

**Конкурс исследовательских и проектных работ школьников
«Высший пилотаж»**

**Конкурентные преимущества
санатория «Хопровские зори» на
рынке оказания санаторно-курортных
услуг**

**Исследование
Направление «Экономика»**

2020 год

Содержание:

Введение.....	2-3
Глава 1. Объект и методы исследования-----	3
Глава 2. Санаторий «Хопровские зори» - настоящий санаторий близко!	4-5
Глава 3. Конкурентоспособность предприятий санаторно-курортного бизнеса-----	6
Глава 4. Исследование факторов конкурентоспособности санатория «Хопровские зори»-----	7
4.1. Природный лечебный фактор санатория «Хопровские зори» – высокоминерализованная вода РАПА.....	7-8
4.2. Месторасположение.....	8
4.3. Зоосад.....	8
4.4. Питание.....	8-9
4.5. Вклад в развитие инфраструктуры Колышлейского района.....	9
4.6. Эмоциональная атмосфера, сервис.....	9
4.7. Формирование клиентской базы.....	9-10
4.8. Санаторное лечение-----	10
4.9. Категории отдыхающих. Семейный и детский отдых.....	10
4.10. Имидж и маркетинг. Узнаваемость бренда и реклама.....	11
4.11. Система распределения и учета процедур.....	11
4.12. Кадровая политика.....	11-12
4.13. Организация досуга.....	12
4.14. Условия проживания-----	12
Заключение.....	--12-13
Список используемых источников.....	13
Приложения.....	14-16

Введение

Здравствуйтесь, я говорю вам, здравствуйтесь!

Всем родным, знакомым и друзьям.

Будьте счастливы, и просто, здравствуйтесь,

Мира, радости и процветания вам!

Здравствуйтесь, я говорю вам, здравствуйтесь!

Доброго здоровья люди вам.

Говоря друг другу «Здравствуйтесь» мы желаем самого главного – здоровья!

Забота о здоровье важна для каждого человека. Где можно поправить пошатнувшееся здоровье, отвлечься от быта и суеты. Всё это осуществимо в нашем посёлке Кольшлей, в санатории «Хопровские зори» В этом уникальном месте сама природа располагает к размеренному и непринужденному отдыху. Способствуют этому современные оздоровительные мероприятия, культурно-массовые программы и квалифицированный персонал. Масштабы санатория поражают воображение, и мне захотелось изучить его работу.

Актуальность исследования. Санаторно-курортный и туристический бизнес в настоящее время, предлагает множество адресов и маршрутов. В 2015 году, из-за банкротства компаний сорвался отдых и лечение у массы людей. В 2020 году закрылись границы стран, предлагавших санаторно-курортный отдых, из-за пандемии. Доходы населения уменьшились, а цены на коммунальные услуги, промышленные и продовольственные товары увеличились. Смогут ли люди полноценно отдохнуть и поправить здоровье, в комфортных условиях, за меньшую цену, не расходуя время на акклиматизацию в Кольшлейском санатории «Хопровские зори»?

Кроме того санаторий обеспечивает работой более двухсот жителей посёлка. Благополучие работников и их семей зависит от успешной работы санатория.

Перед людьми, переболевшими тяжёлой формой каронавирусной инфекции и пневмонии, встаёт вопрос: «Где можно поправить здоровье и пройти курс реабилитации?»

Цель работы: Рассмотреть факторы конкурентоспособности и исследовать основные конкурентные преимущества ООО санатория «Хопровские зори» на рынке оказания санаторно-курортных услуг Пензенской области и условий их повышения.

Задачи: 1 - Изучить современное состояние исследуемого вопроса по литературным и интернет - источникам.

2 - изучить документы, регламентирующие работу санатория;

3 – выяснить значение основного бальнеологического фактора – рапы;

4 - освоить методику исследования факторов конкурентных преимуществ;

5 - систематизировать исследуемый материал с целью создания рекомендаций для компании;

Практическая значимость работы. В Пензенской области работают двенадцать санаториев. Работа важна для выбора места отдыха и лечения. Она помогает понять, по каким критериям надо оценивать санатории.

Гипотеза исследования: в современных экономических условия на рынке оказания санаторно-курортных услуг успешными будут те компании, которые используют конкурентные преимущества наиболее полно и стремятся к расширению конкурентных преимуществ.

Глава 1. Объект и методы исследования

Объектом исследования является компания ООО санаторий «Хопровские зори», в сравнении с другими санаториями Пензенской области. Он относится к объединению ОАО «Сельские здравницы». Расположен санаторий в Пензенской области, Колышлейском районе, по улице Лесная, 1А. Имеет свой сайт: www.hoprzori.ru, адрес электронной почты: info@hoprzori.ru. На сайте можно найти контактные телефоны служб и заказа путёвок.

