия, Москва,ул. Лобачика, 15
Тел.: (495) 661-41-41, Факс: (495) 228 77 99 (многоканальные)
E-mail: Info@trimm.ru, www.trimm.ru

ООО «ТРИММ СЕВЕРО-ЗАПАД»
г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
196192, Россия, г. Санкт-Петербург, пл. Конституции, д.7, офис 640
Тел.: +7 (812) 676-1-888, Факс: +7 (812) 676-1-888
E-mail: info@trimm-spb.ru, www.trimm.ru

ООО «ТРИММ-ЮГ»
г. СОЧИ
354065, Россия, г. Сочи, ул.Красноармейская, д. 7А
Тел.: +7 (8622) 54-05-39, Факс: +7 (8622) 54-05-33
E-mail: trimm-yug@yandex.ru, www.trimm.ru

Стр. 4

Профессиональный санаторий обязательно должен предлагать посетителям оздоровительные и лечебные программы по профилю заболеваний...

Стр. 6

При выборе здравницы для лечения мы должны помочь потребителю, прежде всего, не ошибиться, ведь речь, в конце концов, идет о его здоровье. Как потребителю выбрать из великого множества здравниц именно ту, лечение в которой отвечает именно его потребностям?..

Стр. 10

Сложно сказать, что будет с социальными программами. Понятно одно — низкая стоимость койко-дня делает работу с социальным контингентом бессмысленной для многих санаториев...

Стр. 12

Для того чтобы планировать дальнейшее развитие и грамотно позиционировать санаторий на рынке, пришлось определиться с его аудиторией и услугами, которые он может предоставить...

ООО «ЛФК»

Оборудование для лечебной физкультуры и комплексной реабилитации

Реабилитационное оборудование для восстановления двигательных функций людей (инвалидов) перенесших травму спинного мозга, инсульт, детский церебральный паралич (ДЦП) и различные заболевания опорно-двигательного аппарата (ОДА)

РЕАБИЛИТАЦИОННЫЕ ПНЕВМОТРЕНАЖЕРЫ («HUR», ФИНЛЯНДИЯ)
Тренажеры реабилитационной линии позволяют проводить занятия прямо в коляске

ОПОРЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ С ДЦП («ПРОТЭКС-ГАРАНТ», РОССИЯ)

ПАРАПОДИУМ («MDH», Польша)

Опоры нижних конечностей и туловища, для обеспечения вертикализации и передвижения инвалидов — аппарат ортопедический «Динамический параподиум»

ТИСА-ТРЕНАЖЕРНО-ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА («САНДР», РОССИЯ)

Россия, 193230, С-Петербург,
ул. Тельмана 12а-3
Тел.: (812) 702-77-21;
тел.\факс: (812) 447-42-51,
8-981-724-64-51
e-mail: lfkspb@yandex.ru
www.lfkspb.ru

Содержание

В номере:

4 стр. X юбилейный Всероссийский Форум «Здравница-2010»

5 стр. «Здравница-2010» – нам доверяют!

6 стр. В постоянном развитии

9 стр. «АТ Инженеринг»: ваша кухня под надежной защитой!

10 стр. Туризм и курорты: уроки кризиса

12 стр. Оптимизация деятельности санаторно-курортного учреждения на примере санатория «Россия», г. Белокуриха

15 стр. Сенсорные киоски — всё для удобства ваших клиентов!

16 стр. Автоматизация санатория: особенности, бизнес-процессы, сроки, примеры, результаты

18 стр. Медицинская Информационная Система для санаторно-курортных учреждений

20 стр. Здоровье на ладони

22 стр. Модульные реабилитационные бассейны

23 стр. Контрастный душ «Калипсо» — новое слово в водолечении!

24 стр. Колоногидротерапия: древнее лечение в новом формате

26 стр. Антиоксидантный продукт в питании – путь к здоровью и долголетию

28 стр. «Витабаланс Мультивит» в лучших здравницах России

30 стр. Спорт в удовольствие!

Специальное приложение «Санаторно-курортное оснащение»

Учредитель и редакция: ООО «Компания «Вита техника»
Адрес учредителя и редакции:
624251, Свердловская обл., г. Заречный, ул. Мира, 35
Тел./факс: (34377) 3-16-88
Internet: www.csko.ru

Главный редактор: Дмитреев С.Ф.
e-mail: info@vt66.ru

Выпускающий редактор: Ланских Анна
e-mail: 109@csko.ru

Менеджер по рекламе: Денисова Мария
e-mail: 111@csko.ru

Распространение: бесплатное.
Тираж 2500 экз.
Периодичность: 4 раза в год.

Все рекламируемые товары и услуги подлежат обязательной сертификации.
Ответственность за содержание рекламы несут рекламодатели.

Отпечатано: ООО «Типография «Артес»,
г. Екатеринбург, ул. Н. Онуфриева, 24/3-52

В мае 2010 года прошло значимое для всей санаторно-курортной отрасли событие —

X юбилейный Всероссийский Форум «Здравница-2010»

Форум имеет статус крупномасштабного мероприятия в мире индустрии российского туризма и ежегодно собирает ведущих специалистов и лучшие санаторно-курортные организации России.

В работе форума **«Здравница-2010»** приняли участие представители различных ведомств, работники сферы здравоохранения и курортологии. На торжественном открытии выступил с приветствием и напутственным словом генеральный директор Российского научного центра восстановительной медицины и курортологии Александр Николаевич Разумов.

В рамках форума состоялось множество научно-практических мероприятий: симпозиумы, круглые столы, мастер-классы, на которых специалисты освещали актуальные вопросы оздоровления населения и развития технологий реабилитации, рассказывали о внедрении инновационных разработок в своих учреждениях.

«Здравница-2010» открыла для специалистов новые возможности по изучению насущных проблем формирования системы современных санаторных комплексов и индустрии курортного дела. На форуме на открытое обсуждение были вынесены актуальные для отрасли проблемы, одна из которых — это положение российских курортов на мировом туристическом рынке. Было отмечено, что главное отличие российских санаториев от зарубежных курортов — наличие качественного лечения. Санаторно-курортные учреждения должны работать над развитием лечебного направления в большей степени, тогда к ним повысится интерес потребительской аудитории и не будет такого оттока отдыхающих заграницу. Решением данной проблемы может послужить внедрение новых технологий в области физиотерапии и реабилитации пациентов, оснащение предприятия современным медицинским оборудованием и привлечение высокопрофессиональных кадров. Нужно помнить, что средства, вложенные сегодня в организацию лечения, отдыха, сервиса — инвестиции в завтрашний день.

Еще одна не менее актуальная проблема всей санаторно-курортной отрасли — отсутствие единой туроператорской системы, следствием чего является плохая наполняемость здравниц. Решением данной проблемы может послужить поиск корпоративного клиента. Нужно как можно ярче и чаще заявлять о своих услугах, лечебных программах, природных факторах, предлагать выгодные условия сотрудничества. Для этого нужно развивать прямые продажи и грамотно продвигать медицинский продукт. Проблема позиционирования сейчас выходит на первый план. Многие здравницы привыкли, что им необязательно заявлять о себе, тратиться на рекламу, но сейчас времена изменились. В свете рухнувшей системы туроператора и пришедших на смену социальных программ, основным средством спасения выступает грамотное продвижение своего продукта.

Традиционно в рамках форума проходила выставка. Именно здесь лучшие и успешные санаторно-курортные организации России радовали своим гостеприимством, угощениями, делились опытом и достигнутыми успехами с коллегами.

Конечно, выставка была бы бессмысленной без производителей и поставщиков физиотерапевтического оборудования, фитопрепаратов, инженерных систем, программных, образовательных продуктов, спа-технологий. Благодаря проведению такого мероприятия санаторно-курортный комплекс постоянно развивается, ведется творческий поиск и разработка новых высокоэффективных технологий оздоровления населения.

Санаторно-курортная отрасль играет очень важную роль в деле укрепления здоровья граждан, в вопросах профилактики заболеваний, реабилитации и долечивании пациентов. Искренне надеемся, что результаты работы Всероссийского форума **«Здравница-2010»** при продуктивном сотрудничестве ученых и практиков послужат развитию санаторно-курортного комплекса России и организации лечебно-профилактической работы, что увеличит рост популярности российских здравниц.

Анна Ланских

Открытие Форума членами организационного комитета

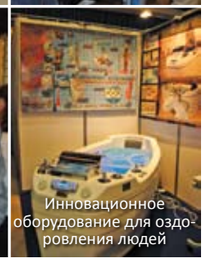
Фееричное открытие выставки

Мастер-класс по талассотерапии

Участники радовали запоминающимися стендами

Санатории боролись за звание «Лучший»

Подлинное радушие на стендах Башкирских санаториев



Инновационное оборудование для оздоровления людей

«Здравница–2010» — нам доверяют!

Сегодня мы беседуем с генеральным директором Российского научного центра восстановительной медицины и курортологии, человеком, который стоял у истоков зарождения мероприятия «Здравница», Александром Николаевичем Разумовым.
Александр Николаевич занимается вопросами курортологии уже более 30 лет, и он как никто другой сможет рассказать о проблемах, о дальнейших перспективах развития санаторно-курортной отрасли в России.

— Александр Николаевич, расскажите, как появилась идея проведения форума «Здравница»? Как Вы оцениваете сегодняшнее мероприятие? Удалось ли воплотить в жизнь намеченные планы?

— В 2001 году усилиями Российского научного центра восстановительной медицины, а также руководителей санаторно-курортных учреждений, национальной курортной ассоциации, Министерства здравоохранения была предпринята попытка сконцентрировать внимание на популяризации санаторно-курортного лечения и отдыха в целях привлечения финансового потока в Россию и использования потенциала российских курортов для оздоровления и долечивания людей. И я считаю, что нам это удалось.

В дальнейшем при поддержке Валентины Ивановны Матвиенко (в то время она была вице-премьером правительства РФ) было выпущено распоряжение правительства о проведении форума «Здравница» не только в 2001 году, но и в последующие. В этом году мы проводим 10-й юбилейный форум. Сегодняшнее мероприятие характерно тем, что география участников расширяется. Если традиционно в форуме участвовали представители от таких стран, как Куба, Италия, Украина, Белоруссия, Румыния, Венгрия, то сегодня диапазон участников значительно расширился. На стендах каждый присутствующий может увидеть фирмы из Литвы, США, Израиля, Франции. Это говорит о том, что нам доверяют, что экспертные оценки людей, которые участвуют в разработке и реализации современных технологий в медицинской реабилитации и в восстановительном лечении достаточно высоки.

Данная выставка является демонстрацией современных достижений в области восстановительной медицины, реабилитации и курортологии. Традиционно на выставке санатории со всей России могут продемонстрировать свои достижения: это и минеральные лечебные столовые воды, и лечебные грязи, газы, и качество обслуживания отдыхающих. Представители с большим радушием принимают на своих стендах гостей и рассказывают об уникальных продуктах и услугах, программах лечения и питания (это, кстати, новое направление в современной курортологии).

Люди едут на курорт, чтобы поднять физическую активность и укрепить здоровье, сохранить фигуру и получить удовольствие. И мы это все проповедуем вместе со своими коллегами.

— Сколько санаториев каждый год приезжает на форум «Здравница», увеличивается ли их количество с каждым годом?

— Могу отметить следующее: на всех предыдущих «Здравницах» собиралось огромное количество участников. География проведения данного мероприятия достаточно широка: мы устраиваем его не только в Москве, но и в других городах России. С каждым годом количество участников неуклонно растет: на второй здравнице не хватало мест — было 1108 человек, в Сочи — 1200 человек, в Башкирии — 1200, в Санкт-Петербурге — 1500. Это говорит о том, что популярность данного мероприятия и интерес к нему велики.

— Способствует ли данное мероприятие дальнейшему развитию санаториев?

— Несомненно! Во-первых, на форуме, на многочисленных симпозиумах, проводимых в его рамках, происходит колоссальный обмен опытом. Посмотрите на башкирские санатории «Бакирово», «Янган-Тау», «Красноусольск» — ведь это учреждения высочайшего класса. Нигде за рубежом вы не увидите оказания такого широкого спектра медицинских услуг. Пребывание в таких санаториях включает в себя обследование, консультации врача, профилактические и лечебные процедуры в полном объеме. По моему мнению, российские курорты являются по праву лучшими в мире!

— Какой Вы видите идеальную здравницу?

— В моем представлении идеальная здравница должна объединять три момента. Во-первых, санаторий должен быть оснащен высокотехнологичным оборудованием, кроме того, уровень профессиональной подготовки персонала должен быть высоким. Во-вторых, санаторий, как и курорт, может соответствовать этому статусу только тогда, когда он имеет природные лечебные ресурсы (лечебная минеральная вода, грязь, климат). К примеру, в санатории «Янган-Тау» заболевания опорно-двигательного аппарата лечат за счет природного газа. Человек лежит в СПА-капсуле и получает природный лечебный газ адаптированной температуры. Это, конечно, инновационная технология.

И, в-третьих, как мне кажется, профессиональный санаторий обязательно должен предлагать посетителям оздоровительные и лечебные программы по профилю заболеваний. Необходимо разрабатывать специальные программы для тех, кто находится на долечивании после операций, для детей, для беременных женщин, для людей с различными патологиями желудочно-кишечного тракта, опорно-двигательного аппарата, сердечно-сосудистой системы и т. д. При соблюдении этих трех условий санаторий можно считать профессиональным, развитым и оказывающим санаторно-курортную помощь на высоком уровне.

— Александр Николаевич, расскажите, каким Вы видите будущее российских санаториев?

— Вопрос интересный, но вместе с тем, довольно щекотливый. За последние годы очень уменьшилось финансирование на оздоровление детей, беременных женщин. Здесь ситуация идет в разрез с декларацией государства: все говорят о том, что у нас плохая демографическая ситуация, что нужно принимать меры по стимулированию роста рождаемости. Но смотрите, что происходит: в то же время, деньги на развитие этого направления в санаторно-курортной сфере не выделяются.

Бесспорно, у российских санаториев большой потенциал, но им нужно помогать развиваться. Хотелось бы, чтобы в будущем санаторно-курортные учреждения РФ имели бы орган, который займется управлением и регулированием в данной сфере, обеспечит связь между государством и частными санаториями, поможет в решении проблем и остростоящих вопросов. Ведь оптимально система работает только тогда, когда есть координатор, поэтому необходимо создание мощного аппарата управления.

— Сейчас жизнь многим санаторно-курортным учреждениям отравляет Федеральный Закон № 94… Как Вы можете прокомментировать сложившуюся ситуацию? Какие есть пути решения данной проблемы?

— Это антинародный закон, не побоюсь этой фразы. Он портит жизнь всем, и не только санаторно-курортным учреждениям. Приведу простой пример: в данный момент мы проводим ремонтные работы в своем институте, и в тендере выигрывают какие-то непонятные компании, которые предоставляют низкие цены. А за качество поставляемых услуг и продукции никто не отвечает.

Подготовила Мария Денисова

В постоянном развитии

С этого номера мы запускаем новую рубрику «Круглый стол», посвященную обсуждению наиболее актуальных проблем, с которыми сталкивается большинство руководителей современных российских здравниц. Здесь мы будем обсуждать с директорами, главными врачами и руководителями отдела закупок наиболее злободневные вопросы в области санаторно-курортного оснащения, лечения, менеджмента и т. д. Искренне надеемся, что успешный опыт людей, которые работают в этой области уже десятки лет, поможет преодолеть трудности и найти ответы на многие злободневные вопросы.

Участники круглого стола:

Петр Иванович Четвериков,
главный врач
ООО «Санаторий Ува»

Римма Николаевна Ильина,
директор ЧУ «Санаторий-профилакторий «Ленёвка»

Олег Альбертович Макарян,
заведующий отделом рекламы и маркетинга,
Санаторий «Обуховский»

— Недавно стартовал новый проект издательской группы «Витатехника» журнал «Санаторно-курортное оснащение», предназначенный для руководителей санаторно-курортных учреждений. Как Вы думаете, являются ли подобные издания полезными для специалистов? Какую информацию Вы бы хотели видеть в журнале такой направленности?

