

Strategy Partners

**АНАЛИЗ РЫНКА  
САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ  
УСЛУГ**



ИССЛЕДОВАНИЕ

2023

## ПРАВА НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНТЕНТА

Настоящим уведомляем Вас о том, что это исследование или любая его часть не предназначены для копирования, распространения или тиражирования любыми способами без предварительного письменного разрешения АО «СПГ».

При отсылке к данным исследования упоминание АО «СПГ» обязательно.

Это исследование было подготовлено АО «СПГ» исключительно в целях информации. АО «СПГ» не гарантирует точности и полноты всех сведений, содержащихся в исследовании.

Информация, представленная в этом исследовании, не должна быть истолкована, прямо или косвенно, как информация, содержащая рекомендации по дальнейшим действиям по ведению бизнеса.

Все мнение и оценки, содержащиеся в данном исследовании, отражают мнение авторов на день публикации и могут быть изменены без предупреждения.

АО «СПГ» не несет ответственности за какие-либо убытки или ущерб, возникшие в результате использования любой третьей стороной информации, содержащейся в данном исследовании, включая опубликованные мнения или заключения, а также за последствия, вызванные неполнотой представленной информации.

Информация, представленная в настоящем исследовании, получена из открытых источников. Задачи, поставленные и решаемые в настоящем исследовании являются общими и не могут рассматриваться как комплексное исследование рынка того или иного товара или услуги.

По любым вопросам, связанным с использованием нашего контента, пишите по адресу **dt@strategy.ru**

Компания Strategy Partners представляет результаты **анализа рынка санаторно-курортных услуг**, проводившегося в I квартале 2023 года.

## ОБ ИССЛЕДОВАНИИ

### ЦЕЛИ

- Анализ потенциала развития рынка санаторно-курортных услуг и выявление перспективных бизнес-моделей

### МЕТОДИКА

- Онлайн-опрос

### АУДИТОРИЯ

- **1000 человек:**  
**54%** — женщины, **46%** — мужчины
- Возраст респондентов:  
**от 25 до 65 лет**
- Распределение респондентов по заявленному доходу :  
**до 75 тыс. руб./чел. (92%)**  
**и свыше 75 тыс. руб./чел. (8%)**

### ГЕОГРАФИЯ

Российская Федерация, с распределением анкет пропорционально численности населения в федеральном округе

### ЗАДАЧИ

- Анализ предложения санаторно-курортных услуг в РФ, а также анализ трендов данного рынка
- Изучение спроса и потребительских предпочтений
- Анализ лучших российских практик

**1000**  
опрошенных

**25–65**  
лет возраст  
респондентов



На фоне пандемии и растущего стресса **забота о своем здоровье и самочувствии становится все более приоритетной** в большинстве стран мира. И Россия — не исключение. Это, в свою очередь, стимулирует спрос на продукты и услуги для здорового образа жизни.

## ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ГОВОРЯТ О РОСТЕ ПОПУЛЯРНОСТИ ЗОЖ В РОССИИ

### РОСТ ПОПУЛЯРНОСТИ ЗАНЯТИЙ СПОРТОМ

- 1 Согласно Росстату, доля россиян, занимающихся спортом, по итогам октября 2022 года составила **51%**. В октябре 2021 года доля людей, занимающихся спортом, составляла **46,4%**. По итогам 2020 года эта доля составила **45,4%**.
- 2 По словам главы национального фитнес-сообщества, совокупный объем выручки российских фитнес-клубов по итогам 2022 года вырос **на 8,3%** по сравнению с показателями 2021 года, несмотря на отток части клиентов из-за ухудшения геополитической ситуации

### ТРЕНД НА ЗДОРОВОЕ ПИТАНИЕ

- 1 Россияне готовы выделять больше половины общего продуктового бюджета на продукты, составляющие здоровый рацион (исследование «Ромир-2022»)
- 2 За последние два года более трети российских потребителей пересмотрело свой рацион в сторону здорового питания. Причем меняют свое меню теперь и молодые люди в возрасте до 35 лет (исследование AC NielsenIQ — 2022)

### УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ БАД

- 1 Доля БАД в аптечных продажах за последние 5 лет выросла **с 22%** в 2017 году **до 31%** к концу 2022 года. Россияне продолжают покупать БАД, несмотря на существенный рост цен на препараты (исследование DSM Group)

# 51%

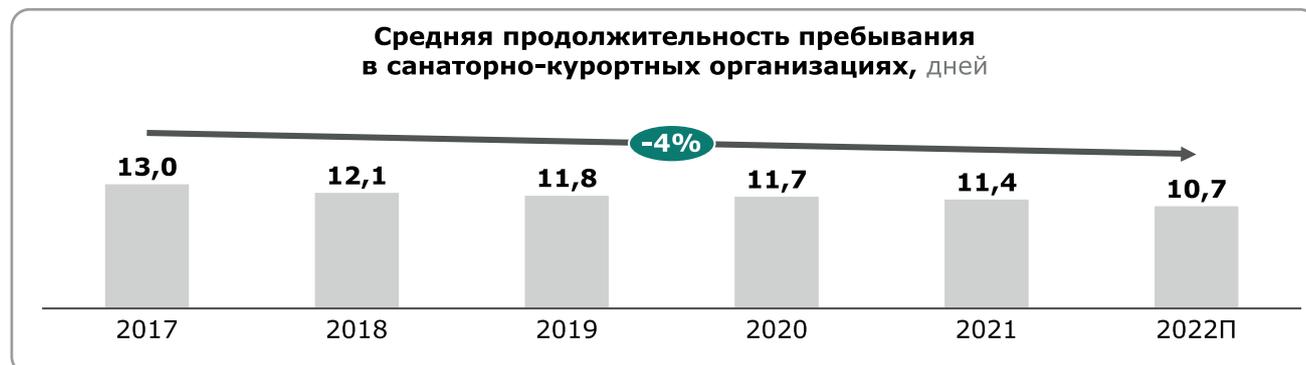
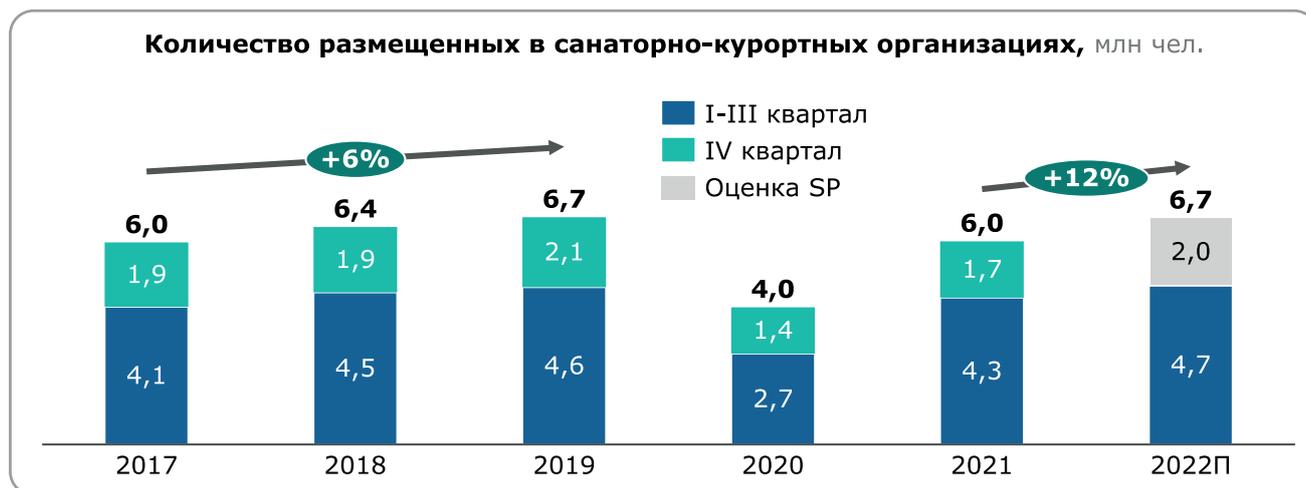
**россиян  
занимаются  
спортом**

\*согласно Росстату



Российский рынок санаторно-курортных услуг почти восстановился от влияния пандемии, но пока не демонстрирует высокой динамики развития. Предложение качественных услуг все еще довольно ограничено.

## КОЛИЧЕСТВО РАЗМЕЩЕННЫХ В САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОСТЕПЕННО ВОЗВРАЩАЕТСЯ К ДОПАНДЕМИЙНЫМ ЗНАЧЕНИЯМ, ПРИ ЭТОМ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРЕБЫВАНИЯ В САНАТОРИЯХ СОКРАЩАЕТСЯ



Источник: Росстат; анализ Strategy Partners

**+12%**

Рост числа размещенных в санаторно-курортных организациях в 2022 году по сравнению с 2021 (оценка SP на базе предварительных данных Росстата)

- 
**на 6%** в год в среднем росло число гостей санаторно-курортных организаций до 2019 г.
- 
**на 40%** сократился турпоток из-за ковидных ограничений в 2020 г.
- 
**с 13 до 10,7 дней** сократилась средняя продолжительность пребывания в санаториях с 2017-2022 гг.

## ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (НОМЕРНОЙ ФОНД) САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ИЗМЕНИЛСЯ

### Количество и номерной фонд санаторно-курортных организаций в РФ



Источник: Росстат

### КОММЕНТАРИИ

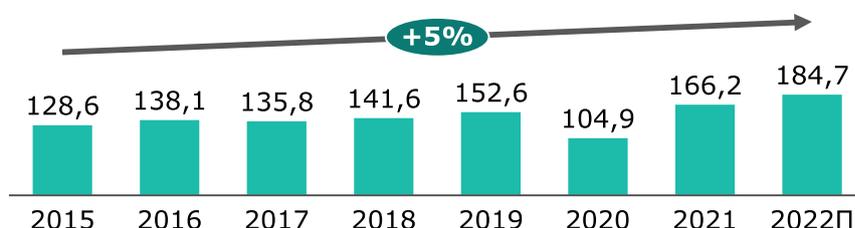
Значительного объема инвестиций в развитие санаторно-курортной отрасли за последние годы не наблюдалось, были реализованы только единичные проекты в области нового строительства или реконструкции объектов



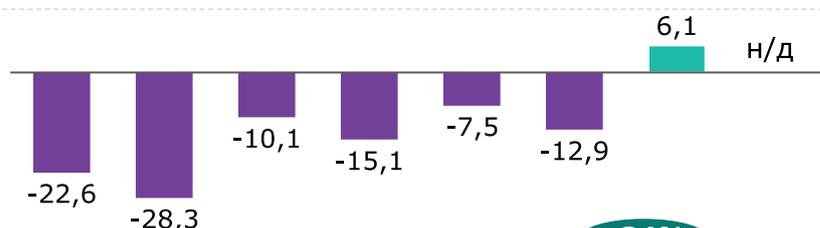
## РОСТ ВЫРУЧКИ И ПРИБЫЛИ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ОБЕСПЕЧИВАЕТСЯ ЗА СЧЕТ УВЕЛИЧЕНИЯ СРЕДНЕГО ЧЕКА, ЗАГРУЗКА САНАТОРИЕВ ПОКА НЕ ВОССТАНОВИЛАСЬ ДО УРОВНЯ 2019 Г.

### Основные показатели рынка санаторно-курортных услуг РФ

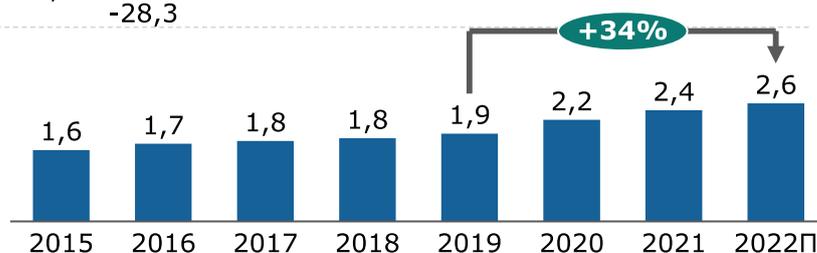
**Доходы санаторно-курортных организаций, РФ,**  
млрд.руб. (без НДС, акцизов и т.п.)



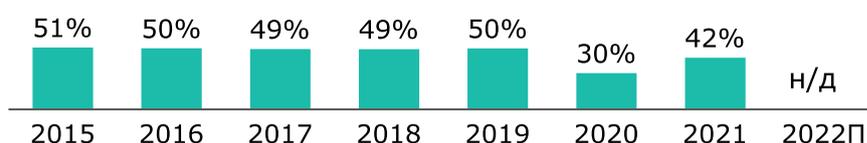
**Прибыль/убытки (+/-) санаторно-курортных организаций РФ,**  
млн. руб.



**Средний чек на 1 человека, размещенного в санаторно-курортных организациях РФ,**  
тыс. руб. без НДС в сутки



**Загрузка санаторно-курортных организаций, %**



Источник: Ассоциация оздоровительного туризма (АОТ); Росстат; анализ Strategy Partners

#### КОММЕНТАРИИ

1. На **34%** вырос средний чек в сутки отдыхающего в санатории с 2019 года (до 2,6 тыс.руб. в 2022 году)
2. На 8–9 п.п. ниже средняя загрузка санаторно-курортных организаций РФ, чем в 2015–2019 гг., где она в среднем составляла около **50%**. При этом отдельные популярные объекты загружены практически круглогодично, их загрузка достигает **75–80%** в среднем по году

на **34%**  
вырос  
средний чек  
отдыхающего

## КЛЮЧЕВЫМИ ЦЕНТРАМИ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ УСЛУГ В РФ ТРАДИЦИОННО ЯВЛЯЮТСЯ КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ, СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙ И РЕСПУБЛИКА КРЫМ

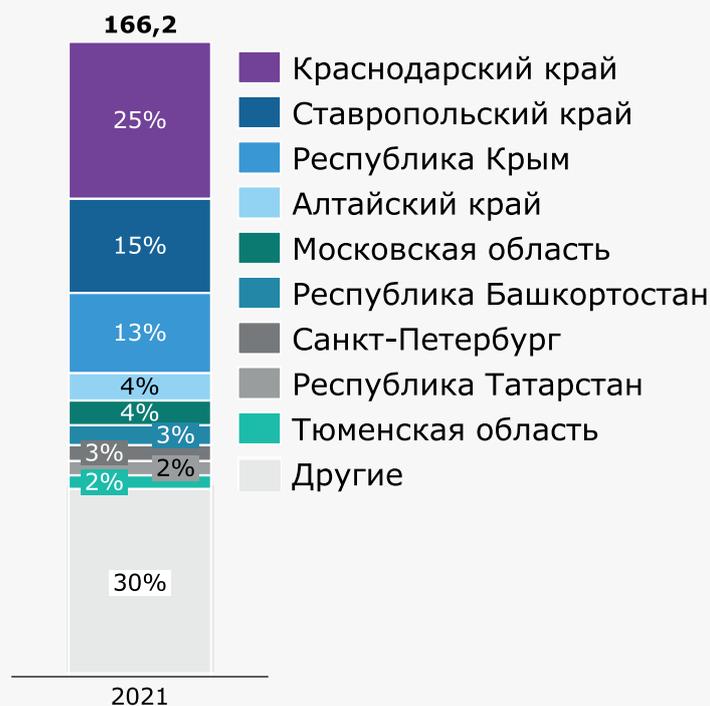
Топ-15 регионов по количеству санаторно-курортных организаций (2021 г.), ед.



Распределение доходов от санаторно-курортных организаций по регионам<sup>1</sup>, млн руб. в год



<sup>1</sup> — без НДС, акцизов и аналогичных платежей.



Источник: Росстат, анализ Strategy Partners

## К РЫНКУ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ УСЛУГ НАЧИНАЮТ ПРОЯВЛЯТЬ ВНИМАНИЕ КРУПНЫЕ БИЗНЕСМЕНЫ И КОМПАНИИ

Примеры заявленных в 2021-2022 гг. инвестиционных проектов в сфере санаторно-курортной деятельности

Инвестор	Проект	Локация	Сумма инвестиций, млрд руб.
Группы инвесторов	44 инвестиционных проекта санаторно-курортного и туристского назначения	Кисловодск, Ессентуки, Железноводск, Пятигорск, Лермонтов	<b>60</b>
Холдинг «Славянский дом» и ООО «Симферопольская девелоперская компания»	Комплексное освоение территории около озера Мойнаки в Евпатории (восстановление традиций императорской грязелечебницы)	Крым	<b>35</b>
ПАО «Группа ЛСР»	Реконструкция пансионата «Кристалл» и санатория «Волна»	Сочи	<b>25</b>
Частный инвестор	Реконструкция санаториев «Ай-Петри», «Мисхор», «Дюльбер», «Жемчужина»	Крым	<b>15</b>
ООО «Отрадное Резорт»	Строительство санаторно-курортного комплекса	Светлогорск	<b>11,8</b>
КРДВ и компания «Космос Отель Байкал»	Пятизвездочный природно-оздоровительный комплекс, рассчитанный на 360 номеров	Байкал	<b>11</b>
ООО «Санаторий Алтай Вест» и ООО «КОР Менеджмент»	Строительство нового санатория и гостиничного комплекса	Белокуриха	<b>10</b>
Частный инвестор	Реконструкция пансионата «Якорная щель»	Сочи	<b>8,7</b>
Kilit Global (Турция)	Строительство санаторно-курортного комплекса на 500 мест	Ставропольский край	<b>3</b>

Источник: Открытые источники

## НА ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ МОЖНО ВЫДЕЛИТЬ СЛЕДУЮЩИЕ ФАКТОРЫ — БЛАГОПРИЯТНЫЕ И СДЕРЖИВАЮЩИЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА



1. Восстановление спроса после пандемии
2. Стабильный рост среднего чека, относительно неярко выраженная сезонность спроса
3. Высокая загрузка отдельных популярных санаторно-курортных объектов (70–80% в среднем по году)
4. Устойчивый тренд на регулярную заботу о здоровье
5. Богатая ресурсная база (термальные источники, грязи и т.п.)
6. Ограниченные возможности для поездок на заграничные курорты (геополитика, валютный курс и др.)
7. Активная поддержка государством инвестиций в развитие туристической инфраструктуры



1. Численность отдыхающих в санаторно-курортных организациях за последние годы практически не изменилась
2. У людей в возрасте 25–45 лет сформировалось устойчивое восприятие санатория как «советского наследия» с соответствующим уровнем инфраструктуры и сервиса
3. Высокая доля некоммерческого спроса (профсоюзные путевки), создающая риск падения загрузки в случае сокращения этих расходов
4. В целом высокий износ инфраструктуры санаторно-курортных организаций, негативно влияющий на опыт туристов



\* Список не является исчерпывающим

## ЕСТЬ ЛИ ПЕРСПЕКТИВЫ У РОССИЙСКОГО РЫНКА САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ УСЛУГ ПРОДОЛЖИТЬ УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ И ВЫЙТИ НА НОВЫЙ КАЧЕСТВЕННЫЙ УРОВЕНЬ?