Материал был собран за 2018-2020 годы. С момента объявления чрезвычайной ситуации санаторий не работал 4,5 месяца. Работа возобновилась с июля 2020 года. Некоторые документы более позднего срока. Исследовались факторы, влияющие на стабильную работу санатория сущность конкурентоспособности предприятий санаторно-курортного бизнеса. Рассматривалась структура конкурентных преимуществ, их характеристика. Оценивалось влияние конкурентоспособности на финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

Методы исследования:

А) Теоретические: изучение научной литературы и интернет источников по исследуемой проблеме.

Б) Практические: 1. Анализ документов (официальных данных), просмотр видеофильмов, рекламной продукции.

2. Проведение социологических опросов отдыхающих, анкетирование (количественный метод).

3. Интервьюирование работников санатория, отдыхающих (качественный метод).

В) Методы математической статистики. Данные статистически обработали с помощью программы Excel 2010.

Проблемная область: развитие санаторно-курортной отрасли в современных условиях кризиса и закрытых границ.

Личный вклад автора: в отдельный фактор выделена кадровая политика санатория. Был изучен список работников санатория по возрасту и образованию. Данные статистики обработали с помощью программы Excel 2010.

Также в отдельный фактор были вынесены маркетинговые мероприятия, направленные на увеличение организаций (турфирм), способствующих реализации путёвок, а также рекламная продукция и бренд.

Глава 2. Санаторий «Хопровские зори» - настоящий санаторий близко!

На этом месте в 1979 году на глубине 1000 метров было обнаружено подземное озеро с уникальной водой высокой минерализации (РАПА). Эта находка дала начало строительству санатория «Хопровские зори», который принял первых отдыхающих 2 февраля 1980 года.

Одним из самых популярных и старинных является санаторий «Хопровские зори». Пребывание, в данном санатории, скрасят радушное и доброжелательное отношение всего коллектива. Хорошую славу завоевал комплекс по всей России. У туристов остаются положительные эмоции, крепкое здоровье и отличное настроение. Доказательством этого являются многочисленные благодарные отзывы гостей. (на сайте).

От профилактория к санаторию. История становления здравницы. Многопрофильный санаторий

«Хопровские зори» был построен еще в 1980 г. За это время претерпел ряд изменений. Сегодня это полноценная здравница и уютная гостиница, расположенная в лесной зоне, в небольшом поселке Кольшлей, в 9 км от железнодорожной станции. Рядом протекает живописная речка Хопер – самая экологически чистая в нашей стране. На территории есть чудесный пруд с живностью и собственный зоопарк, в которой обитают олени, горные архары и другие животные. Это настоящая сказка после пыльного мегаполиса, приятно радующая глаз.

- Что представляет собой санаторий сегодня? Заблуждаются ли те, кто не привык ассоциировать его с местом отдыха молодежи?- спрашивает представитель Пензенского Бизнес-журнала директора санатория Семёнова А.И..

- Санаторно-курортная отрасль — это отдельная отрасль народного хозяйства. В советский период она подчинялась Центральному Совету по управлению курортами, сейчас же это относительно самостоятельная структура. Санаторий входит в состав ОАО «Сельская здравница». Несмотря на то, что как у любой другой коммерческой организации основная цель нашего санатория — получение прибыли, мы не забываем про свою ярко-выраженную социальную направленность. Так что категории отдыхающих здесь самые разные: есть и молодые мамочки, и семейные пары.

- Есть мнение, что популярность отдыха в лечебницах снизилась. Что обеспечивает спрос на посещение санаториев в наши дни?

- С одной стороны, санаторий как бизнес высокочатратный. У нас нет рентабельности в 100 и даже 50 процентов. Кроме этого, велика его зависимость от общего состояния дел в экономике страны. С другой стороны, надо понимать, что время сейчас нестабильное. Доллар скачет, и

человек с деньгами все основательнее задумывается, куда эти деньги лучше вложить. Купить еще одну квартиру? Но кому нужны дополнительные коммунальные расходы?

Кроме того, санатории учат другому восприятию себя. Вот вы приехали в Колышлей, за 70 километров от Пензы, и увидели совсем другую жизнь: лес, животные, которых мы содержим в вольерах.... По себе скажу: идя на работу или после трудового дня, никогда не прохожу мимо зверей, обязательно подойду покормить. Так легко после этого становится. Своего рода терапия.

— *Правда ли, что санаторий можно построить где угодно?*

— Если обратиться к истории, мы увидим, что первые санатории возникали там, где какой-либо природный фактор «выходил наружу». Люди издревле делали примитивные ванны в тех местах, где били горячие источники. Взять тот же Северный Кавказ, Пятигорск, Кисловодск. «Добровольное паломничество» людей к этим местам способствовало созданию там санаториев. Конечно, можно построить лечебницу и на пустом месте, поставить туда массу новейшего оборудования, пригласить специалистов. Но если не будет природного фактора — это не может называться санаторием. «Хопровским зорям» в этом плане повезло: да, у нас нет ни моря, ни круглогодичного лета — зато есть две скважины минеральной воды, в том числе рапы — концентрированного солевого раствора, богатого йодом, бромом и другими элементами. Его минерализация — 176 г/л. Для сравнения: минерализация питьевой воды по стандарту — менее 1 г/л. Если капелька рапы высохнет, она превратится в горку соли. В 2015 году санаторий отметил 35 летний юбилей. (Пензенское телевидение видеофильм). В 2020 году санаторию исполнилось 40 лет. (Видео на сайте).