П.И.Четвериков: Я считаю, что такие издания не только полезны — они крайне необходимы. В них содержится детальная информация об оборудовании и материалах для оснащения санаторно-курортного комплекса, ценовые позиции, координаты производителей и поставщиков. Данная информация помогает руководителю быстро принять решение о закупке. Я бы хотел видеть в журнале больше информации о медицинском оборудовании, его характеристиках, информацию о последних новинках, статьи о методиках лечения. Иногда пациенты, приезжающие в санаторий на оздоровление, не обследованы должным образом, и нам приходится проводить различные экспресс-исследования, чтобы уточнить показания или выявить противопоказания к тем или другим лечебным процедурам.

О.А.Макарян: Я так же считаю, что директору санатория или начальнику отдела по закупкам без узкоспециализированных изданий просто не обойтись. Ведь руководители — обычно очень занятые люди, и вовремя получить необходимую информацию для них крайне важно. А специализированные издания представляют полный перечень оборудования, услуг, материалов, рассчитанных именно на круг потребления руководителя. В издании «Санаторно-курортное оснащение» хотел бы видеть более детальную информацию об оборудовании, методики его использования, отзывы.

Р.Н.Ильина: Я согласна с моими коллегами — такие издания для руководителя крайне необходимы. Грамотный управленец должен быть в курсе последних новинок, тщательно изучать все предложения и внедрять на своем предприятии.

— Качественное оснащение санатория — это залог успешной работы. С какими проблемами вам зачастую приходится сталкиваться, решая многочисленные административные вопросы, вопросы оснащения предприятия?

П.И.Четвериков: Чтобы соответствовать новым реалиям, идти в ногу со временем, необходимо постоянно развиваться и совершенствоваться. Подбирая очередное оборудование для санатория, сталкиваешься с натиском иностранных фирм, предлагающих огромный его выбор. Мы никогда не принимаем поспешных решений, только убедившись в надежности фирмы-производителя и в эффективности работы медоборудования, принимаем окончательное решение о закупке.

О.А.Макарян: Если говорить о выборе медицинского оборудования, кото-рым должна быть оснащена любая здравница, то всегда сталкиваешься с такой проблемой, как засилие предложений от иностранных производителей. Есть, конечно, и отечественные разработки, которые могут быть в разы дешевле, качественнее, долговечнее, и, в конце концов, ориентированные на отечественного потребителя, но, к сожалению, на рынке они не представлены, в СМИ о них нет никакой информации. И мы бы с удовольствием приобрели такое оборудование, но маркетинговая стратегия производителей просто не позволяет о нем узнать, а уж тем более получить исчерпывающую информацию.

Приведу отвлеченный пример: все прекрасно знают компанию Zepter, которая производит посуду класса люкс, распространяя ее путем презентаций. Данная компания зарекомендовала себя таким образом, что все априори считают посуду Zepter эталоном качества. На самом деле состав этой посуды — это обыкновенная медицинская сталь хромникель 1810. Отечественные производители, возможно, производят посуду не худшего качества, но отсутствие развитого маркетинга просто не позволяет им выйти на рынок.

Р.Н.Ильина: Сейчас на рынке огромное количество производителей, поставщиков мебели, тканей, посуды, пищевого оборудования — всего того, что необходимо для функционирования любого санатория. Проблем, связанных с выбором оборудования, у нас нет.

— Какой фактор является решающим при выборе оборудования для санатория?

П.И.Четвериков: Это, конечно, соотношение цена — качество. Положительная репутация фирмы также имеет немаловажное значение. Важным считаю установку, наладку, обучение персонала и гарантийное обслуживание поставленного медицинского оборудования. В настоящий момент мы занимаемся подбором универсальной мобильной ультразвуковой диагностической системы, думаю, что предпочтение будет отдано фирме Siemens, Германия.

Р.Н.Ильина: Обычно на решение о закупке влияет положительная репутация фирмы, ну и, конечно, стоимость оборудования. В 2005 году мы проводили реконструкцию санатория и обновили практически всё. В лечебном корпусе было установлено новое современное оборудование (Германия, Австрия), обновили пищеблок: конвекционные печи для выпечки, новые плиты. Реконструкция помогла вдохнуть новую жизнь в стены нашего санатория.

— Какие меры помогают вывести отдых в вашем санатории на принципиально новый уровень? За счет чего вы обеспечиваете беспрецедентный комфорт от- дыхающим?

П.И.Четвериков: Люди к нам приезжают не только для того, чтобы пройти курс оздоровительного лечения, а также для того, чтобы восстановить душевное равновесие, обрести спокойствие и отдохнуть. Для этого у нас есть все возможности. Каждый отдыхающий, приезжающий к нам убеждается, что именно он — центр внимания и заботы со стороны сотрудников здравницы. Мы гарантируем каждому отдыхающему сочетание высокого качества, эффективного лечения и отличного отдыха с самыми приятными воспоминаниями о пребывании в санатории «Ува».

О.А.Макарян: Многие люди задают один и тот же вопрос: «А сколько стоит отдых в санатории «Обуховский»? Мы отвечаем — нисколько, потому что мы, прежде всего, лечим». И таких людей большинство: многие из них сравнивают цены на туристические путевки в Египет, Турцию со стоимостью путевки в Российские санатории и делают выбор в пользу заграничного отдыха. Необходимо четко понимать, что пребывание в санаторно-курортном учреждении — это, прежде всего, лечение. Именно поэтому у нас нет шикарных ресторанов, казино, танцпола. Стоимость обслуживания, так или иначе, будет включена в стоимость путевки, что приведет к ее удорожанию. А это невыгодно.

Р.Н.Ильина: Жизнь идет, все меняется. Мы стараемся соответствовать духу нашего времени, и удовлетворять все потребности отдыхающих. Наша формула успеха — это радушный, квалифицированный коллектив, комплексное обслуживание клиента, а также интересные культурные мероприятия. Остановлюсь поподробнее на каждой из составляющих. Я считаю, любому сотруднику санатория важно владеть основами гостеприимства. Мы огромное внимание уделяем обучению персонала — наши кадры проходят обучение в различных городах России. Очень важно правильно встретить гостя, разместить его в комфортабельном номере и сделать так, чтобы он ни в чем не нуждался.

Необходимо также предлагать отдыхающему весь комплекс услуг — от сбалансированного питания до проведения качественного и квалифицированного лечения. Ведь основная цель приезда в санаторий — лечение. Поэтому мы постоянно предлагаем отдыхающим новые методики профилактики и лечения заболеваний, новые программы и услуги.

Проведение культурно-развлекательных мероприятий это также немаловажный аспект. Мы постоянно работаем над этой составляющей — привносим нововведения, организуем досуг отдыхающих на должном уровне. Устраиваем дискотеки, концертные вечера, экскурсии, различные шоу-программы. Немало внимания в нашем санатории уделено и спортивным мероприятиям.

Мы сэкономили несколько миллионов на энергоснабжении, когда перевели все номера и хозяйственные помещения в санатории «Обуховский» на энергосберегающие лампочки.

— Для грамотного начальника важной задачей является не только оснащение санатория всем необходимым, но и обеспечение минимизации затрат на энергообеспечение санатория. Как вы решаете данный вопрос?

О.А.Макарян: Одним из первых направлений, по которому мы пошли, стало использование энергосберегающих лампочек. Начали мы с того, что весь санаторий (каждый номер, все служебные помещения) перевели на энергосберегающие лампочки. За год работы мы сэкономили несколько миллионов рублей. Вторым направлением стала газификация. Санаторий «Обуховский» — одно из первых предприятий, которое было газифицировано в Камышловском районе. При поддержке экологического фонда Свердловской области на базе нашего санатория были реализованы две программы: строительство локальных очистных сооружений и строительство газовой котельной. С помощью этих мер нам удалось значительно снизить затраты на энергообеспечение. В настоящий момент мы работаем над программой внедрения тепловых насосов и солнечных установок. Одна экспериментальная установка у нас уже есть. Мы стараемся отследить, насколько она эффективна в условиях Урала.

Р.Н.Ильина: В условиях экономического кризиса нам пришлось серьезно пересмотреть свои взгляды на затраты. Мы также перешли на энергосберегающие лампочки, что позволяет значительно экономить на электроэнергии, тщательно отслеживаем, сколько электроэнергии мы тратим и на что. В данный момент мы разрабатываем новую программу по энергосбережению.

— Одна из насущных проблем для всех курортно-санаторных учреждений — это малая наполняемость. Как можно, по вашему мнению, решить данную проблему?

П.И.Четвериков: Санаторий «Ува», уже дано занимает устойчивое положение на рынке санаторно-курортных услуг. Сложение многих начал — естественно-природных факторов, опыта, традиций, интеллектуального и кадрового потенциала позволили превратить «Уву» в многопрофильную, известную в стране здравницу. Однако проблема межсезонного заполнения санатория все же существует. В эти периоды мы проводим различные акции, например, снижение цен на 30% для пенсионеров и на 10% для остальных, что дает неплохой результат. Кроме того продаем путевки с короткими сроками лечения и путевки выходного дня, оказываем медицинские услуги жителям района и этим нам удается обеспечить наполняемость санатория до 75% даже в межсезонье.

О.А.Макарян: Вы знаете, у санатория «Обуховский» развитая материальная база, он занимает достаточно прочную позицию. Кроме того, нельзя не упомянуть об уникальном природном лечебном факторе. Люди к нам едут, но не в таком объеме как раньше. Причина этому — огромная «бомба», которая была заложена нашим государством под весь санаторно-курортный сектор. Сейчас я имею в виду федеральный закон № 94, который вышел в 2005 году. По нему все закупки, где фигурирует бюджетное финансирование, должны осуществляться на тендерной основе. Естественно, все федеральные учреждения, в том числе и фонд социального страхования, обязаны следовать данному закону. Эта организация ответственна за реализацию федеральных программ по оздоровлению населения и играет важную роль в наполнении санаториев. Основная проблема заключается в том, что зачастую в тендере побеждают те санатории,

которые специально занижают цены на свои путевки, что позволяет заработать дополнительное количество баллов. У таких санаториев, как правило, нет природного лечебного фактора и меньше затрат. Они оказывают то же лечение, которое человек мог получить в своей районной поликлинике. Фонд социального страхования закупает путевки по максимально сниженным ценам и люди, фактически, не получают профильного лечения. Экономический кризис еще более подогрел и так непростую ситуацию. Государство данным законом просто «выкрутило руки» санаториям и принуждает их лечить людей по низким ценам так же, как и тех, кто приобрел путевки за реальную стоимость. Данная проблема уже не раз обсуждалась на различных уровнях, но, к сожалению, так и не разрешена. В мае в Москве состоится всероссийский форум «Здравница», на котором будут присутствовать представители всех курортно-санаторных учреждений, и я думаю, что этот вопрос будет поднят.

Р.Н.Ильина: На нас работает около 60 туристических фирм на договорной основе, которые успешно распространяют наши путевки. Очень хорошо, кстати, работает «людская молва», положительные отзывы отдыхающих о санатории. Если человек отдохнул хорошо, то он обязательно расскажет об этом своим друзьям, знакомым. Мы стараемся сделать пребывание в нашем санатории незабываемым. Стараемся удивлять и радовать своих клиентов: к примеру, устраиваем ужины при свечах с бокалом шампанского. Раньше отдыхающие ходили на процедуры со своими полотенцами. Сейчас — пришел человек на процедуру — перед ним лежит чистое полотенце, удобный коврик под ногами. Такие маленькие приятные детали мы всегда стараемся использовать. Дело в том, что они не требуют больших затрат, но зато очень радуют отдыхающих. Человек получает больше, чем он ожидал при покупке путевки.

Мы часто публикуем в СМИ различные интервью с директором санатория «Обуховский» А.Н. Макаряном. Человек, читая такой материал, включается в живую беседу, и у него появляется желание приехать.

— Как вы решаете вопросы финансирования? Есть ли другие организации-партнеры (гос.структуры), которые вас финансируют?

П.И.Четвериков: Наш санаторий никто не финансирует, все финансовые вопросы решаем сами. Живем по принципу «сколько заработаешь, столь-ко и потратишь». Правда в кризисный период приходится все же экономить, но делаем мы это очень разумно, без последствий ля коллектива и отдыхающих.

О.А. Макарян: Наш санаторий, хоть и государственное предприятие, но находится на полном самофинансировании. Поэтому мы стараемся экономить на всем, не в ущерб, конечно, отдыхающим и коллективу. Пришлось немного снизить темпы развития санатория на кризисный период.

Р.Н. Ильина: Ранее «Ленёвка» был ведомственным санаторием и относился к Нижнетагильскому металлургическому комбинату. С 2005 года на самофинансировании — без поддержки предприятия, поэтому все финансовые вопросы решаем самостоятельно.

Сейчас в России достаточно нестабильная экономическая ситуация, и на нас это тоже отразилось. Поэтому мы стараемся экономить на всем. В свое время руководители всех отделов выступили на совещании с предложениями по минимизации затрат. Штатное расписание пришлось немного подкорректировать, были перераспределены обязанности. Но все изменения мы вносим аккуратно, чтобы это не отразилось на качестве отдыха в санатории.

— Одним из основных конкурентных преимуществ любого предприятия является хорошо спланированная маркетинговая стратегия. Какому виду рекламы вы отдаете предпочтение и считаете самым действенным?

П.И.Четвериков: Мы занимаемся всем понемногу: реклама в СМИ, журналах, на телевидении, выпуск буклетов, коммерческих предложений, постоянное участие в специализированных выставках, исчерпывающая информация размещена на сайте. Но самым действенным, пожалуй, является непосредственные встречи с руководством и работниками предприятий. Ну и, конечно, людская молва тех, кто хоть раз побывал в санатории «Ува». Самое главное, чтобы информация была правдивой, а реклама ненавязчивой.

О.А.Макарян: Наша политика в области рекламы в основном носит разъяснительный характер. «Обуховский» обладает уникальным природным лечебным фактором — минеральной водой, аналогов которой в России нет. При выборе здравницы для лечения мы должны помочь потребителю, прежде всего не ошибиться, ведь речь, в конце концов, идет о его здоровье. Как потребителю выбрать из великого множества здравниц именно ту, лечение в которой отвечает именно его потребностям? С помощью навязчивой рекламы, технологий повторяемости, «25 кадра», и так далее, мы не дадим ответа на этот вопрос. Но зато можно рассказать об особенностях нашего санатория, его «изюминках». Мы часто публикуем в СМИ интервью с директором нашего санатория А.Н.Макаряном, в которых он отвечает на вопросы относительно развития санатория, методик лечения заболеваний и т.д. Человек, читая такое интервью, включается в живую беседу. У него появляется желание приехать.

Р.Н.Ильина: У нас великолепный сайт. Каждый желающий может получить необходимую информацию о санатории «Ленёвка». Сейчас бюджет на рекламные компании значительно урезан, но мы также продолжаем работать и со СМИ, и с телевидением. Обычно мы стараемся правдиво рассказать о нашем санатории, ничего не приукрашивая и не обманывая наших клиентов. И конечно, как я уже говорила ранее, мы получаем большую отдачу от положительных отзывов клиентов о нашем санатории.

Подготовила Мария Денисова

«АТ Инженеринг»: ваша кухня под надежной защитой!

Ни для кого не секрет, что успешное функционирование санатория невозможно без высококачественного оборудования. На сегодняшний момент руководители санаторно-курортных комплексов стараются оснастить свои предприятия всем необходимым: от современных кухонь до промышленного оборудования для прачечных. Но, к сожалению, даже высококачественная техника со временем ломается, детали изнашиваются и требуют замены. Это заставляет руководителя ломать голову над тем, где искать необходимые запчасти для качественного и своевременного ремонта. Ответить на вопросы: «Где найти деталь для кухонного оборудования?», «Как заказать нужную запчасть, если документация на оборудование утеряна?» поможет директор компании «АТ Инженеринг», Андрей Юрьевич Телухин.