*В первую очередь рассмотрим заинтересованность жителей России в отдыхе с сочетанием лечебных и (или) оздоровительных услуг и особенности потребительского спроса с точки зрения ожидаемого бюджета, продолжительности пребывания, сезонности и ряда других параметров.*

Услуги санаторно-курортных организаций могут быть интересны не только людям старше 55 лет. Согласно проведенному социологическому опросу с участием жителей российских регионов, возможность отдыха с лечебными и (или) оздоровительными программами готово рассмотреть доминирующее количество опрошенных респондентов разных возрастов.

Желательный бюджет на пребывание в санатории, безусловно, зависит от доходов респондента. При этом наиболее популярный диапазон составляет 5–10 тыс. руб. в сутки, включая питание и лечение. Более 15 тыс. руб. в сутки готовы тратить не более 25% респондентов с доходами свыше 75 тыс. руб. в месяц на человека.

Средняя продолжительность пребывания в санаториях, вероятно, будет и далее сокращаться — респонденты всех возрастов преимущественно предпочитают отдыхать в пределах 6–10 дней. При этом совсем короткие программы (2–3 дня) интересуют минимальное количество аудитории (менее 5%).

# 5–10 тыс. руб.

**в сутки — наиболее популярный диапазон бюджета**

# 6–10 дней

**наиболее популярная продолжительность отдыха для аудитории всех возрастов**



Около трети целевой аудитории всех возрастов готовы посетить санаторий в одиночку, что является отличительной характеристикой данного вида объектов. При этом люди также готовы приехать всей семьей и (или) только с супругом (партнером). У представителей всех возрастов наиболее популярны санатории Юга России (Краснодарский край, КМВ, Крым), а также Алтая.

Около 50–60% целевой аудитории предпочли бы лето для поездки в санаторий, при этом остальная часть готова рассматривать другие времена года, что помогает сглаживать сезонность функционирования объектов. У более молодой аудитории вторым по популярности временем года является весна, у более старшей — осень.

С точки зрения лечебно-оздоровительных процедур **молодая аудитория (25-35 лет) в первую очередь заинтересована:**

- в антистрессовых программах,
- косметологии,
- программах похудения/детокса
- лечении заболеваний ЖКТ.

Более **возрастная (35 и старше) аудитория заинтересована:**

- в антистресс-программе,
- в снижении веса,
- профилактике и лечении болезней опорно-двигательного аппарата
- профилактике и лечении болезней сердечно-сосудистой системы.

Наличие дополнительных развлечений входит в топ-5 наиболее значимых факторов при выборе санатория для отдыха у всех возрастных групп, что требует от объектов наличия продуманной инфраструктурной концепции и событийной программы.

# 50-60%

**опрошенных  
предпочитают лето  
для поездки  
в санаторий**

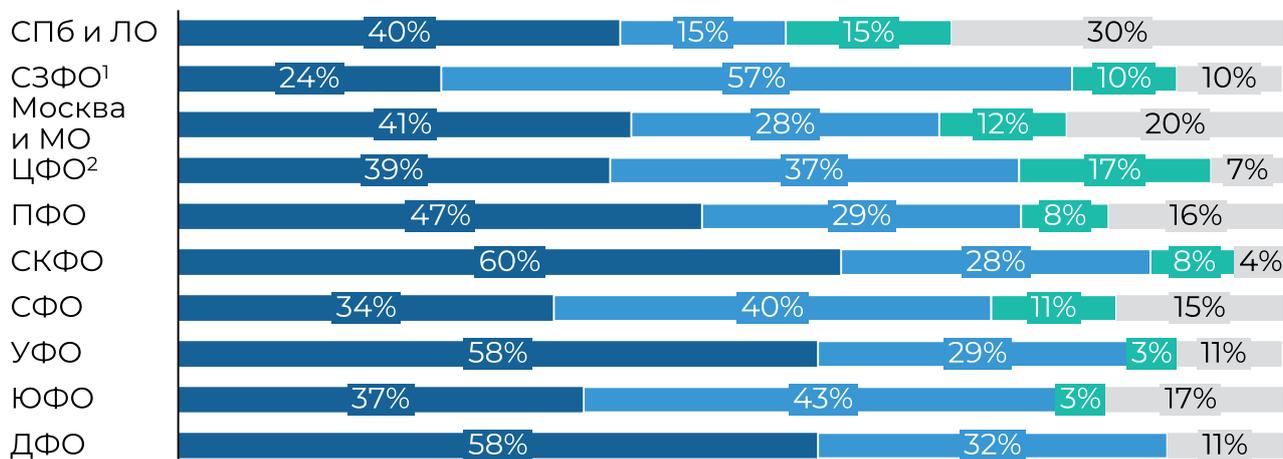
**Наиболее  
популярные  
виды лечебно-  
оздоровительных  
услуг у аудитории  
в возрасте 25-35 лет:**

**антистрессовые  
программы,  
программы  
похудения,  
детокс,  
лечение  
заболеваний ЖКТ**

## ВОЗМОЖНОСТЬ ОТДЫХА В САНАТОРИИ ГОТОВЫ РАССМОТРЕТЬ ЛЮДИ РАЗНЫХ ВОЗРАСТОВ ИЗ ВСЕХ РЕГИОНОВ РФ

**В СКФО, ДФО и УФО порядка 60% респондентов от 25 до 35 лет определенно хотят посетить санаторий**

Желание посетить санаторий (от 25 до 35 лет), %



**Доля желающих отдохнуть в санатории среди респондентов старше 35 лет во всех округах, кроме ПФО, СПб и ЛО, Москвы и МО, больше 50%**

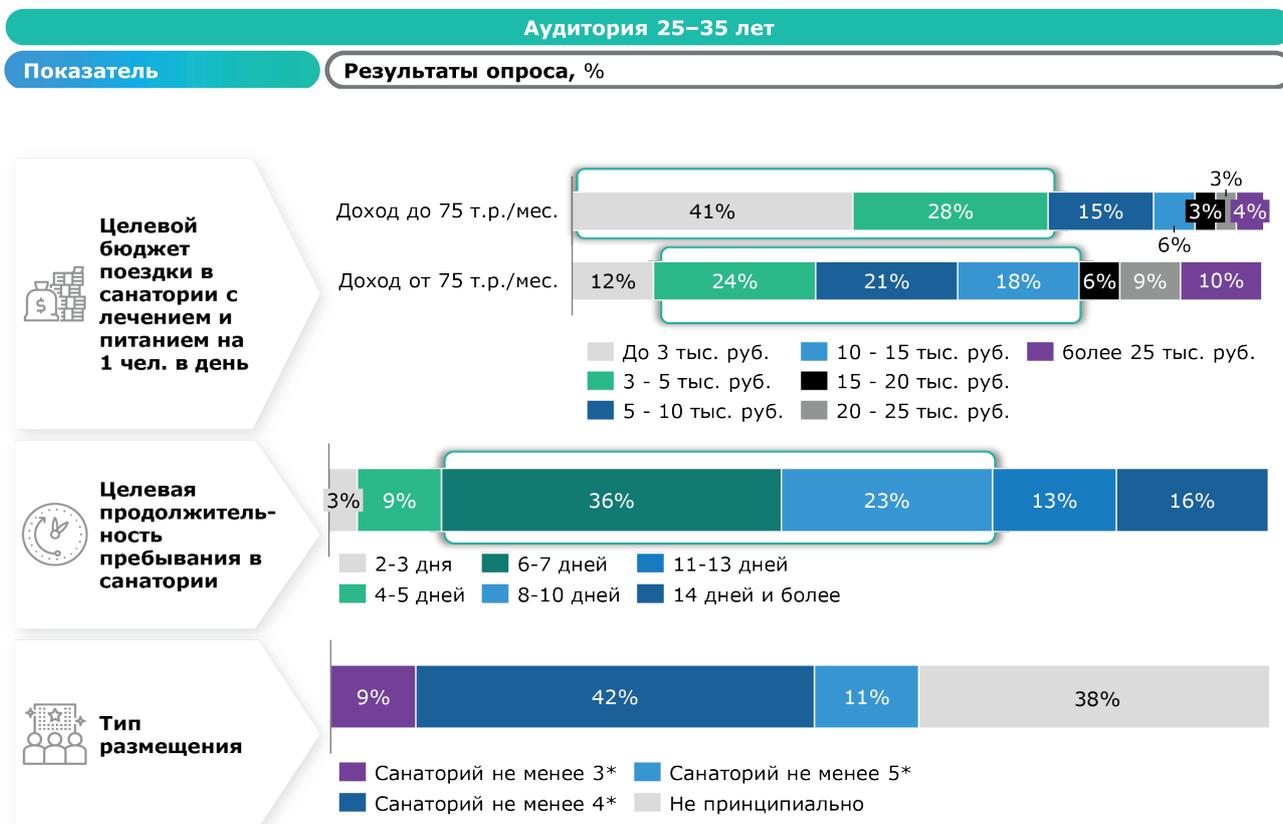
Желание посетить санаторий (старше 35 лет), %



<sup>1</sup> — без учета Санкт-Петербурга и Ленинградской обл.;

<sup>2</sup> — без учета Москвы и Московской обл.;