Вывод: главным фактором конкурентоспособности является природный (бальнеологический) фактор. (6 сайт)

Глава 3. Конкурентоспособность предприятий санаторно-курортного бизнеса

Согласно литературным данным развитие экономики санаторно-курортного комплекса региона и отдельных его предприятий и организаций регулируется законами рынка. (2 с 225-226)

По классификации рынков санаторно-курортных услуг санаторий «Хопровские зори» можно отнести:

- по территориальному охвату: всероссийский, региональный, муниципальный;
- по временному аспекту: круглогодичный;
- по объектам купли-продажи: рынок путевок;
- по учету социального фактора: (рынок путевок), чисто коммерческий рынок;
- по видам санаторно-курортных организаций: рынок услуг санаториев, бальнео- и грязелечебниц;
- по соответствию законодательству: легальный рынок;

В условиях рыночных отношений и кризиса в экономике страны (в настоящее время), для повышения экономической эффективности санаторно-курортных комплексов необходимо более полно использовать ресурсы каждого региона, а каждая санаторно-курортная организация должна мобилизовать все доступные ей резервы для повышения своей конкурентоспособности на региональном рынке санаторно-оздоровительных услуг. Конкурентоспособность определяется факторами. Классификация факторов привлекательности СКК региона, определяется такими основными группами факторов, как:

- политические и социально-экономические;
- природно-географические;
- организационно-экономические;
- медико-технологические. (4 с 206)

Для санаториев принята следующая классификация факторов конкурентоспособности:

1. Ведущий природный лечебный фактор: бальнео, грязе - и климатические лечебницы.
2. Санаторное лечение.
3. Организация питания.
4. Условия проживания.
5. Организация досуга.
6. Расположение (территория).
7. Инфраструктура.
8. Имидж и маркетинг.
9. Кадровая политика предприятия.
10. Формирование клиентской базы.
11. Зоосад. (для санатория «Хопровские зори»). (4, гл 3.5,3.6. Приложение №3).

Глава 4. Исследование факторов конкурентоспособности санатория

«Хопровские зори»

4.1. Природный лечебный фактор санатория «Хопровские зори» – высокоминерализованная вода РАПА

В основу методик лечения и оздоровления в санатории "Хопровские зори" положен природный лечебный фактор – это: высокоминерализованная вода РАПА.

Состав рапы. В состав рапы входят макроэлементы катионы: натрия, калия, магния, кальция; анионы: хлориды.

Микроэлементы: бром, фосфор, мышьяк, цинк, медь, свинец, никель, серебро, железо, йод. А также: кремнистая кислота, фенолы, гуминовые кислоты, витамины, гормоны, биогенные стимуляторы, аминокислоты, жирные кислоты, полисахариды.

Химические элементы, входящие в состав рапы необходимы нашему организму.

Нормальная концентрация соли в организме, в особенности натрия, важна, потому что все насосы клетки, поставляющие вещества, работают на биологическом электричестве. А оно без солей просто не может существовать.

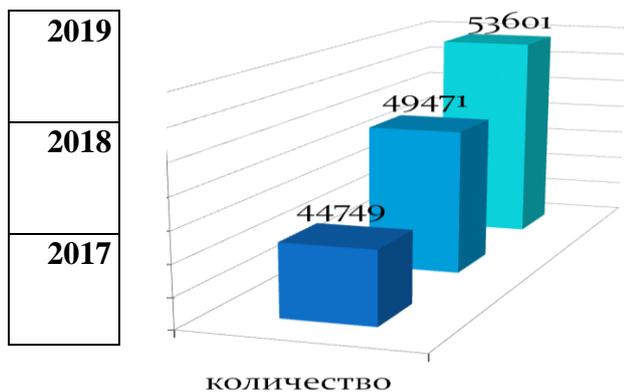
От концентрации соли зависит чувствительность кожных рецепторов. Рецепторы – это специальные клетки, которые призваны ощущать окружающую среду, её температуру, давление, вкус и условия среды внутренней. Чем выше концентрация соли вокруг рецептора, тем легче рецептор возбуждается.

Значение соли для правильного проведения нервного импульса и работы головного мозга переоценить нельзя. Одно без другого невозможно. А при помощи местного применения соли можно осуществлять рефлексотерапию с долговременным благотворным эффектом.

Несомненно, рапа – это главное богатство и гордость наших мест (санатория). Это то, что отличает санаторий, от здравниц с аналогичными лечебными профилями. А ее использование, при незначительных финансовых затратах (на добычу и подачу) позволяет достичь максимального эффекта при лечении широкого спектра заболеваний. Рапу даже можно сравнить с рекламной продукцией, она рекламирует сама себя. Люди, узнавая о ее поистине «волшебных» свойствах, приезжают, чтобы купить ее, затем используют в домашних условиях, и в последствие обязательно становятся постоянными клиентами! Рапа сертифицирована. Продажа рапы - один из источников доходности санатория. (Приложение: буклеты о санатории и лечении рапой).