— Андрей Юрьевич, расскажите, пожалуйста, немного об истории Вашей компании и о направлениях ее деятельности.

— С 1994 года я работал в фирме, которая занималась комплексным оснащением кухонь и поставляла в Россию импортное оборудование фирм Metos, Porkka, Kopal, Dieta и др. Техника очень надежная, но с течением времени, естественно, появлялась потребность в оригинальных запчастях, и к 2000-м годам это вопрос встал особенно остро. Исходя из потребностей рынка, я решил развивать это направление бизнеса и заняться поставками запчастей зарубежных производителей. Так, в 2004 году появилась компания «АТ Инженеринг». Вот уже 6 лет мы помогаем различным предприятиям найти необходимые запчасти для импортного пищевого оборудования (варочных котлов, электроплит, жарочных поверхностей, конвектоматов, печей и расстоечных шкафов, посудомоечных машин, холодильников и холодильных камер и т.д.).

— С какими регионами в основном сотрудничаете?

— Чаще всего работаем, конечно, с предприятиями, находящимися в Санкт-Петербурге и Северо-Западном ФО.Но у нас есть клиенты и из Владивостока, и с Камчатки. Доставить необходимые запчасти в любой уголок России для нас не проблема.

— Расскажите, с какими производителями запчастей вы работаете?

— Мы ориентированы на поставку деталей к импортному оборудованию, поэтому работаем с ведущими европейскими и скандинавскими производителями.

— Давайте представим ситуацию: в санатории вышла из строя посудомоечная машина… Что в первую очередь нужно сделать заказчику при обращении в Вашу компанию? Можно ли дистанционно определить, какая запчасть сломалась?

— Дистанционно определить, что сломалось, зачастую невозможно. Технологичное оборудование, как правило, обслуживает сервисная служба (в санатории может быть свой сервисный инженер, либо эта услуга передана на аутсорсинг). Сервисный инженер или механик должен определить, какая именно деталь вышла из строя в посудомоечной машине.

Основная проблема заключается в том, что обычно документация на оборудование отсутствует. Тогда сервисный инженер сообщает нам модель посудомоечной машины. Мы находим необходимую документацию и высылаем ее инженеру. А он, в свою очередь, по каталогу производителя определяется с каталожным номером детали. Часто для того, чтобы облегчить процесс подбора запчасти, мы высылаем иллюстрации. Эта мера помогает избежать ошибок.

— Как можно подать заявку на приобретении запчасти? Сколько времени уходит на ее обработку?

— Любым удобным для заказчика способом — по телефону, факсу, через сайт, по электронной почте. Время обработки заявки зависит от полноты информации, которая предоставлена заказчиком. Если известен каталожный номер запчасти, то процесс обработки заявки занимает несколько минут.

— Насколько быстро Вы сможете доставить заказ до клиента?

— В среднем доставка осуществляется за 2–4 недели. У нас отлаженная служба логистики, которая позволяет быстро доставить деталь в любую часть страны. Поставки осуществляются каждую неделю. С производителями мы работаем без посредников.

— Расскажите, пожалуйста, о предприятии, которое сотрудничает с компанией «АТ Инженеринг» уже не один год?

— Один из ведущих наших клиентов — это «Константиновский дворец» (управление делами Президента РФ). Мы занимаемся поставками запчастей и сервисным обслуживанием кухонного оборудования этого объекта уже 4 года и каждый год получаем благодарственные письма, адресованные компании за оперативность работы и высокое качество сервиса. Работаем также со многими 5-звездочными гостиницами Санкт-Петербурга («Невский Палас», «Астория», «Гранд отель Европа» и др.), с санаторно-курортными учреждениями (Пансионаты «Белое солнце» ФТК РФ, «Балтиец» и др.)

— Удалось ли Вам за годы работы выработать индивидуальный подход к каждому клиенту?

— Конечно! Работа с каждым заказчиком строится индивидуально, так как предприятия имеют разную организационную структуру и разные механизмы принятия решений о покупке нового оборудования или его ремонте. Каждое оборудование может состоять из тысячи деталей и заранее неизвестно, что выйдет из строя, поэтому основная часть нашей работы складывается из того, чтобы определить какая конкретно деталь необходима.

— Ну и наконец, что бы Вы хотели пожелать нашей читательской аудитории?

— Надежной и безаварийной работы всего Вашего оборудования. Но если будут какие-то проблемы с кухонным оборудованием — Вы всегда можете обратиться в компанию «АТ Инженеринг».

Для получения более подробной информации или консультации специалистов звоните по телефону (812) 441 3565, или заходите на наш сайт www.ating.spb.ru.

Туризм и курорты: уроки кризиса

Сергей Павлович Шпилько,
к.э.н., доцент, президент Российского союза туриндустрии, Москва

Выступление на пленарном заседании Всероссийского форума «Здравница-2010»

Начнем наш разговор с того, что сейчас в санаторно-курортной отрасли немало проблем, которые лишь обострились в условиях кризиса. Санаторно-курортные учреждения были фактически оставлены один на один с рынком: корпоративная клиентура резко сократилась, обострились проблема реализации путевок и т. д.

Сейчас основная тенденция такова: спрос на санаторно-курортные услуги уменьшился, а точнее, сместился в сторону более экономичного и более требовательного.

Но нужно отметить, что ведущие здравницы, в которых оказывается высококлассная санаторно-курортная помощь, которые много работали над сервисом, грамотно организовывали работу с турбизнесом и продвигали свой продукт самостоятельно пережили кризис с минимальными потерями. К примеру, если до кризиса спрос на услуги таких здравниц в высокий сезон превышал предложение на 15–20%, то сейчас он сократился до 95%.Тяжелей всего пришлось санаторно-курортным учреждениям «второго и третьего эшелона», которые недотягивали, кто в плане лечения, кто — сервиса, кто — в рекламе и налаживании продаж и уповали на то, чтобы найти корпоративного клиента и решить проблемы заполнения с его помощью.

Кризис показал, что качественное лечение является продуктом менее эластичного спроса, и им люди жертвуют в последнюю очередь. Поэтому, те санатории, которые хорошо лечили и грамотно позиционировали и продавали этот продукт сейчас не просто выстояли, но и получили новую долю рынка в процессе его перераспределения.

Что ожидает санаторно-курортные учреждения в будущем? Прогнозировать трудно, но мы ждем неплохого сезона, хотя и не питаем надежд по поводу роста платежеспособного спроса, поскольку не видим фундаментальных экономических факторов для увеличения реальных доходов населения. По нашим ожиданиям, спрос должен восстановиться именно на санаторно-курортное лечение в первую очередь. Но надо активнее работать над совершенствованием курортного продукта и его позиционированием, соотношением услуг, входящих в стоимость путевки, и дополнительных, разработкой и продвижением специальных, гибкостью ценообразования, работой с системами бронирования, профильными Интернет порталами, агентами. По мере снижения процентных ставок по кредитам будет восстанавливаться и блочная система бронирования мест туроператорами.

Сложно сказать, что будет с социальными программами. Понятно одно — низкая стоимость койко-дня делает работу с социальным контингентом бессмысленной для многих санаториев. Изначально была выбрана порочная практика проведения тендеров по принципу минимизации цены. Необходимо было держать цену не ниже установленного уровня, а тендер проводить только по тем критериям, которые отражали бы возможность здравницы оказывать санаторно-курортное лечение и другие услуги. Тендерная система в нынешнем ее виде ведет нас к затаптывания рынка с точки зрения качества курортного лечения. Власти говорят, что средства, выделенные на развитие санаторно-курортной отрасли, на долечивание, организацию детского отдыха при передаче финансирования на уровень субъектов Федерации даже увеличится. В то же время в России количество загородных детских лагерей за период 2000–2008 гг. сократилось почти на 900 объектов.

В общем, рассчитывать на расширение социальных программ санаторно-курортного лечения пока особо не приходится ни со стороны государства, ни со стороны крупных предприятий. Но, конечно, необходимо вести постоянный диалог с властью относительно развития курортной отрасли, общаться с прессой, открыто заявлять о проблемах данного направления. Ведь их немало, и главная — инфляция издержек: увеличиваются налоги на землю, начисления на фонд оплаты труда при переходе обратно от ЕСН к дифференцированным платежам во внебюджетные фонды, коммунальные платежи. Оскорбляет, называя вещи своим именем, и то, что санаторно-курортное лечение не признается страховым случаем. Чем оно хуже хирургии или медикаментозного лечения?! Эти и многие другие проблемы нужно выносить на открытое обсуждение. Но для этого курортное сообщество должно сплотить свои ряды, занимать более активную позицию, хотя бы собрать данные о росте издержек, изменении показателей рентабельности хозяйственной деятельности в сфере курортного дела и другую статистику, необходимую для обоснования своих предложений. Российский союз туриндустрии готов участвовать в этой работе самым активным образом.

Подготовила Мария Денисова

Оптимизация деятельности санаторно-курортного учреждения

на примере санатория «Россия», г. Белокуриха

Санаторий «Россия» расположен в предгорье Алтая. Территория здравницы занимает 8 гектаров и включает великолепные ухоженные парковые участки, Медвежий ручей, цветники, розарии и фонтаны, длинные аллеи для прогулок. В 2010 году санаторий отмечает свое 25-летие — уже четверть века он помогает людям поддерживать свое здоровье.

У России есть «Россия»

Сотрудники санатория «Россия» стараются постоянно совершенствовать методики лечения и профилактики заболеваний, внедрять передовые технологии и повышать качество сервиса отдыхающих. Здравница имеет внушительный штат сотрудников (780 человек). Дело в том, что он находится на удалении от городских центров, и ни одна услуга не может быть отдана на аутсорсинг. Это обстоятельство вынуждает иметь большой штат сотрудников — от садоводов, транспортников и строителей, до врачей, менеджеров по продажам и реализаторов путевок.

Продуктами, предоставляемыми санаторием «Россия» являются: путевка, медицинские услуги, оздоровительные услуги, туристические туры по окрестностям г. Белокурихи, организация спортивных восстановительных сборов для команд, организация праздников, фестивалей и комплексных соревнований, предоставление в аренду территории и инфраструктуры туристического комплекса для проведения культурных и спортивных мероприятий, однодневные автомобильные экскурсии по Горному Алтаю и т. д. В санатории есть собственная горно-лыжная трасса длиной 350 метров, имеется беговая лыжная трасса, экстрим-парк, каток, волейбольная и баскетбольная площадки, а также площадка для катания на роликах в летнее время. Санаторий имеет государственный сертификат безопасности.

Заподойников Григорий Сергеевич, директор по маркетингу

Основными лечебными факторами санатория «Россия» являются: целебный алтайский климат, азотно-кремнистые термальные воды, маломинерализованные сульфатно-хлоридные магниево-кальциево-натриевые лечебно-столовые воды Березовского месторождения (Хиловский тип), а также высокоминерализованная иловая сульфидная лечебная грязь из месторождения озера Горькое.

Здравница специализируется на профилактике и восстановительном лечении заболеваний органов кровообращения, эндокринной системы и обмена веществ, центральной и периферической нервной системы, костно-мышечной системы и соединительной ткани, кожи и подкожной клетчатки, женских половых органов, а также сопутствующих заболеваний — органов дыхания и пищеварения, мочеполовой системы.

Лечебно-диагностическая база

Следует вкратце перечислить лечебные методики, которые используются в санатории «Россия». Применяются азотно-кремнистые минеральные радоновые ванны, водные и малые радоновые процедуры (ирригация десен, орошение глаз, радоновый душ головы).

Клиентам, в зависимости от показаний, предлагается грязелечение, питье минеральной воды, а также физиотерапевтическое лечение. В санатории «Россия» применяются также нетрадиционные методы терапии (гирудотерапия, иглорефлексотерапия, мануальная терапия, ручной массаж, массаж предстательной железы, массаж гинекологический). Широко используется фитотерапия (фиточаи, термофитотерапия «Фитобочка»). Здравница предлагает отдыхающим большое количество психотерапевтических методик (гипносуггестивная психотерапия, аутогенная тренировка, музыкально-релаксационная терапия, клиническая трансперсональная психотерапия, телесноориентированная психотерапия, когнитивно-поведенческая психотерапия, трансактный анализ). Кроме того, активно развивается такое направление, как лечебно-оздоровительный туризм. Ниже представлены индивидуальные лечебно-оздоровительные программы, которые действуют на базе санатория «Россия».

Индивидуальные лечебно-оздоровительные программы санатория «Россия»

Название программы	Процедуры	Количество дней
«ЗамечаТЕЛЬНОЕ предложение»	Талассотерапия; Тандем массаж; Общий массаж с кедровым маслом; Фито-паровая мини-сауна; Криосауна.	3 и 5
«Королевская осанка»	Сеансы мануальной терапии; Сеансы на комплексе «Ормед-релакс»; Фитопаровая мини-сауна или крио-сауна.	4
«Нервы под контроль!»	Индивидуальная психотерапия; Музыкально-релаксационная терапия; Фитопаровая мини-сауна; Общий массаж с эфирными маслами.	3
«Два сердца — две души!»	Семейная психотерапия; Музыкально-релаксационная терапия; Фитопаровая мини-сауна; Общий массаж с эфирными маслами.	3
«Очищение»	Гидроколонотерапия; Талассотерапия; Общий массаж с эфирными маслами; Фитопаровая мини-сауна.	3 и 5

В санатории «Россия» имеется новая, оснащенная современным оборудованием водолечебница — ведь в большинстве случаев отдыхающие приезжают ради термальных источников. А совсем недавно открылся многоуровневый лечебно-оздоровительный комплекс «Аква-Вита-Терм».

Каждый желающий может посетить бассейн, оборудованный гидро- и аэромассажной зонами, комплекс бань, расположенные на первом уровне. На втором уровне находятся кабинеты врачей, специалистов, гидромассажное отделение. На третьем уровне расположен спортивный зал, который позволяет принимать спортсменов не только на восстановительные сборы, но и проводить корпоративные и командные соревнования. Верхний этаж комплекса накрыт прозрачной крышей — это зона для загорания и открытый бассейн.

Проблемы. Потребности. Цели

При анализе рынка несколько лет назад стало понятно, что санаторий «Россия» не охватывает один из его сегментов. Дело в том, что управленцы холдингов и производственных предприятий, которые отправляют в санатории Белокурихи своих сотрудников, сами предпочитают заграничные курорты. Для того чтобы привлечь данный сегмент, мы построили эко-отель «Эхо», сертифицированный на категорию 4 звезды. Этот шаг позволяет приглашать в санаторий «Россия» на короткий период топ-менеджеров и руководителей предприятий. Среди постоянных клиентов и партнеров санатория такие компании, как «РОСНО», «Газпром», «Норильский никель», «СОГАЗ», «Гута-страхование» и др.

В данный момент санаторий «Россия» является развитой и довольно востребованной здравницей. Чтобы достигнуть существующего уровня и занять лидирующие позиции на российском рынке санаторно-курортных услуг, пришлось в первую очередь определиться со стратегическими целями развития, основными проблемами и способами их решения.

Основными проблемами санатория «Россия» в данный момент являются: дефицит высококвалифицированного медицинского персонала, завышенный налог на землю (он в разы выше, чем в близлежащих районах), постоянно растущие цены на энергопотребление и теплоснабжение, а также конфликт дистрибьюторских каналов. Данные проблемы решаются путем градации агентского вознаграждения (представитель, дилер, дистрибьютор), а так же путем выделения приоритетных клиентов в виде страховых компаний и отраслевых предприятий, и предоставление им максимального дисконта на услуги санатория. Т.е. мы оцениваем своих клиентов, определяем их статус и систему взаимоотношений.

Для того чтобы планировать дальнейшее развитие и грамотно позиционировать санаторий на рынке, пришлось определиться с его аудиторией и услугами, которые он может предоставить. Санаторий ориентирован на предоставление медико-диагностических, туроператорских услуг (туристические, экскурсионные маршруты, услуги гида, экскурсовода, экипировки). В долгосрочных планах выйти с этими услугами на европейский рынок. Сейчас мы стараемся вырабатывать к каждому клиенту индивидуальный подход и предлагать продукт, исходя из его потребностей.