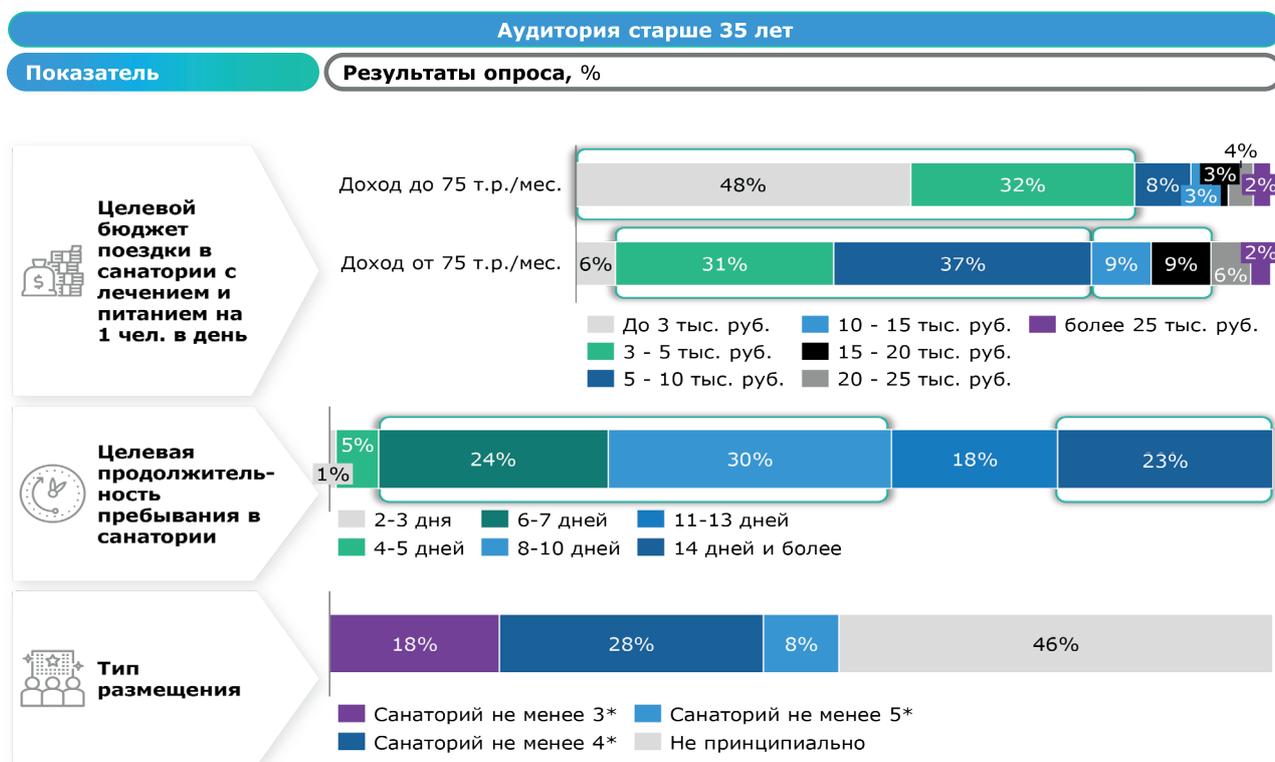
## АУДИТОРИЯ В ВОЗРАСТЕ 25–35 ЛЕТ В ОСНОВНОМ ОРИЕНТИРУЕТСЯ НА БЮДЖЕТ 5–10 ТЫС. РУБ. НА ЧЕЛ. В ДЕНЬ И СРОК ПРЕБЫВАНИЯ 6–10 ДНЕЙ



### ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ АУДИТОРИИ 25–35 ЛЕТ

- 1
**До 5 тыс. руб.** в день — желательный бюджет поездки, на который преимущественно ориентируются туристы с доходом **до 75 тыс. руб.**
- 2
**3–15 тыс. руб.** на чел. — предпочтительный дневной бюджет туристов с доходом **от 75 тыс. руб.**
- 3
**6–10 дней** — наиболее предпочтительная продолжительность пребывания в санатории
- 4
 Респонденты, для которых важна звездность КСР, предпочитают **санатории в категории не менее 4\***

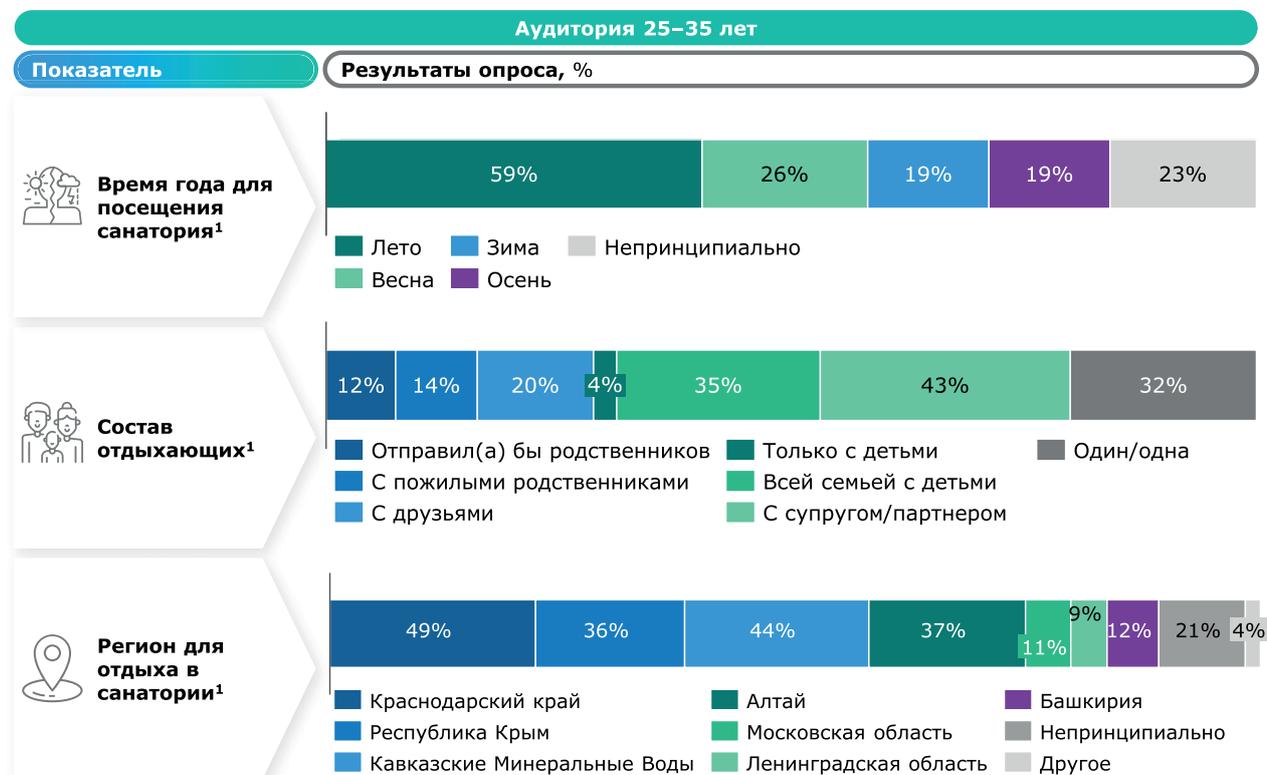
## АУДИТОРИЯ СТАРШЕ 35 ЛЕТ ТАКЖЕ ОРИЕНТИРУЕТСЯ НА БЮДЖЕТ ДО 10 ТЫС. РУБ. НА ЧЕЛ., НО ГОТОВА К БОЛЕЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОМУ ПРЕБЫВАНИЮ В САНАТОРИИ, ЧЕМ БОЛЕЕ МОЛОДАЯ



### ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ АУДИТОРИИ СТАРШЕ 35 ЛЕТ

- 1
**До 5 тыс. руб.** в день — бюджет поездки, на который ориентируются туристы с доходом **до 75 тыс. руб.**
- 2
**3-10 тыс. руб.** на чел. — дневной бюджет туристов с доходом **от 75 тыс. руб.**
- 3
 Наиболее предпочтительная продолжительность пребывания в санатории у туристов старше **35 лет** совпадает с более молодой аудиторией — **6-10 дней**.
- 4
 Но при этом больше респондентов, готовых к более продолжительному отдыху, — **от 10 дней** и более
- 5
 Для **более 45%** респондентов старше **35 лет** не принципиальна звездность объекта

## АУДИТОРИЯ ДО 35 ЛЕТ ПРЕДПОЧИТАЕТ ОТДЫХ В САНАТОРИЯХ ЮГА РОССИИ И АЛТАЯ, ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ЛЕТОМ ИЛИ ВЕСНОЙ, С СЕМЬЕЙ ИЛИ ПАРТНЕРОМ