К бальнеологическим факторам санатория относятся также: привозная Тамбуканская грязь, Сакская грязь из Крыма, минеральная местная вода. Сакская грязь стала использоваться с 2019 года.

Наружное применение рапы не имеет противопоказаний и 90% клиентов санатория принимают процедуры, связанные с рапой.



Количество клиентов, принимающих рапные ванны, растёт.

Минеральная вода, добываемая на месте санатория, есть в санатории им. Володарского. Но в санатории «Хопровские зори», кроме ванн и вытяжки в рапе, есть четырёхкамерные ванны. Для дошкольников оборудована каменная дорожка. С 2018 года применяется галотерапия. Это лечение солью в специальной спелеокамере.

4.2. Месторасположение

Санаторий «Хопровские зори» имеет оптимальное месторасположение. Здравница располагается в 70 км от областного центра на территории 10, 8 га. Фактически находясь в лесной зоне с чистым целебным воздухом, санаторий близко расположен к п. Кольшлей и объектам его инфраструктуры. Рядом проходят федеральные трассы и линия ж/д сообщения. Имея такие же природные факторы, как и курорты Северного Кавказа, для клиентов значительно сокращается время на дорогу до санатория и акклиматизацию. И этот фактор позволяет привлечь большое количество отдыхающих не только из районов Пензенской области. Клиентами становятся жители Саратовской, Ульяновской, Волгоградской, Тамбовской областей. В настоящее время география расширяется: все больше жителей таких крупных городов, как Москва, Санкт-Петербург, Тверь и др. посещают санаторий.

Территория оформлена цветниками, водопадом, каменистыми горками. Особый колорит придают деревянные фигуры сказочных героев.

В 2020 году очищен лесной массив на территории в 10 га. Зона пруда облагорожена, и превращается, окончательно в 2021 году, в парк «Услада». Очищен пруд, организован пляж. Будет построено кафе, проведено освещение и музыкальное оформление. Создаётся зона отдыха на свежем воздухе.

4.3. Зоосад

В санатории создан уникальный контактный зоопарк, где животные не ограничены рамками тесной клетки, а содержатся в свободных вольерах, принося потомство на радость отдыхающим. В 2018 году произошло пополнение питомцев (зоопарка) семьей енотов. Общение с животными – своего рода терапия.

4.4. Питание

ООО санаторий «Хопровские зори» сотрудничает с предприятиями Пензенской области, производящими продукты питания (ООО «Мечта, Птицефабрика»). Отлажена поставка основных

продуктов питания, таких как мясо, яйцо, овощи, зелень, молочные и хлебопродукты. Все они высокого качества, и отдыхающие могут быть уверены в качестве и пользе принимаемой пищи. Введена новая услуга-заказ блюд по индивидуальному меню с доставкой в номер. (Организация питания на сайте санатория). Питание организовано в 2020 году с соблюдением санитарных норм.

4.5. Вклад в развитие инфраструктуры Колышлейского района

Санаторий вносит вклад в развитие инфраструктуры Колышлейского района. Это и создание рабочих мест (в настоящее время работает 212 человек), и пополнение бюджета района за счет поступления налогов, и работа с учреждениями культуры по организации программы досуга для отдыхающих.

На протяжении многих лет санаторий является победителем конкурса на лучшую территорию, проводимом администрацией Колышлейского района. Сотрудники санатория размещаются на районной Доске Почета. Ну и, конечно, основное - оздоровление колышлейцев, которые проходят курс лечения на базе санатория, получают услуги по лечению и протезированию зубов.

Кроме того, в рамках благотворительной деятельности, оказывается материальная помощь обществу инвалидов Колышлейского района.

4.6. Эмоциональная атмосфера, сервис

Независимо от возраста и своего социального статуса человек (клиент), находясь в санатории, всегда хочет получить не просто медицинскую услугу в формальном виде, а ощутить человеческую теплоту и искреннюю заботу о себе. Поэтому на протяжении многих лет формируется правильный эмоциональный климат. И каждый сотрудник - это не просто (специалист) массажист или горничная, но и в чем - то психолог, умеющий помочь добрым, вовремя сказанным словом. И можно с уверенностью говорить о том, что работа с персоналом по знанию (по обучению) регламента общения с клиентами, проводится на должном уровне. А сервис в «Хопровских зорях» (по мнению отдыхающих) сравним с лучшими Российскими (зарубежными) здравницами.

(Приложение, по отзывам клиентов на сайте санатория).