Основными потребителями услуг санатория являются:

- Юридические лица любых отраслей производства;
- Страховые компании (ДМС);
- Фонды Социального страхования (профзаболевания);
- Население Сибирского Федерального округа и России;
- Сборные команды по видам спорта Алтайского края и Сибирского Федерального округа.

Четкое сегментирование рынка позволяет определить конкурентные преимущества и ключевые факторы успеха санатория «Россия»:

- Широкий спектр и комплексность предоставляемых услуг, развитая инфраструктура и удобное местоположение;
- Развитие уникальных инновационных диагностических и лечебных методик;
- Возможности снижения цены на услуги за счет экономии на масштабах оказания услуг;
- Менеджмент качества;
- Современное программное обеспечение;
- Внедрение системы мотивации и управления персоналом.

Клиенты — это наше прошлое, настоящее и будущее!

Менеджмент санатория «Россия» ориентирован на создание ценности клиента и ищет ответ на главный вопрос: «Что представляет собой услуга, которую с наибольшей вероятностью пожелает приобрести клиент?». Мы внимательны к своим клиентам, изучаем и сравниваем их, ищем сильные и слабые стороны. Все это помогает в итоге приобрести постоянного клиента. В зависимости от результатов анализа, клиенты делятся на несколько категорий:

Наиболее ценные (Страховые компании) — клиенты, обладающие наиболее высокой актуальной ценностью для компании (значительная часть бизнеса). С данной группой нужно работать по принципу партнерских взаимовыгодных отношений. Приходят в основном из туристических компаний.

Наиболее растущие — частные клиенты, обладающие наиболее высоким потенциалом для роста (нереализованная потенциальная ценность). Для данного сегмента потребителей необходим высокий уровень обслуживания с момента знакомства и оказываемые услуги, как можно точнее должны отвечать ожиданиям клиента.

Минусовые — клиенты, приезжающие по социальным программам. С данной категорией нужно расставаться.

Мигранты (агенты, туристические компании) — эти клиенты застыли на грани между убыточностью и прибыльностью. Такой клиент обладает определенным потенциалом и компании необходимо выяснить, могут ли они стать прибыльными. Мигрантов нужно постараться перевести: частично в категорию наиболее ценных клиентов, и

частично в категорию растущих. Это возможно осуществить путем индивидуального подхода к каждому из данной группы и суметь переориентировать на туристических дилеров или привлечения в частном порядке.

Приоритетными группами клиентов, исходя из мировой практики, являются:
- Наиболее ценные клиенты.
- Наиболее растущие клиенты.

Для управления отношениями с клиентом необходимо выработать систему, которая способствовала бы:
- Принятию соответствующих организационных обязательств;
- Тщательному планированию;
- Оценке базы клиентов и целевых сегментов;
- Ориентации на ожидания клиента;
- Гармоничному сочетанию процессов и технологий;
- Приобретению устойчивого конкурентного преимущества.

Персонал нужно мотивировать!

В санатории «Россия» большое внимание уделяется мотивации персонала. Известно, что благодаря этому приему можно добиться от сотрудника наиболее эффективного использования собственных ресурсов. Мы мотивируем своих работников на качественный сервис путем ежедневного и индивидуального коучинга. В санатории есть ставки профессиональных коучеров (психологов, тренеров), которые ежедневно занимаются с подразделениями и проводят работу по повышению корпоративной культуры, по соблюдению стандартов санаторного обслуживания, по повышению профессиональных навыков персонала. Ежегодно проводится аттестация, по итогам которой осуществляется вертикальные и горизонтальные ротации в отделах.

Мотивационные схемы для каждой из категорий формируются по-разному. Основные методы мотивации: материальный метод (зарплата, премии, кредиты, страховки, соц. пакет.), нематериальный метод (карьерный рост, социальные гарантии, улучшение условий труда, обучение персонала, здоровый климат в коллективе, перспективы публичного признания).

Искусство управлять

Санаторно-курортная отрасль требует тех же подходов в управлении, как и любой другой бизнес. Не важно, кто является руководителем санатория — будь-то медицинский работник или преемник — он должен иметь навыки управленца, постоянно совершенствоваться в данной области. **Руководитель санаторно-курортного учреждения должен:**
- Знать своих клиентов: кто они, их потребности на данный момент, их требования в будущем, их меняющиеся потребности;
- Знать своих конкурентов;
- Быть лидером и уметь поставить перед подразделениями санатория конкретные задачи, а также осуществлять контроль за их выполнением;
- Заботиться об улучшении качества работы персонала;
- Использовать только проверенные методики лечения и оздоровления;
- Эффективно планировать действия перед их выполнением.

Анализ конкурентной среды, основных преимуществ и недостатков, оценка основных ресурсов предприятия и поставщиков помогает провести длительное планирование и осуществлять тщательный контроль деятельности предприятия.

Выбираем информационную систему для санатория

Контроль осуществляется за счет программного обеспечения и внедрения различных информационных систем. Перед выбором информационной системы необходимо четко определиться с теми требованиями, которым она должна удовлетворять. Во-первых, информационная система должна быть комплексной и высокоэффективной, во-вторых, иметь легкую управляемость и удобный современный доступ. В-третьих, она должна обеспечивать поддержку и контроль принятия решения и быть совместимой с уже имеющимся программным обеспечением. **Грамотно подобранная информационная система поможет:**
- Сократить затраты, связанные с улучшением организации системы обслуживания и лечения;
- Упростить процесс сбора, обработки и передачи информации;
- Уменьшить затраты на административные процессы;
- Обеспечить прозрачность процессов;
- Повысить качество оказываемых услуг.

Информационная система должна связывать все процессы, происходящие на предприятии, и обеспечивать быстрый доступ для корректировки «проблемных участков».

В идеале с внедрением информационных систем должна установиться тесная связь между такими участками, как медицинские коммуникации, обеспечивающие системы, маркетинг, управлениеперсоналом и его обучение и т. д.

Выбор поставщика информационной системы делается на основе совокупной стоимости (Total Cost of Ownership) и статьи прямых расходов.

Единовременные расходы включают:
- стоимость консультационных услуг по выбору, экспертная оценка косвенных расходов;
- покупка программного обеспечения, установка;
- расходы на проектирование, администрирование;
- расходы на обучение персонала;
- командировочные расходы.

Ежегодные расходы включают:
- техническая поддержка;
- оплата труда обслуживающего проект персонала;
- услуги связи;
- оплата аутсорсинга.

Также при выборе системы необходимо учитывать затраты на ее модернизацию (как правило, она требуется через 4 года).

Пару слов в заключение...

В данной статье были освещены основные принципы работы санатория «Россия», курорт Белокуриха. Хочется надеяться, что данная информация будет полезной для руководителей санаториев. Мы всегда с удовольствием рассказываем о возможностях нашей здравницы и делимся своими успехами. Стараемся идти вперед независимо от того, насколько сложна экономическая ситуация в стране. Искренне хочется пожелать и другим санаториям дальнейшего развития и процветания.

Заподойников Г.С., директор по маркетингу

Сенсорные киоски — всё для удобства ваших клиентов!

Компания «ИТ-Инновации» является одним из лидеров по проектированию и изготовлению сенсорных информационных систем. Компания также занимается разработкой программного обеспечения для расширения сферы применения сенсорного оборудования.

В современном мире сенсорные технологии становятся незаменимыми помощниками в различных отраслях человеческой деятельности. Сегодня они эффективно используются в медицинских и санаторно-курортных учреждениях, гостиницах, банковской и транспортной сферах, промышленности, выставочной деятельности, пунктах связи, торговых залах и в других сферах деятельности.

В санаторно-курортных и гостиничных комплексах сенсорные киоски можно использовать для предоставления клиентам полной информации о комплексе (его план, каталог услуг, меню ресторана), а также как способ оперативного доступа в интернет и т. д. Сенсорный киоск позволит клиенту виртуально посетить различные категории номеров, оценить вид из окна номера и, конечно, поможет зарезервировать понравившийся. При этом киоски могут использоваться не только клиентами, отдыхающими и гостями, но и персоналом гостиничных комплексов для оформления заказа, контроля процесса бронирования номеров, информирования о дате заезда и выезда клиента и т. д.

Необходимо помнить, прежде всего, о том, что санаторно-курортные учреждения в своем большинстве — это обособленные предприятия со своей инфраструктурой. Зачастую добраться до платежного терминала за пределами санатория отдыхающим не представляется возможным. Поэтому очень важно для удобства отдыхающих разместить на территории комплекса интерактивные платежные терминалы — в первую очередь это послужить формированию положительного имиджа вашего учреждения. Ведь удовлетворенный качеством предоставляемых услуг клиент, который, не выходя с территории, вовремя сможет пополнить счет своего телефона, проверить почтовый ящик, зайти в Интернет, обязательно приедет в ваш санаторий еще раз и порекомендует его друзьям и знакомым.

В туристической деятельности объединенная сеть интерактивных киосков способствует формированию единого информационного пространства в городе, регионе и создает широкие возможности для российских и иностранных гостей в оперативном получении необходимой информации: карта города, музеи, театры, гостиницы, рестораны, туры, экскурсии, транспорт, спортивные объекты, туристские агентства, достопримечательности. Пользователь может свободно получить полную информацию о туристских возможностях региона, а так же заказать тур, гостиницу, экскурсии и многое другое из полного набора сервисных услуг туризма.

Информационный киоск позволяет не только информировать клиента о достопримечательностях города, но и дает возможность зарабатывать деньги на рекламе магазинов, ресторанов, баров, различных сервисов (авто, салоны красоты и т. п.), центров отдыха и развлечения, гостиниц.

В оздоровительных центрах, спортивных залах и фитнес клубах информационный киоск помимо предоставления интерактивной справки по упражнениям может контролировать занятия посетителей (ведение индивидуальных планов занятий, запись и анализ результатов, коррекция занятий тренером). Все эти параметры помогут максимально увеличить эффективность тренировок.

В игровых и развлекательных зонах при организации контроля и учета игрового времени, оплаты по пластиковым картам киоск автоматически выполняет учет денежных средств и управляет ценовой политикой. Преимущества очевидны: снижение расхода на наемный персонал, снижение вероятности ошибок в бизнес-процессах.

В медицинских учреждениях сенсорные информационные киоски предоставляют пациентам информацию о медицинских услугах, справочную информацию, расписание приема специалистов, позволяют осуществить запись на процедуру и существенно разгрузить персонал медицинских учреждений и улучшить качество обслуживания посетителей.

Использование информационных киосков практически в любом месте позволяет значительно ускорить процессы обслуживания. Наличие информационного сенсорного киоска в Вашем санаторно-курортном учреждении является не только показателем его солидности, но и заботы о клиентах.

Гость обязательно останется доволен от посещения курорта и приедет к Вам еще раз!

Для оформления заказа обращайтесь:
129075, г. Москва,
Мурманский пр-д., д. 14
Тел.: (495)775-81-02
E-mail: info@it-innovations.ru
Сайт: www.it-innovations.ru

Автоматизация санатория:
особенности, бизнес-процессы, сроки, примеры, результаты

В современных условиях становления рынка санаторно-курортных услуг главным фактором успешного функционирования и развития санаторно-курортного учреждения, безусловно, является его клиентоориентированность, а именно повышение лояльности и удовлетворенности потребителей санаторно-курортных услуг. Без положительной динамики этих показателей управление санаторием можно считать неэффективным.

Почему стоит автоматизировать санаторий?

Существует несколько направлений развития, способствующих росту лояльности клиентов санатория. К их числу относятся: совершенствование предоставляемых услуг, повышение эффективности рекламы и политики продаж путевок, формирование гибкой политики ценообразования, а также повышение уровня управляемости комплексом в целом. Оценив конкурентную среду и собственные возможности, руководство санаторно-курортного учреждения должно выбрать для своего Комплекса оптимальный баланс между этими направлениями.

Повысить эффективность всех выше перечисленных направлений развития возможно с помощью информационных систем. Не секрет, что автоматизация бизнеса способствует существенному сокращению временных и трудозатрат, а результатом становится более эффективное использование ресурсов предприятия. Если компания хочет активно расти и развиваться, без применения информационных технологий в этом случае не обойтись.

Для некоторых санаторно-курортных комплексов процесс автоматизации является недешевым удовольствием. Однако этот процесс стоит рассматривать как инвестиции в будущее. Информационная система, особенного в больших санаториях прежде всего существенно сокращает многие организационные проблемы, включая нецелевое использование средств. Для снижения затрат в реализацию проекта можно выбрать путь поэтапной автоматизации, то есть последовательного внедрения блоков, являющихся наиболее актуальными для санатория в данный момент времени.

Что можно и нужно автоматизировать?

Автоматизировать можно все. Но что же нужно автоматизировать на самом деле? Во-первых, основной задачей является выявление потребностей и возможностей Клиента. Согласитесь, что автоматизация санатория с номерным фондом в 30 номеров абсолютно нерентабельна с использованием многофункциональной ERP-системы. Стоимость покупки только лицензий может превысить стоимость реализации проекта на более простой программе. Да эта программа не столь престижна и не даст Клиенту финансовую отчетность по стандартам USALI, но нужно ли это ему? Таким образом, автоматизировать нужно только то, в чем санаторий действительно имеете потребность сейчас и в ближайшей перспективе.

Сроки

Безусловно, сроки проекта по автоматизации санатория зависят от очень многих факторов. К их числу относятся автоматизируемые бизнес-задачи, квалификация проектной команды, квалификация специалистов Клиента и т. д.

Но, как правило, весь проект можно разделить на 4 этапа. Самым важным этапом является предпроектное обследование объекта. Если на данном этапе что-то не понять или упустить — это может сказаться на всем проекте автоматизации. Этот этап может длиться от двух недель до двух месяцев, но нужно понимать, что его результаты крайне важны для качественной реализации проекта автоматизации.

Опыт показывает, что больше всего времени уходит на техническое обеспечение санатория. Это зависит не столько от номерного фонда объекта, сколько от перечня предоставляемых услуг, а, следовательно, списка устанавливаемых систем.

После того как у Клиента и компании, автоматизирующей санаторий, возникло полное понимание того, что и для чего следует автоматизировать, после закупки, установки технического обеспечения следует этап «Настройка и Обучение», включающий в себя настройку всех систем, а также обучение и тестирование пользователей. Как Клиенту, так и исполнителю хочется иметь гарантии, что система настроена, а сотрудники обучены и могут квалифицировано работать в системе. Для выполнения данных работ потребуется от одного до двух месяцев.

Конечной стадией комплексной автоматизации является поддержка всех систем в промышленной эксплуатации. Это означает, что пользователи работают во всех системах в реальном режиме, при необходимости обращаясь за поддержкой к специалистам. Длительность этого этапа — один месяц.

Если суммировать все время, потраченное на реализацию комплексной автоматизации санатория «под ключ», срок проекта составляет 4–5 месяцев.

Пример системы

На рынке систем по автоматизации санаторно-курортных учреждений существует множество решений на различных платформах, учитывающих различные функции и бизнес-процессы, и как результат — имеющие абсолютно разную стоимость.

Одной из таких систем является решение, разработанное специалистами компании «Рос концепт» (официальный партнер-франчайзи Фирмы «1С») на основе опыта успешной реализации целого ряда проектов по автоматизации санаторно-курортных комплексов.

Решение для автоматизации санаторно-курортных комплексов реализовано на технологической платформе «1С:Предприятие 8», которая предназначена для решения широкого спектра задач автоматизации учета и управления, стоящих перед динамично развивающимися современными предприятиями.

Платформа «1С:Предприятие 8» в полной мере обеспечивает возможность поэтапного развития автоматизации — путем постепенного перехода на более мощные и комплексные прикладные решения или интеграции внедренного решения с другими программами системы.

Функционал системы, разработанной на базе «1С:Предприятие 8» содержит в себе колоссальный опыт использования программы в десятках и сотнях тысяч предприятий и организаций, что в свою очередь дает возможность максимально учитывать потребности Клиента.