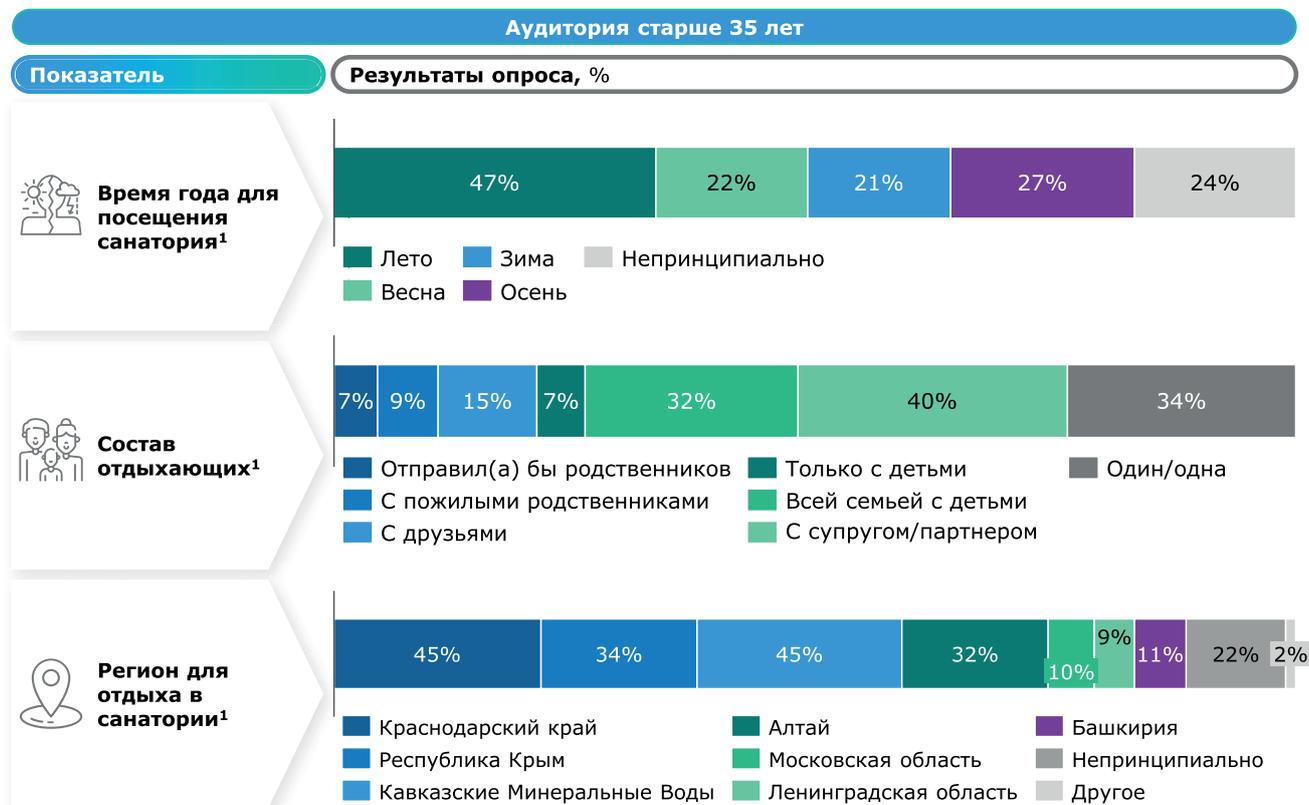


### ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ АУДИТОРИИ 25–35 ЛЕТ

- 1 Наиболее предпочтительным временем у аудитории 25-35 лет для отдыха в санатории является лето, на втором месте весна
- 2 Респонденты в возрасте **25–35 лет** предпочли бы поехать на отдых в санаторий в компании супруга/партнера или всей семьей — **35% и 43%** соответственно. Также более трети готовы рассмотреть отдых в одиночку
- 3 Наиболее предпочтительными для аудитории 25-35 лет являются санатории, расположенные в Краснодарском крае, Кавказских Минеральных Водах или на Алтае

<sup>1</sup> - вопрос предусматривает возможность нескольких вариантов ответа, в связи с чем сумма ответов может превышать 100%

# АУДИТОРИЯ СТАРШЕ 35 ЛЕТ БОЛЬШЕ ГОТОВА РАССМАТРИВАТЬ РАЗЛИЧНЫЕ ПЕРИОДЫ ДЛЯ ОТДЫХА В САНАТОРИЯХ ЮГА И АЛТАЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ ВЕСНУ, ЗИМУ И ОСЕНЬ



## ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ АУДИТОРИИ СТАРШЕ 35 ЛЕТ

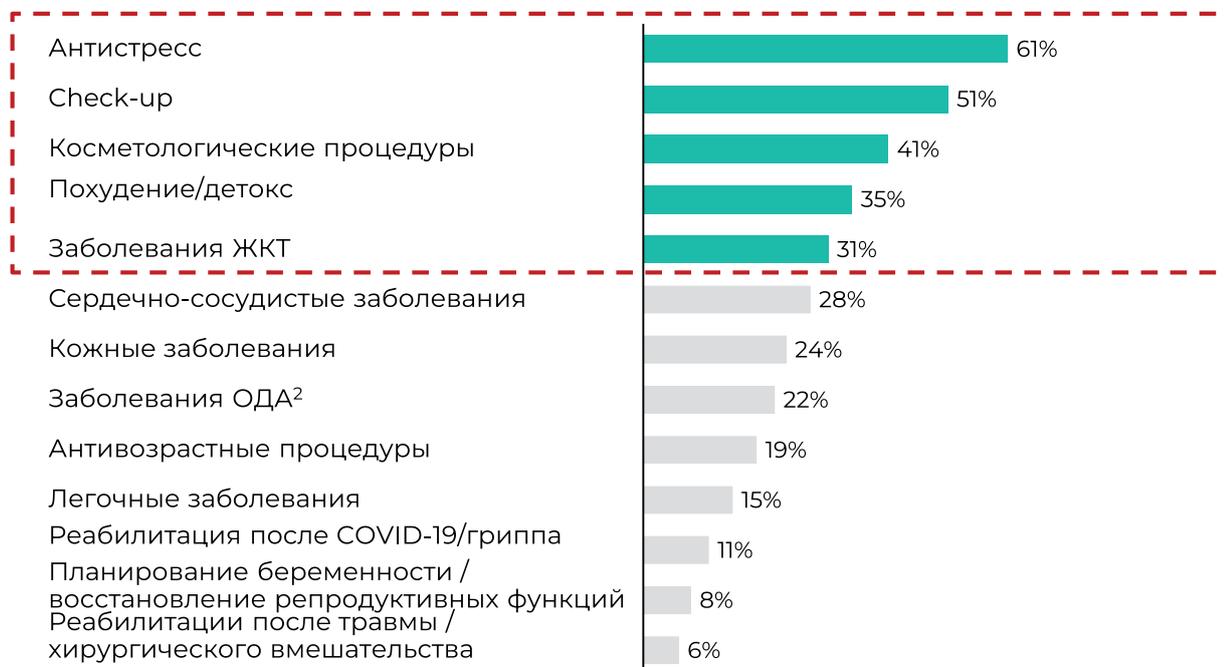
- 1
 Для представителей старше 35 лет, так же как и для более молодой аудитории, наиболее предпочтительным временем для отдыха в санатории является лето, но также они готовы рассматривать и другие периоды, включая осень, весну и зиму
- 2
 Респонденты старше 35 лет выбирают такую же компанию для отдыха в санатории, как и молодые, но отдают меньшее предпочтение поездке с друзьями
- 3
 Респонденты предпочли бы санатории, расположенные в Краснодарском крае, Кавказских Минеральных Водах, в Крыму или на Алтае

<sup>1</sup> - вопрос предусматривает возможность нескольких вариантов ответа, в связи с чем сумма ответов может превышать 100%

## СРЕДИ ЛЕЧЕБНЫХ ПРОГРАММ НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЙ ЗАПРОС У РЕСПОНДЕНТОВ — КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛЕДОВАНИЕ ОРГАНИЗМА, «АНТИСТРЕСС» И «CHECK-UP»

### Аудитория от 25 до 35 лет

Лечебные программы, интересующие респондентов<sup>1</sup>, %



### Аудитория старше 35 лет

Лечебные программы, интересующие респондентов<sup>1</sup>, %



<sup>1</sup> — вопрос предусматривает возможность нескольких вариантов ответа, в связи с чем сумма ответов может превышать 100%;  
<sup>2</sup> — опорно-двигательный аппарат.

## НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫМИ ПАРАМЕТРАМИ ПРИ ВЫБОРЕ САНАТОРИЯ У АУДИТОРИИ ВСЕХ ВОЗРАСТОВ ЯВЛЯЮТСЯ ОТЗЫВЫ В ИНТЕРНЕТЕ И ОСОБЕННОСТИ ПРИРОДЫ