4.7. Формирование клиентской базы

Очень важно знать мнение наших гостей о работе санатория, с этой целью систематически проводится анализ анкет и отзывов отдыхающих. На основании данных анкетирования выясняется соотношение прибывших в санаторий впервые к числу постоянных клиентов. Стабильное количество постоянных клиентов говорит о степени удовлетворенности сервисом, оснащением номеров, качеством питания и т.д. Все единичные случаи недовольства решаются по ситуации в индивидуальном порядке. А на вопрос: «Порекомендовали бы Вы отдых в нашем

санатории своим родственникам и знакомым?» 100% отдыхающих отвечают положительно. (Приложение - клиентская база).

Привлекательными для клиентов являются цены на путёвки и курсовки. При одних и тех же условиях отдыха, цены в санатории «Хопровские зори» занимают среднее положение в области. (Данные с сайтов). (1, вся работа).

И как логично следует из вышесказанного – приятная, уютная атмосфера способствует общению между людьми. Знакомясь друг с другом, они обмениваются информацией, рекомендуют отдых в нашем санатории своим друзьям, коллегам, и здесь срабатывает основное правило рекламы – «Из уст в уста», «сарафанное радио», которое дополняет комплекс мероприятий по расширению клиентской базы санатория.

В настоящее время росту клиентской базы способствует сотрудничество со страховыми компаниями в системе ОМС. (Сайт санатория). Кроме того проводятся акции, как временные, так и постоянно действующие. (Сайт санатория, 3, глава 16).

Расширились контакты с партнёрами из крупных российских городов по всей стране (турфирмами), которые помогают увеличить клиентскую базу. Сайт санатория).

4.8. Санаторное лечение.

Количество предлагаемых лечебных процедур оказывает большое влияние на формирование клиентской базы. Расширилась специализация, что привело к росту процедур. Это стало возможным благодаря оснащению санатория современным оборудованием. Разработаны 9 программ оздоровления, чего нет в других санаториях. (Сайт санатория. Программы.). Среди них программа реабилитации после Covid – 19. Только в санатории «Хопровские зори» подробно описаны лечебные процедуры, их действие, показания и противопоказания. Лечение проводится под наблюдением врача, с учётом противопоказаний.

4.9. Категории отдыхающих. Семейный и детский отдых

Бытует мнение, что основные клиенты санаториев – это, в основном, очень пожилые люди, и в этом есть доля правды. Но, с учетом реалий, когда стрессы и неблагоприятные внешние факторы оказывают одинаково негативное влияние на здоровье и молодых людей, и детей, как никогда актуальной становится народная мудрость «Береги здоровье смолоду».

Для семейного и детского отдыха в санатории сделано многое: оборудована детская игровая площадка, работает игровая комната, библиотека, есть лечебная база (процедуры) для детского оздоровления, но основным мотивирующим фактором является значительное снижение стоимости детской путевки, а также льготное пребывание в санатории детей, при заезде семей с двумя и более детьми.

4.10. Имидж и маркетинг. Узнаваемость бренда и реклама

Логотип с изображением оленя не случайно выбран в качестве бренда санатория. С момента основания здравницы здесь всегда содержались эти благородные грациозные животные. Работники санатория стремятся к тому, чтобы бренд был узнаваем, и поэтому вся рекламная продукция (буклеты, календари, фирменные майки, кружки), а так же оформление видеоматериалов, всегда издается с этим изображением. Бренд санатория «Хопровские зори» - это уникальный природный фактор – (Рапа), современная лечебно-оздоровительная база и высокий уровень сервиса!

Санаторий принимает участие во Всероссийских выставках по туризму. Чаще всего занимают призовые места. Это важная рекламная акция, наряду с другими.

Основной доход предприятия - продажа путёвок и курсовок. Чтобы увеличить их продажу осуществляются маркетинговые мероприятия по работе с организациями (турфирмами). Это способствует увеличению реализации путёвок. (Приложение №1).

В 2019-2020 годах был переоформлен сайт санатория. Стало больше нужной информации, её можно быстро найти, оформить путёвки или курсовки не выходя из дома.

Реклама проводится через модные аккаунты. К 40 – летию санатория выпущена книга, в которой подробно изложено о деятельности санатория.

4.11. Система распределения и учета процедур.

Правильная организация лечебного процесса – это важнейший фактор эффективного лечения. На протяжении нескольких лет в санатории действует (автоматизированная) система распределения процедур. При этом учитывается их совместимость, индивидуальная переносимость, наличие у пациента (клиента) противопоказаний. При оформлении в санаторий, после приема врача, каждый отдыхающий получает индивидуальный график прохождения процедур, что позволяет ему правильно организовать свой день, эффективно распределяя время между лечением и отдыхом, а очереди в лечебные кабинеты отсутствуют полностью. При необходимости, по желанию клиента, в график могут вноситься коррективы.

В санатории оказывается более 98 наименований услуг. Это больше, чем в других санаториях области. Рапные процедуры, особенно для детей, уникальны.