Помимо всего вышесказанного также стоит отметить преимущества организационного характера, заключающиеся в простоте подбора кадров необходимой квалификации и обучения существующих сотрудников для работы с системой семейства 1С. Немаловажным фактором является фактор цены — стоимость решения на технологической платформе «1С:Предприятие 8» выгодно отличается от других аналогичных решений.

Функционал решения компании «Рос концепт» для предприятий санаторно-курортного сектора, позволяет:

— Управлять всеми процессами санатория, от операционной деятельности до финансового менеджмента.

— Планировать загрузку санаторного комплекса.

— Осуществлять реализацию и бронирование.

— Оптимизировать механизм учета основных средств и ТМЦ.

— Вести учет медицинских услуг.

— Планировать загрузку врачей и медицинских кабинетов.

— Управлять запасами медикаментов.

— Формировать отчеты медицинской статистики.

— Организовать оперативный, бухгалтерский, управленческий и налоговый учеты в одной информационной системе.

— Организовать процесс бюджетного управления и план-фактного анализа

— Автоматизировать процесс контроля платежей по бюджету.

На основании сведений, формирующихся в системе, можно проводить анализ выручки Комплекса в разрезе клиентов, специалистов, услуг и товаров за любые периоды. Помимо этого система позволяет проводить анализ эффективности лечения и оказываемых процедур, рейтинг посещаемости, а также анализировать эффективность предоставляемых клиентам скидок. Сравнительный анализ работы персонала предусматривает оценку его производительности и эффективности оказания услуг. Блок аналитической отчетности помогает быстро выявлять неэффективные с финансовой и результативной точки зрения услуги Санатория, а также отслеживать эффективность использования медицинского оборудования.

Результаты внедрения системы:

— Увеличение скорости обслуживания клиентов — увеличение потока выручки.

— Оптимизация планирования загрузки кабинетов и персонала — повышение эффективности использования ресурсов предприятия.

— Возможность формирования всех видов отчетов, в том числе и для Министерства Здравоохранения РФ.

— Оперативный и стратегический анализ работы кабинетов и специалистов.

— Надежность хранения и быстрота обработки данных

— Повышение эффективности управленческих решений.

Примеры внедрений

Среди клиентов компании «Рос концепт» — Центр восстановительной медицины и реабилитации «Сибирь», являющийся крупнейшим в Западно-Сибирском регионе медицинским центром.

Скорость и качество обслуживания клиентов, эффективность ведения продаж, прозрачность управления — все эти факторы сильно влияют на имидж и конкурентные позиции санатория на рынке. Желание повысить клиентоориентированность, и как результат — улучшить свое положение на рынке, стало главной причиной, побудившей руководство ОАО ЦВМиР «Сибирь» к принятию решения о внедрении автоматизированной системы управления санаторием, способной повысить эффективность всех вышеуказанных задач.

Проект стартовал год назад. Для минимизации затрат руководство компании приняло решение поэтапной автоматизации комплекса. На первом этапе была произведена автоматизация процесса регистрации и размещения пациентов. Система должна была позволить решить такие ключевые для Центра проблемы, как очереди на стойке регистрации; отсутствие картины «загрузки» номерного фонда; проблемы бронирования комнат и размещения пациентов; отсутствие контроля оплат и их планирования; отсутствие сводных отчетов.

Специалисты «Рос Концепт» предложили реализацию проекта с помощью специализированного решения для предприятий санаторно-курортного комплекса на базе платформы «1С:Предприятие 8».

Результаты внедрения комментирует менеджер проекта со стороны ОАО «ЦВМиР «Сибирь», Дмитрий Байшев: «Внедрение системы регистрации и размещения пациентов позволило нам повысить скорость и качество обслуживания клиентов на 30%, оптимизировать внутренние бизнес процессы Центра, повысить оперативность получения информации, необходимой для принятия решений. Помимо этого, в планы руководства входит дальнейшее тиражирование решения на строящийся второй корпус, концепция которого — отель со SPA-комплексом».

Недавно стартовал второй этап комплексной автоматизации Центра «Сибирь» — внедрение системы учета Медицинских услуг. Главная задача этого этапа — решение проблем Центра в части оказания медицинских услуг:

— длительный и трудоемкий процесс назначения графика лечебных процедур пациентам;

— невозможность оперативного анализа загрузки лечебных кабинетов и медицинского персонала;

— трудоемкий процесс учета оказанных пациентам медицинских услуг;

— отсутствие контроля за выработкой персонала;

— работа в разрозненных информационных системах;

— долгая обработка бумажных ведомостей.

Для решения этих проблем в рамках проекта будет создана электронная картотека медицинских карт пациентов и историй болезни, будут назначаться медицинские услуги и учитываться факт их оказания. Система позволит формировать график посещения и отчетов по проведенным процедурам, вести архив, учитывать рабочее время сотрудников и отслеживать сроки выполнения поставленных задач, производить взаиморасчеты со страховыми компаниями.

Безусловно, данная статья не в полной мере раскрывает особенности автоматизации санаторно-курортных учреждений. Каждый санаторий имеет свои особенности. Как следствие, автоматизация санатория — уникальный в своем роде проект.

Специалисты компании «Рос концепт» готовы помочь в выборе оптимального направления по автоматизации санаторно-курортного учреждения. Квалификация и профессионализм, основанные на успешном опыте по реализации целого ряда проектов в сфере гостеприимства, помогают в решении сложных и неординарных вопросов возникающих в процессе проекта.

Руководитель гостиничного направления
Сапсалёв Иван Анатольевич

ООО «Рос концепт»,
Санкт-Петербург, ул. Бумажная, 9
Тел. (812)309-05-82
info@rosconcept.ru,
www.rosconcept.ru

Медицинская Информационная Система для санаторно-курортных учреждений

В России из года в год растет сфера санаторно-курортной деятельности. Сегодня санаторные учреждения все больше привлекают отдыхающих своим уровнем сервиса, качеством лечения и комфортом проживания. Обеспечить данную привлекательность позволяет сбалансированная экономическая политика руководства, которая не только обеспечивает наличие необходимого обслуживающего и медицинского оборудования, улучшает номерной фонд и территорию курорта, но и уделяет внимание информатизации важных процессов курортного учреждения.

Современные информационные системы (ИС), созданные отечественными разработчиками, позволяют повысить качество решения ряда задач с учетом Российской законодательности. Одной из немаловажных задач является сбор статистики и отчетность. Для руководителя статистика — это важный индикатор реального состояния дел организации, позволяющий оценивать динамику их изменения при принятии управленческих и экономических решений.

Другой немаловажной задачей является контроль качества оказания услуг и в первую очередь медицинских. Информатизация процесса лечения и диагностики здоровья отдыхающих позволяет медицинским кадрам минимизировать количество допускаемых ошибок при оформлении медицинской документации, исключить назначение противопоказанных процедур, а так же проводить лечение в соответствии с утвержденными стандартами Минздрава России.

Но главной особенностью информатизации является подробный финансовый учет, вплоть до каждой манипуляции, что позволяет руководителям иметь наглядное представление о том «Куда же уходят деньги?».

МИС «Сакура» от компании ООО «Медотрейд» — это современная санаторная компьютерная система, отличающаяся высокой адаптивностью и гибкостью. Она создана на базе главного продукта компании — системы «Пациент» и использует все её многолетние наработки и преимущества, накопленные с 2003 года. Информационная система «Сакура» интегрирует все медицинские и экономические процессы санатория в целостную систему и формирует единое информационное пространство в учреждении. Система позволяет автоматизировать как отдельные подразделения, так и санаторно-профилактичекое учреждение в целом. Решение подходит и для крупных государственных и для больших или малых коммерческих профилактических учреждений. Она способна интегрироваться с большим количеством систем размещения отдыхающих, а также экономических, бухгалтерских и лабораторных, что позволяет учреждениям не отказываться от проверенных эксплуатирующихся систем. В то же время она обладает большинством функций перечисленных систем, позволяя учреждению тем самым избавиться от разрозненных информационных систем разных разработчиков.

Одними из важных преимуществ МИС «Сакура» является:

— интегрируемость со сторонними решениями;

— надежная сохранность медицинских данных;

— значительное повышение производительности труда медицинского персонала;

— сокращение числа врачебных ошибок и повышение качества медицинских услуг;

— оперативность предоставления медицинской информации в унифицированной наглядной форме;

— эксплуатация при территориальной распределенности.

МИС «Сакура» — это информационный продукт нового поколения, сочетающий простоту и удобство его эксплуатации с широким набором возможностей. Он обеспечивает сбор, хранение, обработку персональных медицинских данных с целью эффективного выявления и лечения заболеваний, а так же их профилактики.

Благодаря многочисленным внедрениям и высокой адаптации к сложившимся в профилактических учреждениях процессам медицинская информационная система «Сакура» создает высокий уровень удовлетворенности пациентов курорта и врачей.

Технология МИС «Сакура»

МИС «Сакура» — это интегрированная платформа с единой архитектурой, настраиваемым пользовательским интерфейсом и мощной поддержкой пользователей. Она разрабатывалась как комплексная ИС, ориентированная на решение множества задач в профильных подразделениях санатория. Она удовлетворяет всем требованиям современного санаторного учреждения и реализует такие функции, как планирование и реализация путевок, размещение отдыхающих, формирование и управление персональными курсами лечения, расчет их себестоимости, обеспечение дополнительных и платных услуг, информационное обеспечение диагностических отделений, аптек и лабораторных исследований.

МИС «Сакура»:

— имеет удобный в использовании и легко осваиваемый интерфейс;

— предоставляет легкий и защищенный доступ к информации;

— позволяет удаленно устанавливать обновленные версии;

— легко настраивается и поддерживается администратором системы;

— обеспечивает информационный обмен с оборудованием и локальными программными продуктами;

— осуществляет удаленный мониторинг работы системы и оперативную поддержку ее пользователей;

— представляет врачам мощный инструментарий для ускорения формирования электронных документов;

— аккумулирует в ЭМК всю медицинскую информацию, которую нужно знать врачам;

— учитывает затраты каждой манипуляции врача.

База данных МИС «Сакура»

МИС «Сакура» полностью построена на технологиях «ORACLE» и позволяет использовать любые технологически совместимые решения. Система имеет версию, специально разработанную для небольших коммерческих профилактических учреждений на базе бесплатной СУБД «ORACLE».

Система отвечает всем современным требованиям обеспечения защиты персональных данных. Обладает средствами аудита действий пользователей, а важные действия пользователей подтверждаются электронной цифровой подписью, исключающей нарушение целостности данных.

Регистрация и планирование в МИС «Сакура»

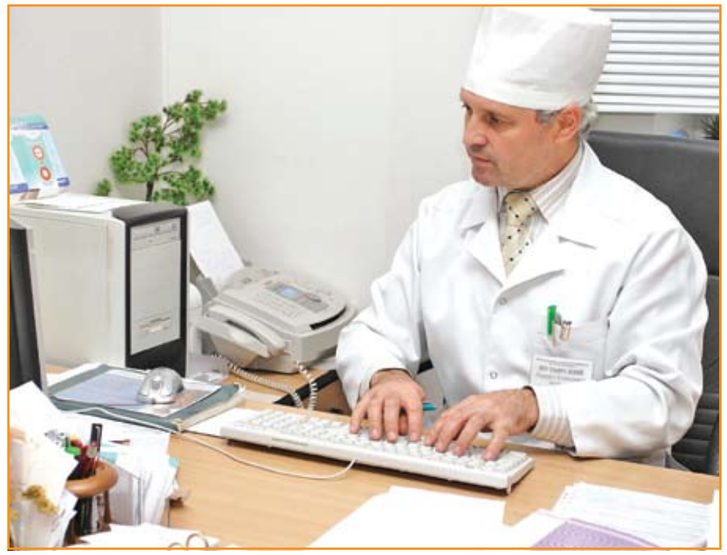
Это мощный инструмент коммуникации с отдыхающими, обеспечивающий оптимизацию затрат времени пациентов и врачей. Компонент позволяет оперативно идентифицировать пациента по первым буквам фамилии, имени, отчеству и дате рождения, штрих-кодовой и магнитной карте, личному номеру и коду доступа. Типовой Web-сайт санатория обеспечивает связь пациентов с системой с помощью компьютера или сотового телефона по каналу Internet.

Одни из первых мы успешно интегрировали в систему специализированные удаленные компьютерные терминалы, позволяющие отдыхающим самостоятельно записаться на прием к врачу, ознакомиться со своей медицинской электронной картой, оставить свое мнение о качестве оказания медицинских услуг.

МИС «Сакура» имеет встроенную программу-планировщик для эффективного формирования расписания врачебных приемов и оперативную адаптацию его к внешним изменениям. Благодаря этому решению санаторий может высокопроизводительно использовать кадровые ресурсы, а пациенты получать необходимые медицинские услуги с минимумом затрат времени. При записи отдыхающего на врачебный прием планировщик автоматически генерирует почтовое, электронное или SMS сообщение.

Компонент «Регистрация и планирование» позволяет эффективно планировать и использовать кадровые ресурсы санатория и исключить потери времени пациентов на пребывании в очередях.

Система обладает удобными средствами планирования загруженности номерного фонда учреждения. Благодаря возможности создания любых лечебно-профилактических программ необходимой длительности осуществляется рациональное планирование путевок, подлежащих реализации на платной или договорной основе. Наличие автоматической публикации на Web-сайте организации горящих путевок позволяет минимизировать простои номерного фонда.



Электронная медицинская карта в МИС «Сакура»

МИС «Сакура» — это система с большими возможностями, которая предоставляет медработникам оперативный доступ к электронной медицинской информации о состоянии здоровья отдыхающих. С помощью ЭМК врачи собирают полные сведения о состоянии здоровья пациента путем сведения в единый электронный документ всей информации от различных медицинских специалистов, проводящих лечение или профилактические мероприятия отдыхающего. Простая технология наращивания информации позволяет быстро присоединять текстовые и цветные графические файлы, передаваемые с автоматических диагностических аппаратов. «ЭМК» предоставляет врачам доступ к многолетним медицинским наблюдениям оперативно и в месте оказания услуг. Пациенту также предоставлена возможность со своего компьютера прикреплять к ЭМК сканированные документы или записи личных наблюдений. Пользователи системы имеют надежный доступ к информации, содержащейся в электронной медицинской карте, в любое время с помощью сертифицированных средств безопасности.

Система «Пациент» реализует гибкую модель безопасности с использованием настраиваемой системы замков и ключей. Средства защиты обеспечивают безопасный регламентированный доступ к медицинской информации, функциям пользователей и отдельным записям и данным. Профиль безопасности пользователя определяет набор ключей и замков, используя которые он получает доступ к персональной информации ЭМК и определенным функциям. При этом система регистрирует все события как внутри системы, так и снаружи.

МИС «Сакура» позволяет:

— формировать все разделы ЭМК;

— выписывать направления, рецепты и рекомендации;

— оформлять протоколы и дневниковые записи;

— получать доступ к электронным базам знаний и справочникам;

— планировать процесс оказания медицинских услуг;

— производить расчеты со страховыми контрагентами и отдыхающими;

— формировать полный комплект статистических документов.

Управление кадровыми ресурсами МИС «Сакура»

МИС «Сакура» обеспечивает автоматизацию одной из трудоемких и затратных составляющих работы с кадрами — учет загрузки врачей и персонификация счетов за оказанные медицинские услуги. Разработанная совместно с практикующими врачами технология регистрации персонального вклада медработников позволяет учитывать личный финансовый вклад каждого сотрудника при оказании услуги, что является основой эффективной системы контроля и мотивации персонала. Система регистрирует историю взаимоотношений с медработниками за весь период сотрудничества, включая профессиональную подготовку, карьерный рост и результаты медицинской деятельности.

Отчетность в МИС «Сакура»

МИС «Сакура» — это полный перечень утвержденных форм государственной медицинской отчетности. Встроенный генератор отчетных форм позволяет администратору системы и пользователям самостоятельно создавать новые формы документов, а с помощью системного справочника шаблонов создаются различные формы протоколов, клинических исследований, направлений, рецептов и бланков.