### Аудитория от 25 до 35 лет

Параметры, влияющие на выбор санатория<sup>1</sup>, %



### Аудитория старше 35 лет

Параметры, влияющие на выбор санатория<sup>1</sup>, %



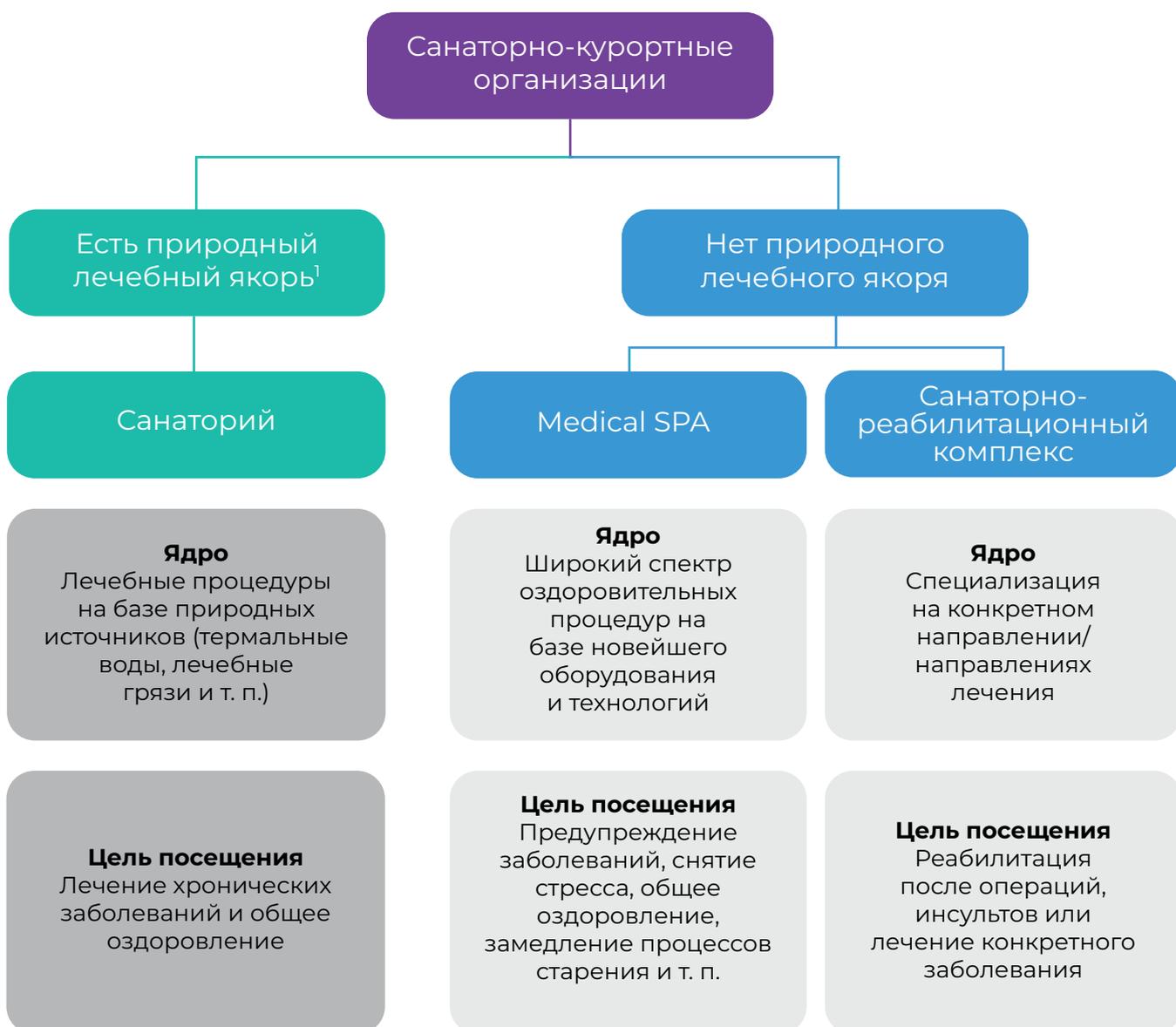
<sup>1</sup> — вопрос предусматривает возможность нескольких вариантов ответа, в связи с чем сумма ответов может превышать 100%;

<sup>2</sup> — климат, пейзажи, экология, море и др.; <sup>3</sup> — фитнес, площадки для спорта, бассейн для плавания, рестораны, спа, собственный пляж.

## НА ЧЕМ МОЖНО СТРОИТЬ ПРОДУКТОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ЧТОБЫ ПРИВЛЕЧЬ ПОТЕНЦИАЛЬНУЮ ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ, В Т. Ч. БОЛЕЕ МОЛОДУЮ?

В первую очередь необходимо выделить ядро (фокус деятельности санаторно-курортного объекта), которое будет определять его основное позиционирование в глазах потенциальной целевой аудитории. Далее, в зависимости от формата – продумать состав дополнительной инфраструктуры и услуг.

**Ядро предложения может строиться на базе природных источников, широкого спектра оздоровительных процедур или специализации на реабилитации после заболеваний**



<sup>1</sup> – лечебные ресурсы включают в себя бальнеологию, бальнеотерапию и бальнеотехнику, грязелечение; медицинскую климатологию и климатотерапию (аэро-гелио-талассотерапию)

Источник: анализ Strategy Partners

# КЛАССИЧЕСКИЕ САНАТОРИИ

***Классические санатории, как правило, имеют крупный номерной фонд (от 200 номеров и более), обширную парковую территорию для прогулок.***

Формат классического санатория, базирующегося на природных ресурсах, не исключает наличия широкого спектра общеоздоровительных программ, разнообразную инфраструктуру для спорта и отдыха (термальные и спа-зоны, спортивные объекты), а также проведения крупных мероприятий.

Отличительная особенность зарубежных санаториев — более ярко выраженный фокус на лечении и профилактике отдельных видов заболеваний (например, опорно-двигательного аппарата), тогда как российские, как правило, не специализируются на ограниченном перечне заболеваний.

Некоторые успешные российские объекты кроме лечебно-оздоровительных программ для взрослых также предлагают специализированные программы для детей.





## Афьон, Турция

# KOREL THERMAL RESORT CLINIC & SPA — ОДИН ИЗ ВЕДУЩИХ ТЕРМАЛЬНЫХ ОТЕЛЕЙ АФЬОНА ПО КАЧЕСТВУ ЛЕЧЕНИЯ

**Ядро — комплекс термальных бассейнов в центре курорта**

### Услуги:

- Грязевые аппликации
- Ингаляции
- Диатермия
- Диетотерапия
- ЭКГ
- Ультразвук
- Диадинамик
- Магнитотерапия
- Лазерная терапия
- Лимфодренажаппаратный
- Ароматический массаж
- Подводный массаж
- Рефлекторный массаж
- Тракция позвоночника
- Эндо-вако
- Бассейн с термальной водой
- Соляная пещера
- Рефлекторный массаж стоп
- Антицеллюлитный массаж
- Пилинг тела
- Индивидуальная физиотерапия
- Подводное вытяжение позвоночника
- Светотерапия
- Гидрокинезотерапия
- Парафинотерапия
- Гидромассаж с термальной водой
- Термальная ванна

пример

### Специализация:

Лечение и реабилитация пациентов с заболеваниями опорно-двигательного аппарата, кожи, мочеполовой системы

### Описание объекта:

- Санаторно-курортный и гостиничный комплекс
- Категория — 5\*
- Год постройки — 2006 г.
- Общий номерной фонд — 331 шт.
- Количество койко-мест — 1 000

### Состав проекта:

- Главный корпус
- Оздоровительный комплекс, состоящий из спа и клиники общей площадью 4 000 кв. м
- 2 открытых и 3 закрытых бассейна
- 3 термальных бассейна
- 8 термальных специальных семейных ванн (VIP, джакузи и сауна) для спа-процедур
- Зоны спа и загара — отдельные для мужчин и женщин
- Центр физиотерапии и реабилитации включает обширный штат медперсонала: 1 врач-профессор, 2 специалиста высшей квалификации, физиотерапевты и медсестры



Источник: официальный сайт санатория; анализ Strategy Partners



## Курорт Хевиз, Венгрия

### EUROPA FIT SUPERIOR — ОДИН ИЗ ЛУЧШИХ ЛЕЧЕБНЫХ ЦЕНТРОВ КУОРТА ХЕВИЗ

**Ядро — термальные бассейны, уникальные методы лечения и известный высококвалифицированный специалист (Вероника Молл)**

#### Услуги:

- Большой выбор специальных массажей (освежающий, спортивный и традиционный дальневосточный)
- Ароматерапия
- Электролечение
- Пеллотерапия (грязевые аппликации)
- Гидротерапия (подводный массаж, силовые ванны, ароматерапевтические ванны)
- Оксигенотерапия
- Магнитотерапия (Вемег-терапия)
- Ингаляции
- Специальные компрессы
- Лечебная гимнастика
- Гуминотерапия
- Криосауна

пример

#### Специализация:

Опорно-двигательный аппарат, болезни позвоночника

#### Описание объекта:

- Санаторно-курортный и гостиничный комплекс
- Категория — 4\*
- Год реконструкции — 2018 г.
- Общий номерной фонд — 231 шт.
- Расположен в нескольких минутах ходьбы от крупнейшего в Европе термального озера Хевиз

#### Состав проекта:

- Главный корпус с номерным фондом
- Несколько бассейнов: 3 открытых, в т. ч. детский, термальный, крытый плавательный более 700 кв. м
- Финские сауны, инфракрасная сауна, соляная кабина, паровая баня и гербарий
- Многофункциональный лазерный центр Vitalium
- Рестораны
- Детская зона
- Стоматология



Источник: официальный сайт санатория; анализ Strategy Partners



## Республика Крым, г. Ялта, Россия

### MRIYA RESORT & SPA БЛАГОДАРЯ РАЗНООБРАЗНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ЛУЧШИХ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ КОМПЛЕКСОВ В РФ

**Ядро — слабоминерализованная вода (хлоридно-гидрокарбонатная натриевая), климат, лечебная грязь Сакского озера, воздух**

#### Услуги для взрослых:

- Антистресс
- Check-up
- Антивозрастные процедуры
- Косметологические процедуры
- Здоровье сердечно-сосудистой системы
- Похудение/детокс
- Планирование беременности / восстановление репродуктивных функций
- Восстановление опорно-двигательной системы
- Профилактика и лечение легочных заболеваний
- Укрепление иммунитета
- Фитнес-зал

#### Услуги для детей:

- Лечение поллиноза
- Лечение опорно-двигательной системы
- Оздоровительный отдых
- Лечение заболеваний нервной системы и невротических расстройств
- Укрепление иммунитета

пример

#### Специализация:

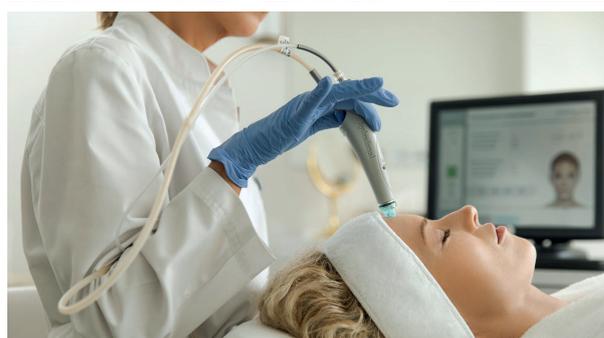
общетерапевтическая

#### Описание объекта:

- Санаторно-курортный и гостиничный комплекс
- Категория — 5\*
- Год постройки — 2014 г.
- Общая площадь территории — 64 га
- Общий номерной фонд — 427 шт.