4.12. Кадровая политика

Кадровая политика предприятия очень важна для работы санатория. В санатории работают только люди со специальным образованием, высшим или средним. Самый большой процент специалистов с высшим образованием в административном блоке. Немного меньше в медицинском. Врачи-специалисты: невролог, логопед, три терапевта общей практики. Все работники высокоспециализированные. Они, согласно инструкции, должны знать структуру профилактория, виды услуг, уметь вести беседы (быть психологами).

Сотрудники обязаны проходить регулярно переподготовку, повышать квалификацию.

Возраст работников 30-50 лет – 76%, 20-35 лет 10%, свыше 50 лет -14%. В основном работники самого трудоспособного возраста. (Приложение №2). Ведётся политика омоложения кадров. С удовольствием принимают на работу молодых специалистов. Всегда есть вакансии по разным специальностям. (На сайте санатория). (5, глава 5).

4.13. Организация досуга

На территории санатория построен клуб, в котором проводятся разнообразные культурно – массовые мероприятия. Клуб соединён с лечебным и жилым корпусом переходом.

Часто осуществляются поездки – экскурсии в город Пензу, Лермонтово, Наровчат (музей Куприна). Поездки по святым местам области в Сазанье, Трескино, Шемышейку, исцеляют, и тело и душу.

В настоящее время уместнее будет проводить время на территории санатория, в лесу или на пляже в парке «Услада».

4.14. Условия проживания

Проживание организовано в номерах и лесных домиках. Номера 1 и 2 местные, Люкс, Комфорт и Стандарт. Домики для семейного отдыха и на двоих. Что входит в оборудование жилых помещений, отображено на сайте санатория. По отзывам клиентов, жильё соответствует всероссийским стандартам.

Заключение и выводы:

1. Изучено современное состояние исследуемого вопроса по литературным и интернет - источникам.
2. Изучены документы, регламентирующие работу санатория.
3. Выяснено значение основного бальнеологического фактора – рапы.
4. Освоена методика исследования факторов конкурентных преимуществ;
5. Исследование показало, что, если оценивать факторы по 3 бальной системе, почти все получают 3 балла. Фактор кадровой политики получает 2 балла, так как нет профессоров и научных работников среди врачей санатория. В санатории «Хопровские зори» факторы конкурентоспособности совершенствуются и расширяются.

Наша гипотеза нашла подтверждение. Успешно работать в санаторно-курортном бизнесе в условиях жесткой конкуренции и кризиса можно. При этом можно получать, пусть и небольшую, но прибыль. Для этого надо:

- 1- задействовать все возможности и факторы: как природные, так и человеческие.
- 2 - вкладывать средства от прибыли в реконструкцию и современное оборудование.
- 3 – проводить расширение и совершенствование факторов конкурентоспособности.

Рекомендации. 1. Бальнеологический фактор санатория – рапа, является ценным полезным ископаемым. После процедур рапной раствор выливается в канализацию. Необходимо продумать мероприятия по вторичному использованию раствора. Это может быть: заполнение открытого бассейна, вымораживание или выпаривание до нужной концентрации, получение сухого остатка.

2. Интернет-сайты смотрят в основном молодые люди. Люди старшего и среднего возраста меньше интересуются интернет – рекламой. Поэтому, для нашего посёлка, да и города Пензы, предпочтительна реклама с помощью баннеров.

Область и результаты внедрения

- Были выявлены талантливые ученики, способные проводить различные исследования.
- Исследование помогает формировать активную жизненную позицию.
- Помогает в выборе профессии и дальнейшего жизненного пути.
- Способствует улучшению жизни учащихся, родителей и жителей посёлка Кольшлей.

Работа имеет перспективы дальнейшего развития по различным направлениям.

Список используемых источников:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: центр экономики и маркетинга, 1996.

2. Ветитнев А. М., Войнова Я. А. Организация санаторно-курортной деятельности : учебное пособие /— М. : Федеральное агентство по туризму, 2014

3. Дурович А, Анастасова Л. Маркетинговые исследования в туризме: Учеб.-практ. Пособие. – М.:Новое знание, 2002.

4. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебник. 2-е изд., испр. И доп. – М.: Изд-во ЕКСИМО, 2005.

5. https://bstudy.net/692885/turizm/kachestvo_konkurentosposobnost_sanatorno_kurortnyh_uslug

