

© 2024 Сочинский государственный университет



Издается в Российской Федерации с 2007 г.
Социально-экономическое пространство регионов
Все права защищены
ISSN: 2949-3943
2024. 18(3): 150-159

www.vestnik.sutr.ru



УДК 338.48

Новейшее поколение потребителей санаторно-курортных услуг

Елена Константиновна Воробей^а, Ольга Юрьевна Виноградская^{а, *}

^а Сочинский государственный университет, г. Сочи, Российская Федерация

Аннотация. В статье рассмотрены основные возрастные аудитории потребителей, наиболее активно пользующиеся услугами санаторно-курортной сферы в целях профилактического оздоровления. Выявлены преобладающие факторы, влияющие на выбор данного вида отдыха основных возрастных категорий потребителей. Рассмотрены новейшие потенциальные потребители сферы профилактического оздоровления и их мотивационная составляющая. Раскрыто такое понятие как миллениалы и их психологические особенности, влияющие на выбор вида и места отдыха. Определен основной запрос на профилактическое оздоровление новейшего потенциального поколения потребителей санаторно-курортной сферы. Проведено научное исследование в четырех крупных санаториях города-курорта Сочи: санаторий «Заполярье», санаторий «Зеленая Роща», санаторий «Аква-Лео», санаторий «Металлург». Исследование реализовано в виде опроса респондентов, осуществляющих лечение на момент анкетирования в данных санаториях, с целью установления основной возрастной категории потребителей санаторно-курортной сферы, что в дальнейшем поможет отследить переход смены поколений. Также в статье отражены данные о распространенных способах приобретения путевки для санаторно-курортного лечения, представлены факторы, определяющие выбор санаторно-курортного учреждения. Данные, полученные из анкетирования респондентов, легли в основу формирования методов заинтересованности в санаторно-курортном оздоровлении у новейшего потенциального потребителя сферы профилактического оздоровления.

Ключевые слова: санаторно-курортные услуги, потребитель, факторы выбора, миллениалы, поколение, информация, возрастная категория.

1. Введение

Санаторно-курортные услуги играют существенную роль в актуализации и перспективном решении задач по укреплению здоровья нации. В 2023 году в Российской Федерации численность потребителей санаторно-курортных услуг достигла 6,8 млн чел. (В 2023 г. численность..., 2023). Возникает ряд вопросов, связанных с выбором потребителей санаторно-курортной организации, как места для проведения профилактического лечения и отдыха, среди них:

- Основываясь на какие критерии, осуществлён выбор места отдыха и лечения;
- Какие факторы являются определяющими при выборе санаторно-курортной организации;
- Какими данными располагает потребитель, принимающий решение о приобретении путевки, и другие.

* Корреспондирующий автор

Адреса электронной почты: dejavu2007@yandex.ru (Е.К. Воробей),
vorobei.sochi@yandex.ru (О.Ю. Виноградская)

Научная новизна исследования заключается в предоставлении авторского анализа основной возрастной категории потребителей санаторно-курортной сферы, в определении оптимально возможного количества дней для осуществления санаторно-курортного лечения, в установлении основных способов, используемых при выборе потребителем для отдыха и лечения санаторно-курортной организации.

Рассмотрено и научно изложено такое понятие как миллениалы, а также их влияние на развитие санаторно-курортной сферы как стратегическую составляющую данной отрасли.

2. Материалы и методы

При проведении исследования использована соответствующая нормативно-правовая база, информационно-отчетные материалы Ассоциации оздоровительного туризма и корпоративного здоровья, размещенные на официальных сайтах. Также при проведении исследования использовался аналитический, статистический, логический и системный анализ.

3. Обсуждение

По статистическим данным Ассоциации оздоровительного туризма и корпоративного здоровья ([Годовой отчет..., 2023](#)), средний возраст отдыхающих по оздоровительному туризму составляет 50-69 лет, это 64% от всех реализованных путевок. Оставшиеся 36 % – потребители услуг в возрасте 30-49 лет. Высокие показатели более возрастных лиц, предпочитающие санаторный отдых, достигаются за счет нескольких факторов:

– Выработанной привычке (люди советского и постсоветского периода, в большинстве случаев, работающие на предприятиях, привыкли в качестве летнего отдыха проходить профилактическое лечение в санаториях, при завершении активной трудовой деятельности и по достижению предельного возраста продолжают данную традицию);

– Уменьшение симптомов хронических заболеваний;

– Общее оздоровление;

– Альтернатива гостиничному отдыху;

– Комфорт (проживание – лечение – питание).

Как правило, эти факторы являются основополагающими при выборе курорта людьми возрастной категории старше 50 лет ([Целевая аудитория санатория..., 2023](#)).

На [Рисунке 1](#) изображена диаграмма, отображающая долю возрастной категории граждан, являющихся потребителями услуг санаторно-курортной сферы в 2021–2023 годах.