#### Состав проекта:

- Главный корпус с номерами
- Виллы
- Медицинский центр
- Бальнеологический комплекс
- Рестораны и бары (24 шт.)
- Спа-комплекс
- Развлекательный парк для детей
- Детский клуб
- Винный парк
- Японский сад
- Амфитеатр
- пляж
- Бассейны
- Теннисные корты



Источник: официальный сайт санатория; анализ Strategy Partners



Ставропольский край, г. Железноводск, Россия

«МАШУК АКВА-ТЕРМ» В КМВ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ НАИБОЛЕЕ ДИНАМИЧНО МОДЕРНИЗИРУЕМЫХ САНАТОРИЕВ И ИМЕЕТ РАЗНООБРАЗНУЮ РАЗВЛЕКАТЕЛЬНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ

**Ядро — слабоуглекислые термальные гидрокарбонатно-сульфатные натриево-кальциевые минеральные воды, климат**

#### Услуги для взрослых:

- All inclusive (все санаторно-курортные процедуры)
- Антистресс
- Реабилитация после коронавируса
- Check-up
- Косметологические процедуры
- Детокс
- Лечение гинекологических заболеваний
- Лечение органов пищеварения
- Лечение сахарного диабета
- Лечение сосудов и сердечно-сосудистых заболеваний
- Лечение суставов и позвоночника
- Лечение урологических заболеваний
- Антитабак
- Улучшение сна, памяти и внимания

#### Специализация:

заболевания органов пищеварения, костно-мышечной системы, урология и гинекология

#### Описание объекта:

- Спортивно-оздоровительный санаторий
- Категория — 4\*
- Год постройки — 1996 г. (последняя реновация — 2016 г.)
- Общая площадь территории — 13 га
- Общий номерной фонд — 142 шт.

#### Состав проекта:

- Главный корпус с номерами
- Виллы
- Спа-комплекс «Итальянские термы»
- Коттеджи
- Бассейн с элементами аквапарка
- Спорткомплекс
- Лечебно-административный корпус
- Гостиница
- Летнее кафе с живой музыкой
- Обеденный комплекс
- Теннисный, бадминтонный и волейбольный корты
- Бювет
- Баня

Источник: официальный сайт санатория; анализ Strategy Partners

#### Услуги для детей:

- Лечение заболеваний нервной системы и невротических расстройств
- Лечение органов пищеварения
- Лечение ЛОР-заболеваний

пример



Источник: официальный сайт санатория; анализ Strategy Partners



## Крым, г. Ялта, ПГТ Форос, Россия

# FOROS WELLNESS & PARK В КРЫМУ ЯВЛЯЕТСЯ ЛУЧШЕЙ ПРАКТИКОЙ РЕКОНСТРУКЦИИ СОВЕТСКОГО САНАТОРИЯ В СОВРЕМЕННЫЙ

**Ядро — хвойные деревья и можжевельная роща Форосского парка, климат, воздух**

### Услуги для взрослых:

- Check-up
- Базовая лечебная программа
- Косметологические программы
- Массаж и велнес
- Гинекология
- Стоматология
- Диагностика, лечение, профилактика заболеваний сердечно-сосудистой системы
- Терапия
- Диагностика и хирургическое лечение заболеваний и травм
- Офтальмология

- Травматология и ортопедия
- Педиатрия
- Физиотерапия
- Эндокринология
- Мануальный терапевт

### Услуги для детей:

- Базовая лечебная программа

### Специализация:

общетерапевтический

### Описание объекта:

- Санаторий
- Категория — 4\*
- Год постройки — 1988 г. (последняя реновация — 2017 г.)
- Общая площадь территории — 300 га
- Общий номерной фонд — 205 шт.

### Состав проекта:

- Главный корпус
- Прибрежный корпус
- Собственный пляж
- Фитнес-центр с бассейном
- Детская комната
- Библиотека
- Бильярд
- Кинотеатр
- Рестораны и бары
- Спа
- Конференц-зал
- Банкетный зал
- Салон красоты
- Аптека
- Фитобар



Источник: официальный сайт санатория; анализ Strategy Partners

# MEDICAL SPA

*На зарубежных рынках активно развивается формат Medical SPA — объекты без природной лечебной базы, ориентированные на восстановление и оздоровление жителей мегаполисов (снятие стресса, борьба с лишним весом, замедление процессов старения и т. д.). Часто такие форматы становятся сетевыми. Из успешных примеров — объекты сетей Vivamayr и Lanserhof.*

**Из отличительных особенностей таких объектов:**

1. Премиальный ценовой сегмент
2. Широкий спектр оздоровительных программ
3. Авторские методики оздоровления
4. Небольшой номерной фонд (в основном до 100 номеров)
5. Живописное природное окружение (озеро, горы, лесной массив и т. п.)
6. Развитая спа-инфраструктура (бассейны, термальные зоны и т. п.)
7. Инфраструктура для спорта (тренажерный зал, гольф и др.)

На российском рынке также можно отметить появление первых объектов такого формата вблизи крупнейших мегаполисов — Москвы и Санкт-Петербурга. Из удачных примеров — оздоровительные центры Verba Mayr (Пушкино) и «Первая линия Health Care Resort» (Зеленогорск).





## Вакирхен, Германия

# СОВРЕМЕННЫЙ ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС LANSERHOF TEGERNSEE В ГЕРМАНИИ СЧИТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ЛУЧШИХ МЕСТ ДЛЯ ОТДЫХА И ОМОЛОЖЕНИЯ В ЕВРОПЕ

**Ядро — современные методы лечения, комплекс является частью известной премиальной сети оздоровительных отелей и клиник Lanserhof**

### Услуги для взрослых:

- Скинвизия<sup>2</sup>
- Капсульная эндоскопия
- Комплексный подробный анализ генов и ДНК
- Массаж (шведский, рефлексотерапия)
- Процедуры для кожи и косметические процедуры
- Лечебная терапия
- Ультерапия
- Криотерапия
- Мезотерапия
- Детоксикация
- Ультразвуковое исследование всей брюшной полости

### Специализация:

Детоксикация, комплексная диагностика состояния организма, психологическое и физическое восстановление, предотвращение старения

### Описание объекта:

- Оздоровительный курорт
- Категория — 5\*
- Год постройки — 2014 г.
- Общий номерной фонд — 70 шт.
- Отель-клиника стоит в горах недалеко от озера Тегернзее в Баварских Альпах, на полпути между городами Мисбах и Бад-Тельц

### Состав проекта:

- Главный корпус с номерным фондом
- Открытый подогреваемый бассейн с морской водой
- Открытые террасы с подогревом
- Баня и сауна
- Тренажерный зал и комната йоги
- 18-луночное поле для гольфа
- Тренажерный зал и фитнес-студия
- В штате врачей есть дерматолог, гастроэнтеролог, гинеколог, уролог, невролог, ЛОР, офтальмолог, ортопед, психолог, радиолог, дантист, специалист по сосудистой медицине

- Иммунодиагностика, а также анализы содержания в организме витаминов, ферментов и питательных веществ
- Кардиологический профиль
- Хрономедицина
- Холистическая медицина (иглоукалывание, консультация натуропата)
- Гипнотерапия
- Психологическая консультация
- Травматология и ортопедия
- Педиатрия
- Физиотерапия
- Эндокринология
- Мануальный терапевт



Источник: официальный сайт санатория; анализ Strategy Partners



## Мария-Ворт, Австрия

### MARIA WÖRTH VIVAMAUR — ВЫСОКОКЛАССНЫЙ ОТЕЛЬ И ДИАГНОСТИЧЕСКАЯ ДЕТОКС-КЛИНИКА, РАБОТАЮЩАЯ ПО МЕТОДУ Ф. МАЙЕРА

**Специализация на востребованных направлениях (антистресс, детокс, антиэйдж), лечение по методу Ф. Майера, является частью международной сети клиник VIVAMAUR**

#### Услуги для взрослых:

- Метод Майера
- Лечение холодом
- Чайный детокс
- Назальная рефлексотерапия с эфирными маслами
- Детокс-диеты
- Солевой детокс
- Специальные массажи
- Физиотерапия (силовые тренировки, подводный велосипед, EMS-тренировки, пэддл-бординг (гребля на доске) и йога)
- Мышечный тест на пищевую непереносимость
- Более 30 различных бьюти-процедур
- Нетрадиционная медицина
- Восстановление после COVID-19

#### Описание объекта:

- Медицинский курорт
- Категория — 5\*
- Год постройки — 2005 г.
- Общий номерной фонд — 46 шт.
- Расположен на берегу озера Вертерзее

#### Состав проекта:

- Главный корпус с номерным фондом
- Вилла у озера
- Частный пляж с 2 причалами
- Спа-салон с зоной Кнейпа
- Крытый бассейн
- Крытая и открытая сауны
- Эксклюзивная инфракрасная сауна
- Тренажерный зал с видом на озеро
- Ресторан с авторской кухней и видом на озеро
- Сад



Источник: официальный сайт санатория; анализ Strategy Partners



## Пушкинский, Московская область, Россия

### VERBA MAYR — ПРЕМИАЛЬНЫЙ ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР В ПОДМОСКОВЬЕ, ОРИЕНТИРОВАННЫЙ НА ВОССТАНОВЛЕНИЕ, ОТДЫХ И ЗАБОТУ О ЗДОРОВЬЕ

**Специализация — общетерапевтическая, по методу оздоровления Франца Майера**

#### Услуги для взрослых:

- Детоксикация снижения веса (16 программ)
- Лечение боли: неврология и остеопатия
- Антистресс восстановление (9 программ)
- Медицинская косметология и антиэйдж (6 программ)
- Восстановление клеточного иммунитета
- Восстановление энергии на клеточном уровне
- Комплексное восстановление после COVID-19
- Weekend (4 программы)
- Диагностика check-up (4 программы)
- Индивидуальная программа

#### Описание объекта:

- Оздоровительный медицинский и спа-центр
- Категория — 5\*
- Год постройки — 2015 г.
- Общая площадь территории — 6 га
- Общий номерной фонд — 88 шт.