Внедрение МИС «Сакура»

МИС «Сакура» легко настраивается под структуру и состав медицинского и санаторно-профилактического учреждения. Базовыми данными для настройки являются регистр врачей учреждения, содержащий данные об их месте работы, специализации и аттестации, а также список предоставляемых учреждением услуг. Все настройки выполняются удаленно нашими специалистами по внедрению или системным администратором учреждения и присваиваются пользователям при внедрении системы с целью регламентации доступа к персональных данным пациентов.

Для сопровождения пользователей функционирует Call-центр службы поддержки, оказывающий оперативную помощь по телефону или Internet. Благодаря наличию региональных филиалов и широкой дилерской сети, существует возможность оперативного выезда технической бригады на объекты эксплуатации МИС при возникновении чрезвычайных ситуаций и технических сбоях. ООО «Медотрейд» непрерывно развивает и расширяет свои решения, что позволяет МИС «Сакура» быть всегда современной и эффективной. Наш подход заключается в поставке на рынок самых современных технологических решений, ориентированных на удовлетворение новых потребностей здравоохранения.

Заместитель директора по связям с общественностью Нефёдов С.М.
s.nefedov@medotrade.ru
тел.: (8634) 32-76-96
ООО «Медотрейд»
Тел/факс: (495) 792-35-74
www.medotrade.ru,
info303@medotrade.ru
119333, Москва, ул. Дмитрия Ульянова, 4, корп. 2, стр. 2

ЗДОРОВЬЕ НА ЛАДОНИ

В.В.Шаповалов,
д.т.н., проф., директор ФГНУ «Научно-исследовательский и конструкторско-технологический институт биотехнических систем»

Новости практической медицины

В последнее десятилетие развитие санаторно-курортного дела как самостоятельная сфера здравоохранения получила новый импульс развития. Постоянные посетители этих лечебно-оздоровительных центров не могут не отметить положительные изменения, которые происходят сегодня в жизни российского курорта. Санатории уверенно заняли нишу, принадлежащую оздоровительным предприятиям, с мощной, хорошо развитой медико-реабилитационной инфраструктурой.

В положительном эффекте лечебно-оздоровительных санаторных курсов никто не сомневается, но его вполне можно улучшить, если обеспечить медицинский персонал курорта исчерпывающей, полноценной и объективной информацией о состоянии здоровья вновь поступающего на реабилитацию пациента.

Принцип «здоровье как на ладони» положен в основу аппаратно-программного комплекса для раннего выявления хронических заболеваний «АКДО», разработанного в Санкт-Петербургском государственном институте биотехнических систем. По сути, «АКДО» — это автоматизированное рабочее место врача-терапевта. В комплекс входят: компьютер, принтер, мощный 12-канальный компьютерный электрокардиограф «Валента», комплект медтехники для антропометрии из 9 позиций — отоскоп, спирограф, измеритель давления, весы и др, а также набор интеллектуальных диагностических программ (6 штук), включая программу стандартизированного медосмотра, оценки физического развития пациента, программа просмотра и сохранения снятых в процессе медосмотра электрокардиограммы и др. Уникальная программное обеспечение позволяет выявлять отклонения здоровья взрослого населения по 31 виду заболеваний:

Назначение комплекса заключается в том, что он способен «просеивать» большой поток информации о здоровье обследуемых пациентов, формировать для каждого из них индивидуальный «портрет» характеристик развития, состояний риска, прогнозных оценок или уже выявленных патологических отклонений в здоровье в рамках разных профилей патологии.

Скринирующее обследование включает в себя:

- сбор анамнеза путем анкетного опроса;
- программируемый врачебный осмотр;
- инструментальное обследование (антропометрия, спирометрия, динамометрия рук, измерение АД, съем и анализ ЭКГ, определение остроты зрения и др.);
- лабораторные исследования крови и мочи.

Одним из первых в России предприятий, где внедрена технология АКДО, является курортная бальнеологическая лечебница «Нилова Пустынь» в Бурятии. Главный врач лечебницы Людмила Ильина: «Зачастую на курорт пациенты приезжают без предварительного медобследования. А если это возрастной контингент, то объемы оптимальной нагрузки на сердце надо знать точно.

В составе АКДО есть компьютерный электрокардиограф, что позволяет во время приема автоматически снимать и расшифровывать ЭКГ. Качественная диагностика сердечно-сосудистой системы не позволяет врачу пропустить грубую патологию, страхует пациента от «передозировки» лечебных процедур. Когда здоровье отдыхающего как на ладони, медикам просто составить индивидуальную и максимально эффективную программу оздоровления и реабилитации».

Интерес санаторных предприятий к скринирующему комплексу «АКДО» обусловлен не только тем, что он делает терапевта (независимо от опыта работы) прекрасным диагностом, но и тем, что он высвобождает от бумажной рутины. Комплекс позволяет автоматически формировать санаторную карту пациента, годовой отчет, анализ состояния здоровья отдыхающих до и после курса реабилитации на курорте, а также в динамике в течение последующих 3-5 лет. И все же основной документ, который является результатом комплексного обследования на АКДО — это «Паспорт здоровья» с указанием в графической форме рисков и рекомендаций по лечению. Опыт использования в практическом здравоохранении России показал, что достоверность результатов — от 85 % и выше.

Ильина Людмила Ильинична, главный врач водолечебницы «Нилова Пустынь», Бурятия

«Получить такой исчерпанный отчет о собственном здоровье хотели бы многие люди. — говорит Людмила Ильина. — Однако для прохождения подобного обследования в своей районной поликлинике, нужна минимум неделя. И это при наличии там всего спектра «узких» специалистов! Мы проводим такой объем исследований максимум за 20 минут и предлагаем проведение многопрофильного врачебного скрининга с выдачей «Паспорта здоровья» как платную услугу. Работу только начали, но надеемся успешно реализовать этот инвестиционный проект».

Некоторые медико-технические показатели «АКДО»:

1	Численность персонала, чел.	1 врач + м\с
2	Медицинская эффективность, %	не менее 80
3	Пропускная способность, чел./год	4000 и более
4	Количество выявляемых профилей	31 хронической патологии
5	Примерная себестоимость осмотра одного пациента	57 рублей
6	Возможность оперативного сбора, анализа и представления результатов обследования	есть
7	Срок окупаемости комплекса «АКДО»	3 месяца
8	Оценка экономии затрат на 10 000 осмотров, руб.	4 млн. 300 тыс. руб.

Вопросы по приобретению по т/ф в СПб: (812) 717-13-19

АМВЛ - 01
АЭЛТИС-синхро-02

ДЛЯ САНАТОРИЕВ И ПРОФИЛАКТОРИЕВ

ЛУЧШИЕ АППАРАТЫ для восстановления мужского здоровья!

Оба аппарата созданы специально для санаторно-курортных и профилактических медицинских учреждений, с непродолжительных курсом лечения пациентов (отдыхающих). Позволяет за **пять–семь процедур** заметно улучшить состояние половой функции пациента, осложнённой хроническим простатитом различной этиологии.
Эффект лечения возрастает в сочетании с местными санаторно-курортными факторами.

Два варианта исполнения аппаратов:

1. Полный*
(с управлением от персонального компьютера)

2. Эконом-вариант*
(со встроенным микропроцессором, управлением с лицевой панели аппарата и голосовой поддержкой действий врача)

АЭЛТИС-синхро-02

ФАКТОРЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ
- Объёмная двухканальная* многочастотная внутриполостная электрическая стимуляция нейро-мышечных структур малого таза(ректально, уретрально);
- Синхронизированное с импульсами электростимуляции излучение лазера четырёх длин волн (синий, красный, два инфракрасных) с набором оптических насадок, **Рср.= 250 мВт;**
- Постоянное магнитное поле.

В комплекте аппарата **АЭЛТИС-синхро-02** - новый комбинированный электролазерный электрод, применяемый с презервативом

АМВЛ - 01

ФАКТОРЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ
- Регулируемое разрежение воздуха в колбе в виде пневмоимпульсов различной длительности и уровня разрежения (от –0,15 до –0,4 кгс/кв.см по разработанным программам);

- Излучение красного (0,65 мкм) диапазона светодиодной матрицы, помещённой на колбу (плотность мощности светового излучения – 3 мВт/кв.см);
- Эротические и снимающие возбуждение аудио-и видеоматериалы, интегрированные в управляющую компьютерную программу*.

Виды воздействия синхронизированы* по пульсовой волне кровотока в области предстательной железы.
Во всех вариантах исполнения — широкие возможности выбора лечебных программ.
Разработана и успешно работает компьютерная программа* , позволяющая применять одновременно аппараты АЭЛТИС-синхро-02 и АМВЛ-01 для проведения высокоэффективной комбинированной процедуры

Разработчик аппаратов — ООО "Яровит-Ярь"

Россия, Москва, Шмитовский проезд, 11 "Б"
www.yarovit-med.ru E-mail: yarovit1@mail.ru
Тел./факс: (499) 256-84-55
Тел. (моб.) (495) 772-30-58

МОДУЛЬНЫЕ РЕАБИЛИТАЦИОННЫЕ БАССЕЙНЫ

Реабилитационные бассейны являются необходимым дополнением любого физиотерапевтического отделения. Медицинские центры с большим количеством кардиологических и хирургических больных, пациентов с заболеваниями опорно-двигательного аппарата в полной мере смогут использовать все возможности, предоставляемые модульными реабилитационными бассейнами.

Основными направлениями применения бассейнов являются: реабилитация инсультных больных, реабилитационные программы(посттравматические и постоперационные), ускоренная реабилитация спортсменов, релаксация, занятия с роженицами и новорожденными, терапевтические упражнения.

Внутренние размеры бассейнов компании EWAC могут составлять от 3х3 метра и более. Уровень воды в бассейне выбирается из значений 1,15 или 1,35 м.

Модульная конструкция дает возможность собрать бассейн в любых помещениях — даже небольших — площадью от 30 м^2 и более. Необходимость каких-либо строительных или подготовительных работ сводится к минимуму.

Бассейны EWAC могут быть оснащены множеством дополнительных функций: противоток, просмотровое окно, поручни, подъемники, ручной гидромассаж, подсветка, гидромассажные дюзы, лесенки, термопокрывало, стульчик для упражнений и др. Для многих лечебных учреждений будет полезна установка внутри бассейна съемных параллельных брусьев и шведской стенки, велотренажера. Система противотока позволит заниматься ходьбой или даже плаванием на ограниченной площади бассейна.

Системы регулирования глубины бассейнов

Компания EWAC также предлагает модернизировать существующие бетонные бассейны в реабилитационные — оснастить их системой регулировки глубины. Возможность регулировки уровня воды является чрезвычайно полезной в реабилитационном процессе. Регулируя уровень воды, терапевт может обеспечить плавное возрастание нагрузки на пациента за счет его собственного веса.

На поднятый фальшпол могут беспрепятственно заезжать кресла-коляски и каталки лежачих больных. Затем фальш-пол опускается на необходимую глубину и после проведения упражнений поднимается обратно. Больные испытывают минимальные нагрузки на опорно-двигательный аппарат.

В ряде случаев площадь бассейна слишком большая, чтобы использовать ее всю для монтажа системы регулирования глубины. В этом случае применяются различные схемы с частичным задействованием площади плавательного бассейна для реабилитационных целей.

Реабилитационный бассейн в спортивном центре

Модульный бассейн в детском центре

На поднятый фальшпол могут заезжать каталки и кресла

Возможность регулировки глубины на части плавательного бассейна

Официальный представитель компании EWAC на территории России:

ООО «МедМэп»,
129278, г. Москва, ул. Павла Корчагина, д. 2,
тел. 8 (495) 78-15-780
www.medfs.net mg@medfs.ru

Контрастный душ «Калипсо» — новое слово в водолечении!

Водолечебные процедуры — это один из основных методов физиотерапии и профилактики заболеваний. Наиболее распространенными и эффективными водными процедурами являются различные души (виши, циркулярный, Шарко, контрастный).

Речь в данной статье пойдет о новой уникальной разработке, контрастном душе «Калипсо». (Производство ООО НПФ «Дентофлекс», г. Ижевск).

Контрастный душ «Калипсо» — аппарат, предназначенный для преобразования поступающей холодной и горячей воды в воду с контрастной температурой на выходе с перепадом от 1С и выше. Разработка этого уникального аппарата началась в 1996 году. За отрезок времени в 14 лет создатели значительно усовершенствовали прибор, сделав его удивительно компактным и удобным в обращении. Это преимущество выгодно отличает «Калипсо» от других моделей контрастных душей, которые обычно очень громоздкие и требуют специальной подводки воды. В 2006 году контрастный душ «Калипсо» получил патент РФ, а в 2009 году — сертификат соответствия.

Основным действующим фактором контрастного душа «Калипсо» является температурное и механическое раздражение, происходящее вследствие воздействие на кожу контрастных струй воды. Физиологическое действие на организм зависит от силы механического раздражения. Душ можно использовать в виде самостоятельного курса лечения или в комплексе с другими водолечебными процедурами.

При применении контрастного душа «Калипсо» отмечается следующее воздействие на организм: улучшается кровообращение, повышаются гормональный и иммунный статусы, запускаются обменные процессы. Все системы организма уже после нескольких процедур начинают работать более слаженно. Улучшается деятельность центральной нервной системы, общее самочувствие, настроение, работоспособность, возникает ощущение бодрости.

Температуру воды и продолжительность процедур подбирают исходя из поставленной цели. Кратковременный контрастный душ освежает, тонизирует мышцы и повышает тонус сосудистой системы; продолжительный по времени контрастный душ понижает возбудимость, повышает обмен веществ; теплый душ оказывает седативное действие.

Контрастный душ «Калипсо» удобен в применении, компактен, рекомендуется как для индивидуального использования, так и для установки в санаторно-курортных учреждениях, показан в качестве физиотерапевтической процедуры, позволяющей достичь мощного закаливающего и оздоровительного эффекта. Данный аппарат легок в управлении, позволяет использовать автоматический режим переключения контрастного потока воды, задать высокую контрастность температур, выдерживать временные и температурные режимы. Прибор работает в системе стандартного душевого смесителя, его установку наладку может осуществить даже неподготовленный человек.

Основные технические характеристики:
1. Габаритные размеры, 235х210х70 мм
2. Источник питания: блок питания 12 вольт (сетевой адаптер)
3. Полная мощность 12 вольт, 1000 мА
4. Масса аппарата, 2150 г
5. Режим работы — продолжительный

Компания «Дентофлекс» предоставит в Ваше санаторно-курортное учреждение любое количество приборов по приемлемой цене, осуществит доставку в кратчайшие сроки.

По вопросам закупок и сервисного обслуживания обращаться в отдел продаж ООО НПФ «Дентофлекс»:
426008, г. Ижевск, ул. Пушкинская, д. 232
Телефон: (3412) 64-71-88, 73-29-88, 90-73-28
E-mail: dentoflex@mail.ru

Материал предоставлен ООО НПФ «Дентофлекс», г. Ижевск

Колоногидротерапия:
древнее лечение в новом формате

Из далекой древности дошли до нас самые популярные и широко применяемые способы оздоровления — голодание, кровопускание и кишечное орошение, попросту говоря, клизма.

Если от голодания и кровопускания пациент по каким-либо причинам мог отказаться, не желая истязать свою плоть, то на промывание кишечника соглашались без лишних капризов. И правильно делали.

Ах, какую легкость во всем теле, чувствуешь после этой незатейливой процедуры! Да что там в теле — в голове тоже наступает полное просветление! В общем, клизмой можно лечить практически все.

Но медицина от древности до наших дней сделала огромный шаг вперед, Испания в деле промывания кишечника шагнула дальше всех. Именно в этой стране производятся самые совершенные, абсолютно безопасные и легкие в применении полуавтоматические аппараты колоногидротерапии. Хочется отметить, что среди этих аппаратов безусловным лидером является испанское оборудование фирмы Transcom, Transcendencias Comerciales, S.L.