6. <http://kurszdorovia.ru/lechenie/bolezni/balneologicheskoe-lechenie>

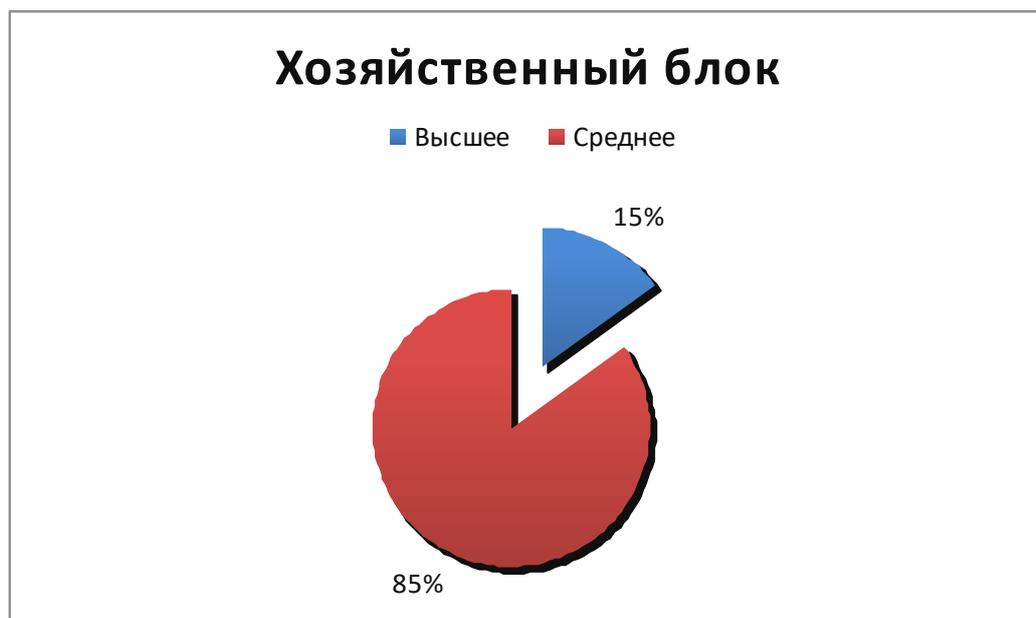
Приложения:

№1. Основные статьи доходности предприятия в динамике

2018-2019 гг. в тыс. рублей.

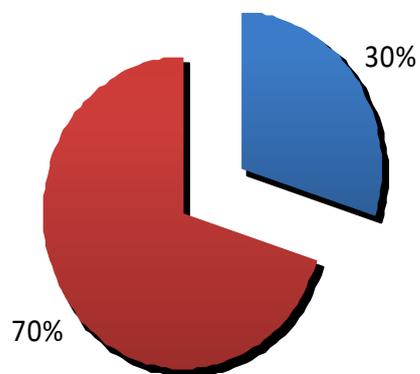
№п.п.	Вид услуги	2018	2019	Разница в %
1	Реализация путевок	97 072	115 108,7	18,6%
2	Реализация курсовок	3 587,9	4 354,0	21,4%
3	Услуги зубопротезирования	906,7	1128,7	24,5%
4	Реализация рапы	103,8	121,1	16,7%
5	Итого выручка	106 751,8	125 723,2	17,8%