#### Состав проекта:

- Медцентр VerbaMed
- Оздоровительный комплекс VerbaSPA с бассейном
- Корпус с номерами
- Ресторан с авторской кухней
- Конференц-зал
- Фитнес-центр
- Домовая церковь
- Лесопарковая зона для прогулок
- Библиотека
- Чайный павильон VerbaLounge



Источник: официальный сайт санатория; анализ Strategy Partners



## Зеленогорск, Санкт-Петербург, Россия

### «ПЕРВАЯ ЛИНИЯ HEALTH CARE RESORT» — ИННОВАЦИОННЫЙ ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР, ОРИЕНТИРОВАННЫЙ НА ЗАМЕДЛЕНИЕ ПРОЦЕССОВ СТАРЕНИЯ И ПРЕВЕНТИВНУЮ МЕДИЦИНУ

#### 4P-медицина<sup>1</sup>

#### Услуги для взрослых:

- Управление возрастом
- Детокс
- Антистресс
- Клеточное обновление
- Велнес
- Ментальный велнес
- Восстановление после COVID-19
- Реабилитация после пластических операций
- Биохакинг
- Check-up
- Генетическое исследование
- Косметология
- Эстетика и коррекция фигуры
- Здоровый кишечник

#### Описание объекта:

- Спортивно-оздоровительный санаторий
- Категория — 5\*
- Год постройки — 2018 г.
- Общая площадь территории — 4,5 га
- Общий номерной фонд — 69 шт.

#### Состав проекта:

- 3 корпуса с номерами
- Спа-комплекс
- Ресторан
- Фитнес-центр
- Территория здоровья
- Лекторий
- Биоаптека
- Лаборатория красоты
- Комната ментального благополучия

<sup>1</sup> — это концепция, основанная на четырех понятиях, каждое из которых начинается с латинской буквы P. Эти буквы означают следующее: *prediction* — «предупреждение», *prevention* — «предотвращение», *personalization* — «персонализированный подход» и *participation* — «участие и полное понимание процессов».

Источник: официальный сайт санатория; анализ Strategy Partners



# КУРОРТНЫЕ РЕАБИЛИТАЦИОННЫЕ ЦЕНТРЫ

*Курортные реабилитационные центры — нишевый продукт. Ключевыми факторами успеха для развития таких центров являются уникальные технологии и накопленный опыт лечения отдельных заболеваний или восстановления после травм/операций. С учетом профиля своей деятельности такие объекты не обладают разнообразной инфраструктурой для досуга, детского отдыха. Основной фокус — на лечебных программах.*





## Тирзее, Австрия

### КУРОРТНЫЙ КОМПЛЕКС АРМОНА СПЕЦИАЛИЗИРУЕТСЯ НА РЕАБИЛИТАЦИИ И ЛЕЧЕНИИ БОЛЕЗНЕЙ ОПОРНО-ДВИГАТЕЛЬНОГО АППАРАТА

**Ядро — реабилитация и лечение болезней опорно-двигательного аппарата, ведущие специалисты (Ларс Вебер, Дитольф Хемель, Марк Сейболт и др.)**

#### Услуги для взрослых:

- МРТ
- Допплеровское ультразвуковое исследование
- Эндоскопические исследования
- Радиодиагностика
- Лабораторные исследования
- Физиотерапия
- Междисциплинарное лечение
- Индивидуальная психотерапия
- Индивидуальная терапия боли
- Мануальная терапия
- Электрическая активация мышц
- Массаж
- Пилатес
- PMR (прогрессивная мышечная релаксация)
- Остеопатия
- Термотерапия
- Электротерапия

#### Описание объекта:

- Санаторно-курортный и гостиничный комплекс
- Категория — 4\*
- Год постройки — 2014 г.
- Общий номерной фонд — 38 шт.

#### Состав проекта:

- Главный корпус с лечебной базой и номерами
- Физиотерапевтический лечебный центр
- Спа-центр с бассейном
- Панорамная финская сауна с видом на долину Тирзее
- Фитнес-центр с тренажерами
- Теплый бассейн под открытым небом
- Ресторан с панорамной террасой
- Кабинет косметолога
- Кабинет массажиста



Источник: официальный сайт санатория; анализ Strategy Partners

## УРА, Друскининкай, Литва

### РЕАБИЛИТАЦИОННЫЙ СПА-ОТЕЛЬ УРА — ОДИН ИЗ САМЫХ НОВЫХ И КОМФОРТНЫХ РЕАБИЛИТАЦИОННЫХ ЦЕНТРОВ В ДРУСКИНИНКАЕ

**Ядро — специализация на реабилитации и лечении болезней опорно-двигательного аппарата**

#### Услуги для взрослых:

- Собственный бальнеоцентр
- Электрокардиограмма (ЭКГ)
- Диетотерапия (лечебное питание)
- Жемчужная ванна
- Йодобромная ванна
- Жемчужная ванна с добавками
- Подводный массаж
- Вертикальная ванна
- Вихревые ванны для рук
- Вихревые ванны для ног
- Грязевые аппликации
- Миостимулятор
- Светотерапия
- Биостимул-биолампа
- Ультразвук
- Грязевые пакеты
- Парафиновое обертывание
- Общий массаж
- Частичный массаж
- Гимнастика в спортзале
- Кинезиотерапия
- Аппаратный лимфодренажный массаж
- Мануальный лимфодренажный массаж
- Дарсонвализация
- Магнитотерапия

#### Описание объекта:

- Санаторно-курортный и гостиничный комплекс
- Категория — 5\*
- Год постройки — 2016 г.
- Общий номерной фонд — 23 шт.

#### Состав проекта:

- Главный корпус с лечебной базой и номерами
- Номера оборудованы многофункциональными кроватями с дистанционным управлением
- Бассейн
- Джакузи
- Сауны (турецкая, финская, русская)
- Соляная комната
- Санаторий оборудован специальными приспособлениями для людей с ограниченными физическими возможностями
- Реабилитационный фитнес-зал
- Круглосуточное медицинское сопровождение
- Штат медперсонала — 43 чел.

Источник: официальный сайт санатория; анализ Strategy Partners



Как можно увидеть из проведенного исследования, на российском рынке санаторно-курортных услуг **пока можно наблюдать лишь восстановление к допандемийным уровням**

и многолетнюю стагнацию в части объема предложения, при этом рынок товаров и услуг для здорового образа жизни развивается на порядок интенсивнее.

**Опросы потенциальной целевой аудитории свидетельствуют о высоком интересе к отдыху в санатории**, но при условии наличия соответствующего предложения. Поэтому можно с уверенностью утверждать, что, кроме классических факторов спроса, таких как уровень дохода, ориентация на здоровый образ жизни и т. п., **значимое влияние на рост рынка санаторно-курортных услуг будет оказывать именно улучшение качества предложения** — появление современных санаторно-курортных объектов различных форматов и ценовых категорий.

Универсального рецепта для формирования успешного санаторно-курортного комплекса не существует. При выборе целевой бизнес-модели важно учитывать особенности локации, термальных ресурсов, возможности для привлечения квалифицированных кадров и использования передовых методик лечения, требования целевой аудитории к лечебной и сопутствующей инфраструктуре, предложения конкурентов, лучшую практику.

## ОБ АВТОРЕ

АО «Стратеджи Партнерс Групп» является ведущим российским консультантом в области стратегического планирования (согласно рейтингу RAEX) и входит в экосистему Сбера. Развитие туристического потенциала российских регионов является одним из приоритетных направлений специализации нашей компании. За последние 15 лет мы реализовали десятки проектов по разработке стратегий развития туризма в регионах РФ и структурированию инвестиционных проектов по развитию туристической инфраструктуры для привлечения финансирования.

# Strategy Partners

## АНАЛИЗ РЫНКА САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ УСЛУГ

Контакты:

Россия, 121099, Москва,  
ул. Композиторская, 17  
+7 (495) 730-77-47  
dt@strategy.ru

[strategy.ru](http://strategy.ru)

Команда  
Strategy Partners:



**Валерия Плотникова**  
управляющий партнер

+7 (926) 007-50-05  
v.plotnikova@strategy.ru



**Елена Киселева**  
партнер

+7 (985) 769-71-36  
kiseleva@strategy.ru