Полуавтоматическая модель аппарата этой фирмы оснащена автоматической дезинфекцией, пультом дистанционного управления, счетчиками литров и регистрацией времени орошения, имеется возможность забора образцов для анализов. И, что особенно важно, присутствует система безопасности, контролирующая температуру и давление в кишечнике. Данный комплекс позволяет проводить озонирование, орошение минеральной водой толстой кишки и введение лекарственных препаратов, в том числе пробиотиков. Это существенно улучшает как субъективные ощущения пациента во время процедуры, так и объективные результаты проведения терапии. Замкнутая система исключает как для пациента, так и для персонала неприятные явления, запахи и т. п.

А теперь об эффективности лечения с помощью колоногидротерапии расскажем подробнее.

Нормальная микрофлора кишечника выполняет и регулирует многие функции организма: осуществляет физиологическую защиту от проникновения микробов и токсинов через кишечный барьер во внутреннюю среду организма, синтезирует такие важные вещества как аминокислоты, белки, витамин К, пантотеновую кислоту, витамины группы В, способствует усилению процессов всасывания через стенки кишечника ионов кальция, железа, витамина D, обладает защитными свойствами (иммуномодулирующим действием), регулирует функции клеточного иммунитета.

Изменения микрофлоры кишечника, наступающие под влиянием всевозможных факторов, приводят к тем или иным изменениям внутренних органов. Как только в организме происходят патологические изменения, меняется состав и свойства кишечной микрофлоры, нарушаются ее функции.

Промывание (очищение) кишечника является наилучшим путем для восстановления здоровья.

Декомпрессия и очистка толстой кишки может осуществляться различными способами, различающимися по технике проведения, объему и составу используемых для этого растворов, что определяется характером заболевания и состоянием кишечника.

Колоногидротерапия с применением полуавтоматического испанского оборудования позволяет полностью очистить все отделы толстого кишечника.

Во время этой лечебной процедуры происходит многократное наполнение кишечника водой и его опорожнение. В запрограммированном режиме вода подается по пластиковой трубке, распространяется по всей толстой кишке, выводя наружу содержимое через специальную трубку. При этом максимальное давление, создаваемое в кишечнике, не превышает 100 миллибар. Это позволяет за 3–5 сеансов с интервалом 1–3 дня провести полную очистку кишечника в щадящем для пациента режиме. Обычно промывание кишечника занимает 25–45 минут, используется 20–25 листов воды.

Основными факторами воздействия колоногидротерапии являются:

- гидромассаж толстого кишечника;
- градиент температуры — аналог контрастного душа;
- орошение кишечника минеральной или озонированной водой, а также отваром трав;
- стимуляция рефлексогенных зон и точек воздействие на особый отдел вегетативной нервной системы, «кишечную нервную систему»

При промывании толстого кишечника повышается функциональная активность толстого кишечника, уменьшаются воспалительные проявления, оказывая благоприятное влияние на другие органы пищеварения (печень, желчные пути, поджелудочную железу), нормализуется кишечная микрофлора.

Эффекты, сопровождающие очищение кишечника:

1. Очищение. Токсичные продукты выводятся из организма и больше не нарушают обмен веществ, кишечник вновь может нормально переваривать и усваивать пищу. Промывание кишечника производит омолаживающий эффект на тело.

2. Двигательная активность. Выведение шлаковых накоплений, нарушающих нормальную перистальтику, приводят к восстановлению природной двигательной активности кишечника.

3. Восстановление размеров. При длительной зашлакованности кишечника его размеры изменяются. Кишечник становится атоничным и увеличивается в диаметре, при этом живот выглядит большим, отвислым. Мягкое действие воды и легкого массажа во время процедуры приводит к постепенному повышению тонуса кишечника и восстановлению естественного размера брюшной стенки.

4. Стимуляция рефлекторных зон. Каждый орган в системе организма связан с кишечником посредством рефлекторных зон. Промывание кишечника и легкий массаж приводят к раздражению этих участков и, соответственно, воздействуют на весь организм.

Только колоногидротерапия оказывает мощный оздоравливающий эффект при заболеваниях, которые в медицине классифицируются как аутоиммунные, когда в результате разбалансировки защитной (иммунной) системы собственные клетки организма начинают восприниматься как чужие. Физиологичность, широкий спектр действия, возможность уменьшения медикаментозной нагрузки на организм, профилактическая и реабилитационная направленность открывают большие перспективы для широкого применения колоногидротерапии во многих лечебных и восстановительных методиках.

Данный метод широко применяется медицинских программах клиники «Ревиталь», возглавляемой главным врачом, доктором медицинских наук, профессором Михаилом Семеновичем Берштейном.

На сегодняшний день «Ревиталь» завоевала широкую известность и признательность пациентов как один из наиболее современных и эффективных центров очищения и омоложения организма.

Оздоровительные программы «Ревиталь» предлагают людям комплексный индивидуальный подход, основанный на сочетании природных факторов, методов традиционной и нетрадиционной медицины, и программу последовательных индивидуальных очистительных процедур с учетом биологических ритмов организма.

В основе метода лежит лечебное голодание и комплекс процедур, направленных на последовательное очищение всех внутренних органов и систем организма, включая кишечник, печень, почки, селезенку, кровь и лимфу, суставы и кожные покровы. Медицинский курс дополняется лечебными мероприятиями, направленными на общее оздоровление организма и коррекцию веса — различные виды массажа: ручной общий классический, подводный душ-массаж, массаж душами Шарко, Виши, циркулярным; лечебная гимнастика, озонотерапия, лечение пиявками, косметологические процедуры и т. д.

После прохождения медицинской программы комплексного очищения и омоложения организма наблюдались очень впечатляющие результаты. **Всего за несколько дней, без хирургического вмешательства, лекарств и биологически активных добавок, пациенты могли:**

- распрощаться с лишними 5–12 килограммами;
- помолодеть на 5–10 лет;
- расстаться с угрями, морщинами, вторым подбородком;
- вернуть стройность фигуре и юношеский овал лицу;
- избавиться от «неизлечимых» хронических заболеваний;
- нормализовать артериальное давление, уровень сахара, холестерина, а также улучшить биохимические показатели крови;
- провести эффективную профилактику онкологических заболеваний и преждевременного старения;
- избавиться от гельминтов (паразитов);
- восстановить подвижность суставов и позвоночника;
- ощутить колоссальный прилив энергии и жизненных сил.

Одной из основных составляющих в комплекс очищающих мероприятий медицинской программы клиники «Ревиталь» является курс колоногидротерапии из 2–3 процедур. Эта лечебная процедура проводится высококлассными специалистами на современном испанском аппарате с полуавтоматическим управлением HC-2000 Transcom, Transcendencias Comerciales, S.L., что обеспечивает абсолютный комфорт, безопасность и максимальную эффективность очищения всех отделов толстого кишечника от накопившихся шлаков, нормализует кишечную микрофлору и облегчает работу всех остальных внутренних органов человека. Данный аппарат позволяет проводить озонирование толстой кишки, что еще больше увеличивает терапевтическое воздействие процедуры. После курса колоногидротерапии, проводимого одновременно с другими оздоровительными методами очищения — лечебным голоданием и тюбажами, **пациенты избавлялись от многих проблем:**

- привычных запоров,
- усиленного газообразования и взду-тия живота;
- дисбактериоза;
- заболеваний кожи и аллергических заболеваний,
- повышенного артериального давления при гипертонии.

Комплексные программы очищения организма помогают избавиться от синдрома хронической усталости, увеличивают работоспособность и восстанавливают здоровье человека.

Официальным поставщиком аппаратов для колоногидротерапии фирмы Transcom S.L. в России, а также другого оборудования для санаторно-курортного лечения является ЗАО «Медиум плюс» (www.mediumplus.ru).

Санаторно-курортное оснащение №2 / **июнь 2010**

YusupoF Антиоксидантный продукт в питании – путь к здоровью и долголетию

Многие санаторно-курортные учреждения в качестве сопутствующей терапии и профилактики заболеваний применяют фитотерапию. Прием внутрь целебных настоев различных растений оказывает положительное действие на работу организма в целом, способствует укреплению иммунной системы, выведению шлаков и токсинов.

Плюсом такой терапии, которая служит дополнением, а порой и альтернативой медикаментозной, является отсутствие побочных эффектов на организм человека. Залогом успешного применения фитосборов и фиточаев являются: системность, этапность, индивидуальность лечения, ну и, конечно, качество применяемого сырья.

Представляем вниманию новинку на рынке фитопродукции — **чайные напитки серии «New-БРИЗ» — Yusupof,** разработку российского академика и доктора медицинских наук М.Ю.Юсупова (Анапа).

Чайные напитки серии «New-БРИЗ» — Yusupof являются пищевыми антиоксидантными продуктами целевого физиологического назначения.

«New-БРИЗ» № 1 — Классик. Превалирующими компонентами напитка являются листья зеленого чая, лепестки суданской розы и корень солодки.

Показания: видимый сосудистый рисунок и легко возникающие синяки на коже; ослабленный иммунитет; частые ОРВИ, болезни бронхов и легких; метео- и гелеотропные реакции; интоксикация организма радионуклидами, солями тяжелых металлов, наркотическими средствами и алкоголем.

«New-БРИЗ» № 2 — Боярышник. Превалирующими компонентами напитка являются плоды боярышника и листья зеленого чая.

Показания: функциональные расстройства сердечнососудистой системы и нарушения ритма сердечных сокращений; артериальная гипертония и повышенный уровень холестерина.

«New-БРИЗ» № 3 — Суданская роза. Превалирующими компонентами напитка являются лепестки суданской розы, листья зеленого чая и корневища дягиля.

Показания, дополнительно к напитку № 1: повышенная восприимчивость к вирусной и бактериальной инфекции; нарушения моторики желчевыводящих путей по гипотоническому типу; «группа риска» к подагре, желче- и мочекаменной болезни; прием «агрессивных» химиопрепаратов; дисбактериоз; запоры и склонность к ним.

«New-БРИЗ» № 3/1 — Суданская роза — Грация. В напитке превалируют зеленый чай, суданская роза, кукурузные рыльца, фенхель.

Показания, дополнительно к напитку № 3: «группа риска» к подагре, желче- и мочекаменной болезни; синдром хронической усталости; клинические и лабораторные признаки «окислительного стресса»; избыточная масса тела; хронический гепатит; дорожный «дискомфорт» желудочно-кишечного тракта; повышенная восприимчивость к молочной продукции.

«New-БРИЗ» № 4 — Шиповник. В напитке превалируют плоды шиповника и зеленый чай.

Показания: атеросклероз и повышенный уровень холестерина; нарушения водно-солевого обмена; воспаление желчного пузыря и желчевыводящих путей; «группа риска» к хроническим заболеваниям почек и легко возникающие синяки на коже; ослабленный иммунитет; частые ОРВИ, болезни бронхов и легких.

«New-БРИЗ» № 5 — Мелисса. В напитке превалируют мелисса и зеленый чай.

Показания, дополнительно к показаниям напиткам № 1 и № 3: «группа риска» к сердечнососудистым и онкологическим заболеваниям; аллергодерматозы, дерматиты и псориаз; невротические и функциональные соматизированные расстройства; часто болеющие дети.

«New-БРИЗ» № 6 — Мята. В напитке превалируют мята перечная и зеленый чай.

Показания: функциональные спазмы, в особенности, связанные с приемом жирной и обильной пищи; функциональные расстройства сердечно-сосудистой системы; застойный желчный пузырь; хронический запор и склонность к нему.

«New-БРИЗ» № 7 — Душица. В напитке превалируют душица и зеленый чай.

Показания: часто болеющие дети, высокая восприимчивость к вирусной инфекции; ослабленный иммунитет; надсадный и непродуктивный кашель; «поверхностный» сон; легковозбудимая нервная система и невротические функциональные расстройства. Напиток является хорошей профилактикой «окислительного стресса».

«New-БРИЗ» № 8 — «Черника-Крепыш». В напитке превалируют ягоды и побеги черники и зеленый чай. Растительные сборы с ягодами и побегами черники повышают устойчивость организма к респираторным инфекциям. Они полезны при язвенной болезни желудка и гастрите с повышенной секрецией желудочного сока; обладают геронтологической активностью, помогают при сниженной функции поджелудочной железы, сахарном диабете; обладают бактерицидными свойствами; улучшают сумеречное зрение и являются эффективным средством профилактики катаракты и глаукомы, в особенности в сочетании с шиповником.

«New-БРИЗ» № 8/1 — «Черника-Комфорт». В напитке превалируют зеленый чай, листья черной смородины и ягоды черники. Дополнительно к профилактическим и оздоровительным эффектам, указанным в описании напитков «New-БРИЗ».

№ 1 Классик, № 8 «Черника-Крепыш», «Черника-Комфорт» рекомендуем использовать для профилактики подагры, желче- и мочекаменной болезни.

Рекомендации по применению

Многие приведенные напитки могут использоваться в качестве жаждоутоляющего морса. Чайные напитки серии «New-БРИЗ»: «Классик», «Мелисса», «Мята», «Душица», «Суданская роза», «Грация» настаиваются 5–10 минут, а «Боярышник», «Шиповник», «Черника-Крепыш», «Черника-Комфорт» — 30 минут, а лучше всего настоять в термосе в течение 2–3 часов.

Дозировка: по 1 фильтр-пакетику на 200-250 мл кипятка для детей 4–6 лет, на 150 мл — для детей до 14 лет, подростков, и взрослых — по 2 фильтр-пакетика на 200 мл кипятка.

Готовый напиток не рекомендуется хранить более 10 часов.

В заключение стоит сказать, что каждому санаторно-курортному учреждению, которое заботиться о повышении качества лечения отдыхающих, необходимо иметь в арсенале чайные напитки серии «New-БРИЗ» — Yusupof. Ведь их применение поможет в лечении и профилактике заболеваний мочеполовой, сердечно-сосудистой, дыхательной систем, а также желудочно-кишечного тракта и желчевыводящих путей. Это повысит эффективность санаторно-курортной помощи в Вашем учреждении.

353410, Краснодарский край,
Анапа, ул. Терская, 21.

Телефон: (86133) 4-01-43, 5-69-20;
мобильный телефон:
+7 (918) 419-02-10, +7 (961) 515-15-33.
E-mail: Jusupov2007@mail.ru

«New-БРИЗ»
№ 1 — Классик

«New-БРИЗ»
№ 3 — Суданская роза

«New-БРИЗ»
№ 4 — Шиповник

«New-БРИЗ»
№ 6 — Мята

«New-БРИЗ» № 8 —
«Черника-Крепыш»

«New-БРИЗ»
№ 2 — Боярышник

«New-БРИЗ» № 3/1 —
Суданская роза — Грация

«New-БРИЗ»
№ 5 — Мелисса

«New-БРИЗ»
№ 7 — Душица

«New-БРИЗ» № 8/1 —
«Черника-Комфорт»

«Витабаланс Мультивит» в лучших здравницах России

Новинка!

Состав: С – 30,0 мг; Е – 4,8 мг никотинамид – 4,4 мг; В1 – 4,1 мг; В2-3,8 мг; пантотенат кальция –2,0 мг; А–1,0 мг; В6 – 0,45 мг; фолиевая кислота – 43 мкг; биотин – 42 мкг; В12 – 1,2 мкг; янтарная кислота 0,005 г, кальция карбонат – 0,2 г, магния карбонат 0,1 г
СГР № 77.99.23.3.У.2898.04.09 от 07.04.2009

Как сделать витаминизацию россиян эффективной?

Ответ на этот актуальный для санаторно-курортных учреждений вопрос стремятся дать многие медицинские документы и, в частности, Приказ № 330 Минздрава РФ от 12 августа 2003. В нем предлагается два подхода к решению проблемы: использовать пищевые продукты, обогащенные витаминами, либо проводить витаминизацию витаминными препаратами. Особо подчеркивается, что **конкретная схема и модель витаминизации должна учитывать региональную специфику:** условия проживания, влияние природно-климатических факторов, особенности поступающих в регион продуктов.