Приложение №2



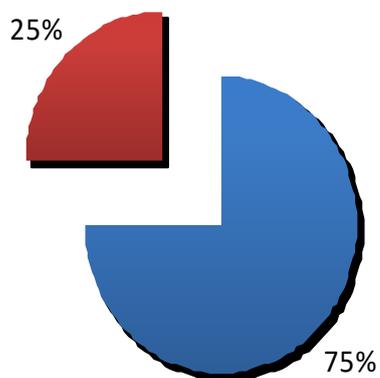
Медицинский блок

■ Высшее ■ Среднее

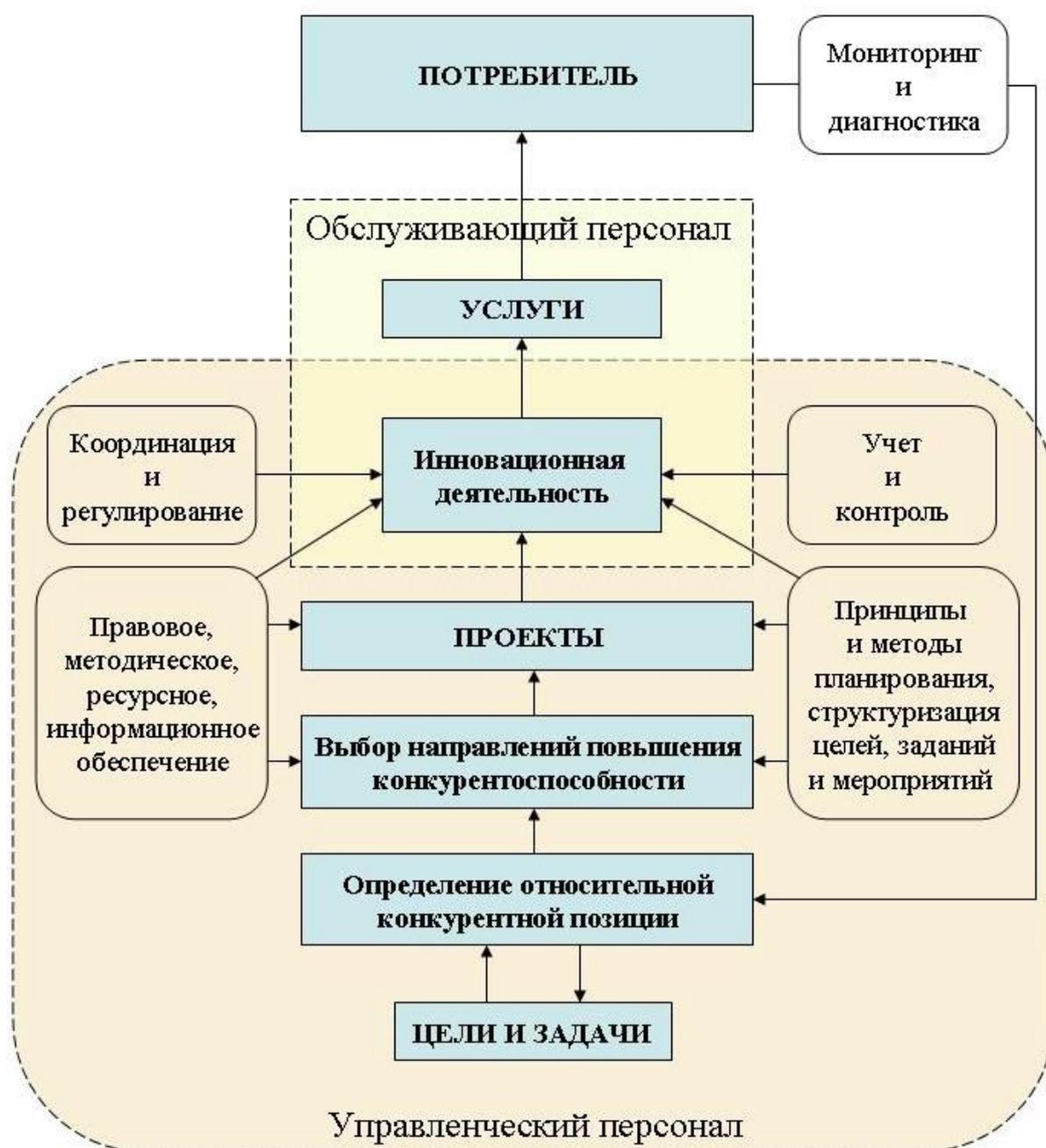


Административный блок

■ Высшее ■ Среднее



Приложение № 3. Факторы конкурентоспособности в санаторной индустрии.



Конкурс исследовательских и проектных работ школьников

«Высший пилотаж»

Рецензия на исследование по направлению «Экономика» на тему: «Конкурентные преимущества санатория «Хопровские зори» на рынке оказания санаторно-курортных услуг»

Исследование выполнялось Акимовой Анастасией, ученицей 11 класса.

Работа основывалась на исследовании: «Высокоминерализованная вода РАПА как бальнеологический фактор оздоровления (санаторий «Хопровские зори»)». Данное исследование проводилось Акимовой Настей в 2017-2018 годах, в рамках учебно-исследовательского проекта. Был собран большой материал о лечении рапой в санатории.

В данной работе рассмотрена конкурентоспособность предприятий санаторно-курортного бизнеса региона. Выяснилось, что развитие экономики санаторно-курортного комплекса региона и отдельных его предприятий и организаций регулируется законами рынка.

В первой части работы, на примере санатория ООО «Хопровские зори» дана классификация санаторию и определены основные факторы конкурентоспособности, основные конкурентные преимущества.

Были намечены методы исследования вопроса, Определён объект и предмет исследования. Работа актуальна, так как связана со здоровьем человека, реабилитацией после болезней. Работа важна для выбора места отдыха и лечения. Она помогает понять, по каким критериям надо оценивать санатории.

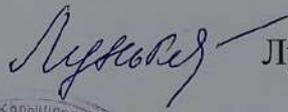
Во второй главе: «Санаторий «Хопровские зори» - настоящий санаторий близко!» - говорится о природном лечебном факторе: бальнео, грязе – лечении. Главным фактором конкурентоспособности санатория «Хопровские зори» является природный (бальнеологический) фактор – рапа. Рассматривалось её действие на организм человека.

Далее проводится исследование факторов конкурентоспособности санатория.

В ходе проведения работы использовались методы, указанные в работе. Рассматривались факторы в сравнении с другими санаториями и по годам. Для сравнения факторов конкурентоспособности использовались интернет – сайты. Изучались прайс-листы, цены за путёвки, курсовки, отдельные процедуры, за проживание. Изучалось наличие программ по лечению и профилактике болезней. Рассматривались отзывы клиентов. Проводилось интервьюирование работников санатория и клиентов. Изучалась литература по теме исследования, интернет – сайты, видеофильмы, видеоролики, рекламные буклеты.

Мониторинговые исследования анализировались, по ним делались выводы, составлялись диаграммы и графики. Поставленные задачи были выполнены. Освоена методика исследования факторов конкурентных преимуществ.

Работа выполнялась и оформлялась самостоятельно, поэтапно, с применением соответствующих методик. Данная работа может использоваться для дальнейших исследований, составления рекомендаций по здоровому образу жизни, сохранению здоровья.

Научный руководитель работы -  Лунькина В.А

Директор МОУ СОШ №1 р.п.Кольшилей



Герасимова И.Б.