



С.А. Столяров,

к.м.н., доцент кафедры экономики и менеджмента Алтайского государственного медицинского университета, г. Барнаул, Россия

А.В. Маюнов,

врач-уролог ОАО «Санаторий «Россия», г. Белокуриха, Россия

РАЗРАБОТКА СОПУТСТВУЮЩИХ УСЛУГ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ САНАТОРНО- КУРОРТНОЙ ПОМОЩИ НАСЕЛЕНИЮ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «САНАТОРИЙ «РОССИЯ»)

УДК 614.2

Столяров С.А., Маюнов А.В. Разработка сопутствующих услуг при организации санаторно-курортной помощи населению (на примере ОАО «Санаторий «Россия») (Алтайский государственный медицинский университет, г. Барнаул, Россия; ОАО «Санаторий «Россия», г. Белокуриха, Россия)

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы, связанные с потребностью населения в санаторно-курортных услугах, связанных с проблемами «мужского здоровья», и разработка комплекса медицинских услуг, направленных на решения данной проблемы.

Ключевые слова: санаторий, маркетинг, повышение доходности, проблемы мужского здоровья, разработка комплекса медицинских услуг.

ОАО Санаторий «Россия», крупнейший санаторно-курортный комплекс на 750 мест, расположен в курортном городе Белокуриха. Ежегодно в санатории оздоравливаются более 12 тысяч человек в год, свыше 98% которых завершают лечение с улучшением медицинских показателей состояния здоровья. Высокая эффективность лечения обеспечивается 140-летним опытом применения уникальных термальных вод курорта Белокуриха, хорошей лечебной базой и работой квалифицированного медицинского персонала, имеющего в своем распоряжении новое современное диагностическое и лечебное оборудование и применяющего современные, в том числе интенсивные, технологии восстановительного лечения больных.

План по количеству принятых отдыхающих выполняется в среднем на 88%, выполнение плана по проведенным койко-дням составляет около 81%. Разрыв в выполнении плана обслуживания отдыхающих по числу проведенных койко-дней и числу клиентов объясняется тем, что большим спросом пользуются путевки с короткими сроками пребывания. Среднее количество дней пребывания на 1 реализованную санаторно-курортную путевку составляет в среднем 15 дней. Среднее количество дней пребывания на 1 реализованную оздоровительную путевку составляет 5 дней. Удельный вес оздоровительных путевок в общем объеме реализованных койко-дней составляет около 4%.

Коечный фонд здравницы используется в среднем на 76%, то есть из 730 развернутых мест эксплуатировалось в последние годы от 470 до 650 койко-мест.

© С.А. Столяров, А.В. Маюнов, 2013 г.



В связи с тем, что большая часть населения по финансовым соображениям не может себе позволить приобретать путевки в санаторий, то его загрузка остается недостаточной, что не позволяет здравнице в полной мере решать свои задачи, связанные с оздоровлением населения.

Повышение доходности организации возможно с помощью маркетинга, позволяющего установить потребности пациентов и определить тот экономический продукт, которой будет пользоваться спросом.

В нашем исследовании будет рассмотрена возможность оказания отдыхающим сопутствующих андрологических услуг, актуальность оказания которых довольно высока.

Демографические показатели в стране во многом определяют заметным снижением фертильности и ухудшением показателей сперматогенеза у мужчин детородного возраста. Следствием этого становится увеличение удельного веса мужского фактора в структуре причин бесплодия.

Одной из проблем нарушений мужского здоровья является проблема эректильной дисфункции, которая может вызываться эндокринными, медикаментозными, местными, неврологическими и сосудистыми причинами. Все это относится к органической форме эректильной дисфункции, обусловленной каким-то изменением или нарушением в организме. Значительно чаще встречается психологическая форма нарушения эрекции, при которой нормальной половой жизни мешают исключительно психоневрологические особенности мужчины. Кроме того, почти всегда к проблемам с эрекцией, обусловленным органическими причинами, прибавляется психологический компонент, который после устранения первопричины может выходить на первое место.

Однако большой проблемой является нежелание мужчин обращаться к врачам по поводу эректильной дисфункции. В широких массах населения России не принято обращаться к докторам с проблемами личного характера. Можно себе представить, как

посмотрят в обычной районной поликлинике на мужчину, который под конец рабочего дня будет жаловаться уставшей тете-терапевту про свои неудачи на личном фронте. К тому же психика мужчины в плане его сексуальных особенностей крайне ранима, и выражение «проблемы в личной жизни» часто переходит в «личные проблемы», то есть в проблемы, которыми ни с кем нельзя делиться. Между тем современная медицина располагает весьма значительным арсеналом средств, необходимых для помощи таким больным, и данный арсенал средств имеется в санатории.