Мы хотим обратить ваше внимание на витамино-минеральный комплекс «ВИТАБАЛАНС МУЛЬТИВИТ» (производитель УнИК «Литораль», г. Санкт-Петербург), разработанный с учетом специфики европейского Севера и предназначенный для жителей этого региона, а также для людей, занятых в химически вредных производствах, испытывающих интенсивные психоэмоциональные и физические нагрузки. Комплекс является частью программы иммунокорректирующего питания.

НАУЧНАЯ ОСНОВА

Многолетние исследования состояния здоровья жителей и работников вредных производств европейского Севера России позволили сделать следующие обобщения:

1. Большой проблемой является **дефицит рибофлавина (витамина В2)** — доля лиц с дефицитом среди жителей региона варьирует от 30% до 60%, а у работников химических производств еще выше.
2. Наиболее тяжелой и значимой проблемой является **дефицит тиамина (витамин В1)** — от 30 до 70% трудоспособного населения имеет в течение года биохимических диагностируемый дефицит тиамина.
3. Число лиц с **дефицитом жирорастворимых витаминов (А и Е)** колеблется от 20 до 30%. Особенно неблагоприятная ситуация с этими витаминами складывается среди работников химически вредных производств, среди которых доля лиц с дефицитом этим витаминов достигает 100%.

На основании этих особенностей создан витаминно-минеральный комплекс «ВИТАБАЛАНС МУЛЬТИВИТ», учитывающий региональные и производственные особенности вредных условий труда европейского Севера России.

«ВИТАБАЛАНС МУЛЬТИВИТ»: КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

Данный препарат является результатом совместной работы Университетской Инновационной компании «Литораль», Военно-Медицинской академии им. С.М.Кирова. В основу разработок положена базовая модель БАД к пище «ВИТАБАЛАНС МУЛЬТИВИТ», введенной в серийное производство УнИК «Литораль» в 2005 году, а также материалы научных исследований коллектива Отдела экологической и социальной физиологии человека Института физиологии Коми научного центра Уральского Отделения Российской академии наук.

Витаминный комплекс включает целый ряд важнейших витаминов, как водо-, так жирорастворимых, регулирующих процессы метаболизма и физиологические функции организма. Содержание в БАД большинства использованных витаминов находится в пределах 11-110% от суточной потребности. Содержание витаминов В1 и В2 выше рекомендуемого суточного уровня, но не превышает верхнего допустимого уровня их потребления.

• Экспериментально подобранные и обоснованные соотношения витаминов группы В1 и В2, в сочетании с кальциево-магниевой группой минералов гарантирует высокую эффективность действия данного комплекса по сравнению с аналогичными витаминными препаратами и позволяют существенно **повысить адаптационные возможности организма.**

• Эффективное сочетание антистрессового макроэлемента магния, кальция, янтарной кислоты с усиленной группой витаминов В способствуют **улучшению деятельности центральной нервной системы:** предупреждает появление беспокойства, раздражительности, апатии, хронической усталости, способствует обеспечению психоэмоциональной устойчивости и высокой работоспособности в условиях нервного напряжения и физических нагрузок, снятию стрессогенных, сосудистых и вегетативных нарушений, мышечных спазмов.

• Сочетание кальций-магниевого минерального комплекса и янтарной кислоты способствует профилактическому действию и **нормализации работы сердечной мышцы** (особенно актуально для работников нефтеперерабатывающих предприятий на европейском Севере, с повышенным риском развития сердечно-сосудистой патологии).

• Комплекс обогащен кальцием, **предупреждающим развитие остеопороза и аллергических заболеваний.**

• Витамины А, Е, С являются сильнейшими **антиоксидантами,** которые защищают мембраны клеток и ДНК, замедляют и исправляют негативное воздействие свободных радикалов на организм.

• «ВИТАБАЛАНС МУЛЬТИВИТ» **облегчает выведение токсичных веществ.**

• Плюс — **удобная дозировка:** доза витаминов в одной таблетке позволяет принимать препарат 1 раз в день.

Доктор медицинских наук, профессор (а также зав. кафедрой биохимии с курсом фармакологии Коми филиала ГОУ ВПО «Кировской государственной медицинской академии», зав.лабораторией экологической и социальной физиологии человека Учреждения РАН Института физиологии коми НЦ УрО РАН) **Евгений Рафаилович Бойко** пишет в рекомендациях по применению препарата: ***«ВИТАБАЛАНС МУЛЬТИВИТ» прошел проверку в нашей лаборатории на предмет эффективности и качества компонентного состава. В этом современном препарате учтены особенности витаминного статуса работников промпредприятий, нуждающихся в витаминопрофилактике. Таким образом, считаю возможным рекомендовать в качестве средства витаминопрофилактики для работников промпредприятий Севера препарат «ВИТАБАЛАНС МУЛЬТИВИТ» как наилучший из имеющихся на отечественном рынке по показателям цена/качество».***

ВСТРЕЧАЙТЕ – «ВИТАБАЛАНС МУЛЬТИВИТ»!

В заключении хочется отметить, что наш «ВИТАБАЛАНС МУЛЬТИВИТ» хоть и «молодой» препарат, но уже может гордиться востребованностью.

Лауреат Всероссийского Форума «Здравница-2009» санаторий-профилакторий «Монди» Республики Коми для витаминопрофилактики сотрудников целлюлозно-бумажного комбината региона выбрал препарат компании «Литораль» «ВИТАБАЛАНС МУЛЬТИВИТ» (на сегодняшний день проведено уже два курса витаминизации).

Кроме того, доклад о препарате «ВИТАБАЛАНС МУЛЬТИВИТ» был представлен на V Всероссийском Симпозиуме с международным участием «Проблемы адаптации человека к экологическим и социальным условиям Севера», который прошел в начале июня в Сыктывкаре.

Сегодня компания «Литораль» рассказала вам лишь об одном своем препарате. Однако ассортимент нашей продукции насчитывает около 200 наименований. Мы предлагаем объединить усилия в борьбе за отличное самочувствие, ведь наша цель, также как и ваша, — поделиться частичкой здоровья с каждым, независимо от того, где находится его дом. В нашем лице вы обретете надежного серьезного партнера. Ждем ваших откликов!

Представитель изготовителя в Екатеринбурге ООО «Промышленный Дом Урала»
тел. 8 (343) 211-51-50, 253-54-65, 8-902-87-71-635
Изготовитель: ООО УнИК «Литораль», Санкт-Петербург,
тел. 8 (812) 350-50-10, 350-50-00

Аттракционы

Спорт в удовольствие!

Одной из важнейших задач, обозначенных российским правительством на ближайшие годы, является развитие массового спорта в России. Но как сделать его наиболее привлекательным и интересным для широких масс? Пожалуй, лучший способ решения этой проблемы — создание таких условий, чтобы занятие физкультурой приносило удовольствие, не профессиональный спорт высших достижений, а именно массовый и любительский спорт.

Для того чтобы как можно больше людей интересовалось физкультурой, старалось вести активный образ жизни и более тщательно заботилось о своем здоровье, необходимо предложить россиянам увлекательные игры на воздухе или в зале, а также различные спортивные сценарии с использованием специального оборудования.

Удачная попытка разработать именно такого рода оборудование была предпринята нашей компанией. К примеру, мы изготовили специальные модули полосы препятствий, которые можно использовать для веселых семейных стартов. Принять участие в игре имеет возможность вся семья, от мала до велика, семья как команда, где они за всех и все за одного! Полосу препятствий для семейного или корпоративного отдыха можно компоновать в различных вариантах, поскольку модули бывают различной конфигурации, размера и назначения.

Разнообразие и широкое применение аттракционов для массовых занятий спортом и семейного отдыха позволяет использовать их среди широкого круга участников, привлекая к участию в соревнованиях всю семью.

«Командные штаны», «Памперсы с пинетками», «Тянучка», «Командные тапочки» — эти аттракционы с забавными названиями способны стать неотъемлемой частью любого спортивно-массового мероприятия благодаря простоте эксплуатации и относительной дешевизне, и хорошее настроение не только участников, но и зрителей, гарантировано. А спортивные аттракционы «Сумо», «Гладиатор», «Борцовское бревно» не оставят равнодушными тех, кто хочет померяться силой и проявить характер.

Вышеназванные, а также многие другие аттракционы, наполнят любой спортивный праздник радостью и весельем, добавят ярких красок и незабываемых впечатлений. Ведь разнообразие и широкое применение существующих на рынке спортивного оборудования аттракционов для массовых занятий спортом и семейного отдыха позволяют использовать их среди широкого круга участников, привлекая к участию в соревновании всю семью. Надувные фигуры «Петрушка», «Ваза» или любая другая фантазия заказчика сделает спортивный праздник незабываемым.

Кстати, широкие возможности конструкторского бюро и дизайнеров, занимающихся разработкой макетов оборудования, вполне могут воплотить в жизнь собственные задумки заказчиков относительно спортивных и водных аттракционов. Достаточно сделать набросок на бумаге и внятно изложить идею — и новый спортивный аттракцион будет выпущен по специальному заказу. И вполне возможно, что новая модель завоюет самую большую популярность среди любителей активного и веселого отдыха.

Ряд водных аттракционов таких как «Гидрокачалка», «Черепаха», горка «Пляжная», водные полосы препятствий дает возможность организовать отдых на воде.

В любом случае, приняв участие в хорошо организованных и комфортно оборудованных соревнованиях, никто не останется к ним равнодушным и с удовольствием продолжит занятие спортом. А ведь повышение интереса к массовому спорту и есть главная задача различных физкультурных, спортивных и оздоровительных организаций России!

УРИ «Завод «Воздушный Замок»
193079, Россия, г. Санкт-Петербург,
Октябрьская наб., д. 80, корп. 1, лит. Е
Телефон: (812) 447-79-49, 447-79-48
market@airpalace.spb.ru
www.airpalace.ru

МЕДИЦИНСКИЕ КОМПЛЕКСЫ ЛЕЧЕБНОГО НАЗНАЧЕНИЯ

НПЦ «Ин Витро» (Санкт-Петербург, Россия)

КОМПЛЕКС ДЛЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ОСТРОТЫ ЗРЕНИЯ «Амблиокор™- 01»

Диагноз	Форма (степень)	Число пациентов	Vis средняя (до лечения)	Vis средняя (после лечения)
МИОПИЯ	Легкая Средняя Высокая	2500 1800 920	0,4 0,1 0,05	0,8 0,5 0,2
АМБЛИОПИЯ	Рефракционная Дисбинокулярная	3800	Более 90% - снятие диагноза (время лечения 4-6 недель) Более 60% - снятие диагноза (время лечения 4-6 недель)	
ГИПЕРМЕТРОПИЯ		3100	Увеличение остроты зрения на 3-5 строчек тестовой таблицы	

КОМПЛЕКС ДЛЯ КОРРЕКЦИИ ФУНКЦИЙ МЫШЦ ТАЗОВОГО ДНА «Уропроктокор»

В клиниках России этот комплекс успешно способствует решению таких задач, как:

- **в урологии:** недержание мочи у мужчин и женщин, нейрогенные расстройства мочеиспускания,цисталгия;
- **в проктологии:** лечение геморроя, восстановление функций сфинктера после операций, органический и функциональный энкопрез у детей;
- **в гинекологии:** травмы при родах, опущение стенок влагалища и матки, послеродовое недержание мочи, послеродовая недостаточность анального сфинктера, восстановление тонуса мышц тазового дна после родов.

КОМПЛЕКС ДЛЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ДВИГАТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ «Ремиокор»

Приведены сравнительные данные по лечению более 3500 пациентов за период с 1987 по 2006 год в ряде клинических учреждений Москвы, Санкт-Петербурга и Севильи (Испания). Статистически по результатам лечения все пациенты были разбиты на три группы: «Без изменений», «Улучшение состояния» и «Значительное улучшение двигательных функций». Из представленных результатов видно, что при использовании традиционных методов (ЛФК, физиотерапия) «Значительное улучшение» наблюдается лишь у 12% пациентов, в то время как при использовании комплекса «Ремиокор» этого же результата достигает 65% пациентов.

КОМПЛЕКС ДЛЯ КОРРЕКЦИИ ОСАНКИ, ЛЕЧЕНИЯ СКОЛИОЗА «Оскор»

ВИД ОРТОПЕДИЧЕСКОЙ ПАТОЛОГИИ	ЧИСЛО ПАЦИЕНТОВ	ЭФФЕКТИВНОСТЬ (%)
Нарушения ОСАНКИ без рентгенологических симптомов сколиоза	2300	98
СКОЛИОЗ I степени (снятие диагноза)	850	82
СКОЛИОЗ II степени	450	50

КОМПЛЕКС ДЛЯ АНТИСТРЕССОВОЙ ТЕРАПИИ «Ауторелакс»

Типичная динамика улучшения психоэмоционэльного состояния пациента N (диагноз: депрессивное состояние; ночное недержание мочи) в процессе реабилитации на приборе «Ауторелакс». Функциональное мотивационное биоуправление производилось по кожно-гальванической реакции (метод Тарханова) - синяя линия. Динамика уровня тревожности (по результатам теста Спилбергера) - красная линия. Результат: нормализация вегетативных проявлений стресса, исчезло ночное недержание мочи, улучшилось настрение, нормализовался сон.

КОМПЛЕКС ДЛЯ КОРРЕКЦИИ ДЫХАНИЯ И ТЕРАПИИ АСТМЫ «Астмакор»

Комплекс «Астмакор» предназначен для комплексного лечения бронхолёгочных заболеваний, в первую очередь, астмы, путем коррекции функций внешнего дыхания и оптимизации фаз респираторного цикла.

- «Астмакор» формирует диафрагмальный тип дыхания у пациентов, в первую очередь у детей, у которых это невозможно сделать традиционными методами.
- «Астмакор» существенно увеличивает эффективность лекарственной терапии и позволяет снизить фармакологическую нагрузку.
- Применение «Астмакора» в комплексной терапии больных с бронхолёгочной патологией позволяет улучшить бронхиальную проводимость и жизненную ёмкость лёгких.

ООО Научно-Производственный Центр «ИН ВИТРО».
Телефон/факс: (812) 598-3714, 574-8036 **www.invitro.spb.ru**

Что в первую очередь сделает ваш новый посетитель, получив ключи от номера?

Войдя в номер, он откинет покрывало на кровати и посмотрит, на каком белье ему придется спать, насколько оно свежее и качественное. Потом он проверит – в каком состоянии санузел и душевая, и только затем обратит внимание на все остальное. Это будет для него первое главное впечатление о вашем санатории, и очень важно его сразу не испортить. Чистота – визитная карточка вашего гостеприимства.

Собственная прачечная – это: постоянный достаточный запас свежего постельного белья; безупречная чистота скатертей и салфеток в столовой и кафе; опрятная, отглаженная униформа персонала; дышащие свежестью шторы и покрывала.
И еще — это очень серьезная дополнительная экономия на затратах.

Мы готовы поставить и подключить профессиональное прачечное оборудование от ведущих производителей: Вязьма (Россия), Speed Queen (США), Electrolux (Швеция), Miele (Германия), Primus (Бельгия), Asko (Швеция) и ряда других.
Начиная с 1997 года, наше предприятие осуществляет полный комплекс услуг по вводу в эксплуатацию прачечных. На складе постоянно имеется широкий ассортимент прачечного оборудования разного технического и ценового уровня, при этом мы предлагаем машины по цене производителя.
Предоставляем гарантию на все поставляемое оборудование, осуществляем сервисную поддержку и поставку запчастей, а главное – имеем огромный накопленный опыт.

Стоимость профессионального оборудования для прачечной:

Стиральные машины	Загрузка от 5 до 240 кг	от 68 000 рублей
Сушильные машины	Загрузка от 5 до 100 кг	от 44 250 рублей
Гладильные машины	Ширина зоны глажения от 80 до 300 см	от 54 988 рублей
Центрифуги	Загрузка от 10 до 50 кг	от 49 914 рублей

ТЕХЛАЙН

Москва (495) 991 18 36
Екатеринбург (343) 268 31 11
Новосибирск (383) 299 42 61

www.profstirka.ru