Выявление эректильной дисфункции и ее лечение приносят пользу:

- пациенту — улучшается «мужское здоровье» и возможность ведения полноценной сексуальной жизни;
- санаторию — появляется источник дополнительного дохода и повышается загрузка оборудования, а, вследствие этого, и фондоотдача.

В первую очередь нужно определиться с контингентом пациентов, подлежащих лечению.

Так как одной из причин нарушения мужского здоровья является андрогенодефицит, то, кроме клинических данных, для подтверждения необходимо определение тестостерона в крови. Наиболее надежен для диагностики показатель биологически активного тестостерона. Иногда необходимо определение уровня тестостерона в дневные и вечерние часы. Для дифференциальной диагностики гипогонадизма исследуются уровни ФСГ и ЛГ (но для диагностики возрастного андрогенодефицита эти показатели неинформативны), а также уровни тиреотропного гормона (поскольку клиническая картина гипотиреоза во многом идентична клинике гипогонадизма) и пролактина, так как гиперпролактинемия часто является причиной нарушения половых функций и ведет к снижению секреции тестостерона.

Гормональный скрининг необходимо проводить мужчинам:

- с эректильной дисфункцией и/или сниженным либидо;





- у которых диагностирован остеопороз/остеопения;
- длительно получающим глюкокортикоидные препараты;
- имеющим хронические системные заболевания, в том числе сахарный диабет типа II, ишемическую болезнь сердца;
- с необъяснимым снижением физической активности;
- с недавно возникшей гинекомастией;
- злоупотребляющим алкоголем и наркотиками;
- с выраженным ожирением и/или метаболическим синдромом.

Желательно проводить исследование уровня тестостерона крови у мужчин с анемией, депрессией, дислипидемией, повышенным индексом массы тела.

Наиболее привлекательным контингентом для оказания медицинских услуг по проблеме мужского здоровья являются лица с:

- эректильной дисфункцией;
- доброкачественной гиперплазией простаты;
- мужским климаксом;
- хроническим простатитом.

После постановки диагноза необходимо провести терапию. В принципе любое мероприятие, направленное на улучшение и нормализацию любых функций организма, может рассматриваться как средство восстановления эректильной функции. Поэтому в комплексе с другими терапевтическими мероприятиями часто применяются естественные и преформированные физические факторы: аппаратная физиотерапия, гипербарическая оксигенация, магнито- и лазеротерапия и пр.

В условиях санатория возможно применение следующих методов лечения: медикаментозная терапия (тестостерон (Андриол), пресинаптический альфа-2-адреноблокатор Йохимбин, тразодон, метахлорфенилпиперазин, тримипрамин, нитроглицерин в виде мазевых аппликаций, миноксидил в виде местных аппликаций); психотерапия; вакуум-эректорная терапия с помощью аппарата ЛОД-

терапии (лечение локальным отрицательным давлением); терапия природными и преформированными физическими факторами.

Описание методик лечения и дозировки лекарственных препаратов не приводятся, так как они подробно изложены в соответствующих руководствах.

Оценка количественного состава пациентов и емкости рынка

Расчетная емкость санатория «Россия» составляет 750 чел., Срок стандартного заезда составляет 21 день. Среднемноголетние данные загрузки санатория показывают, что процентное соотношение женщин и мужчин составляет в среднем 412 и 338 чел. (то есть 55 и 45%, соответственно).

Основной контингент отдыхающих мужчин санатория имеет возраст 45–50 лет, что соотносится с литературными данными, откуда явствует, что 40% мужчин указанного возраста имеют проблемы с «мужским здоровьем». Поэтому можно предположить, что количество отдыхающих, потенциальных потребителей услуг, направленных на улучшение «мужского здоровья», будет составлять 135 чел.

Опрос, проведенный среди отдыхающих, показал, что 15% из них не считают свои нарушения серьезными, а значит, не будут оплачивать дополнительные услуги, еще 5% не желают оплачивать данные услуги, а 25% вообще не могут оплатить предлагаемые услуги. Таким образом, потенциальными потребителями могут быть лишь 55% отдыхающих (67 чел. за заезд). Данному количеству потребителей может быть предложена возможность получить дополнительные услуги по укреплению мужского здоровья.

Однако реальная возможность оказать сопутствующие услуги по данному направлению имеется лишь для 50 чел., что обусловлено пропускной способностью аппарата для ЛОД-терапии. Пока на практике не «обкатана» технология оказания данных услуг, приобретать второй аппарат не имеет смысла.



Таблица 1

Набор услуг, необходимый для оказания помощи пациентам с проблемами «мужского здоровья»

Наименование услуги	Цена	Кратность	Стоимость	Оплата	Примечание
Консультация врача психотерапевта	300	1	300		входит в цену путевки
Индивидуальная интегративная психотерапия	500	10	5000	5000	не входит в цену путевки
Консультация врача рефлексотерапевта	200	2	400		входит в цену путевки
Иглорефлексотерапия корпоральная	200	8	1600		входит в цену путевки
Массаж пояснично-крестцовой области (от 1 поясничного до нижних ягодичных складок)	210	8	1680		входит в цену путевки
Консультация врача физиотерапевта (врача восстановительной медицины)	200	2	400		входит в цену путевки
Магнитотерапия	150	8	1200		входит в цену путевки
Консультация врача лечебной физической культуры	200	2	400		входит в цену путевки
Лечебная гимнастика — групповые занятия	85	10	850		входит в цену путевки
Термотерапия (30 минут — 1 человек)	120	3	360		входит в цену путевки
Гидромассажная процедура	275	8	2200	2200	не входит в цену путевки
Ванна азотно-кремнистая (радоновая)	185	8	1480		входит в цену путевки
Душ восходящий	125	8	1000		входит в цену путевки
Ректальные грязевые тампоны	195	8	1560		входит в цену путевки
Аппликация грязевая (трусы)	235	8	1880		входит в цену путевки
Консультация врача-уролога-андролога (первичное обследование)	200	1	200		входит в цену путевки
Консультация врача-уролога-андролога (повторное обследование)	100	3	300	300	не входит в цену путевки
ЛОД-терапия	200	8	1600	1600	не входит в цену путевки
Ручной массаж предстательной железы	195	10	1950	1950	не входит в цену путевки
Первичный прием врача-ординатора	250	1	250		входит в цену путевки
Повторный прием врача-ординатора	125	2	250		входит в цену путевки
Заключительный прием врача-ординатора	250	1	250		входит в цену путевки
Внутримышечные и подкожные инъекции взрослым	40	10	400		входит в цену путевки
УЗИ органов мошонки	225	1	225	225	не входит в цену путевки
УЗИ предстательной железы с ТРУЗИ (трансректальное ультразвуковое исследование) + органы мошонки	525	1	525	525	не входит в цену путевки





Таблица 1, окончание

Наименование услуги	Цена	Кратность	Стоимость	Оплата	Примечание
Электрокардиография (ЭКГ)	220	1	220		входит в цену путевки
Определение пролактина	200	1	200	200	не входит в цену путевки
Определение простатического специфического антигена	300	1	300	300	не входит в цену путевки
Общий анализ крови	200	1	200		входит в цену путевки
Исследование отделяемого мочеполовых органов	150	1	150	150	не входит в цену путевки
Исследование секрета простаты	150	1	150	150	не входит в цену путевки
Мини-сауна пантопаровая	800	8	6400	6400	не входит в цену путевки
Напиток «Пантовый» с медом	30	21	630	630	не входит в цену путевки
ИТОГО				19 630	

Фактическая загрузка санатория составляет 80% от планируемой. При расчетном спросе 50 чел. за 21 день можно предположить, что за 1 год спрос на планируемые услуги составит 869 чел., однако реальная 80%-ная загрузка санатория дает цифру в 58 чел. в месяц, что сопоставимо с расчетной — 50 чел. за 1 заезд (21 день). Поэтому емкость рынка по реализации услуг, направленных на улучшение «мужского здоровья», нами определена в 50 чел. за 1 заезд (21 день).

Для оказания помощи пациентам с проблемами «мужского здоровья» необходим определенный набор услуг, приведенный в табл. 1.

Таким образом, оказание дополнительных услуг лицам, имеющим проблемы с «мужским здоровьем», дополнительно принесет санаторию 19 630 руб. с каждого пациента. При планировании оказания услуги 50 человекам в месяц, дополнительный доход санатория составит:

$50 \text{ чел.} * 12 \text{ мес.} * 19\,630 = 11 \text{ млн.} 778 \text{ тыс. руб.}$

Если учесть, что доход санатория за год составляет около 380,5 млн. руб., то оказание 50 человекам за 1 заезд дополнительных медицинских услуг по проблемам «мужского здоровья» принесет дополнительно 3% валового дохода.

Расчеты показывают, что при рентабельности медицинских услуг в 24% в среднем чистая прибыль может составить 2,83 млн. руб. за год.

Итак, применение методов маркетинга, по определению потребности отдыхающих в дополнительных санаторно-курортных услугах и разработке новых услуг принесет здравнице дополнительный доход, направленный на ведение уставной деятельности и повышение качества мужского здоровья населения.

UDC 614.2

Stolyarov S.A., Mauynov A.V. *Development of related services while organizing sanatorium — resort aid to population (on the basis of OJSC «Sanatorium of Russia»)* (Altay State Medical University, Barnaul, Russia; «Sanatorium Russia», Belokuriha, Russia)

Annotation: In the article there are considered questions related to demand of population in sanatorium resort services due to problems of «men's health». There is developed a complex of medical services directed towards solving this problem.

Key words: sanatorium, marketing, increase in profitability, problems of men's health, complex of medical services.