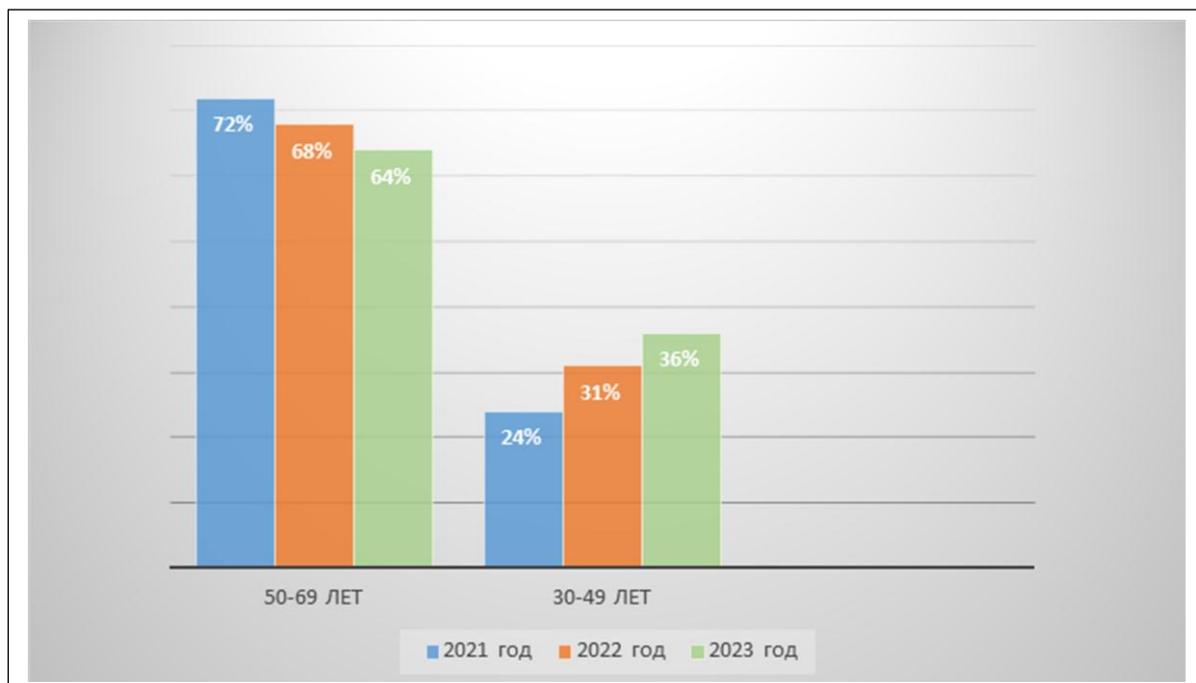


Рис. 1. Доля возрастной категории граждан в 2021–2023 годах
Источник: составлено автором по данным источника ([Годовой отчет..., 2023](#)).

Что же касается потребителей возрастной категории 30-49 лет, как правило, это люди являются работниками организаций, предоставляющих льготные путевки. Исходя из полученных данных, можно утверждать, что на сегодняшний день санатории зависят от возрастной аудитории 50-69 лет, которая и является основным потребителем санаторно-курортных услуг (Оборин, Нагоева, 2016).

Стоит отметить, что за 2022–2023 гг. наблюдается тенденция к образованию новой возрастной категории граждан потребителей санаторно-курортной сферы 25-35 лет (Молодежь стала..., 2023). Эксперты сферы туризма и оздоровительного туризма связывают это с проведением специальной военной операции, предполагая, что после ее завершения тенденция к нарастанию спроса данной возрастной категории прекратится или значительно снизится (Фесюн, 2023). На наш взгляд, необходимо отслеживать динамику развития данной возрастной категории.

Поколение потребителей старшей и самой популярной возрастной категории, предпочитающих данный вид отдыха, с каждым годом становится меньше (Барчуков, 2017). На смену приходит другое поколение, люди, родившиеся с начала 1980-х до начала 2000-х годов, так называемые миллениалы. Многие из этого поколения достигли возраста 40 лет и старше, это означает, что миллениалы вступают в период жизненного цикла, когда возникает необходимость больше времени уделять своему здоровью и отдыху. В 2023 году миллениалов в Российской Федерации насчитывается порядка 34 млн человек (Сколько в России..., 2023), следовательно, каждый является потенциальным потребителем санаторно-курортных услуг, однако на практике можно видеть цифру, немного превышающую 5 % потребителей из данной возрастной категории. Понять причину настолько низких показателей вполне возможно, достаточно взглянуть на психологический портрет миллениалов (Радаев, 2019), качество их жизни, семейные ценности и социальные амбиции.

Миллениалы – это люди, у которых общность восприятия и поведенческих паттернов складывается на основании прожитого исторического опыта за короткий промежуток времени. Это поколение, прожившее времена «дефицита» и заставшее стремительный рост технологического процесса.

Миллениалы – это первое поколение людей, в полной мере осознавшее термин «свобода». Это поколение, которое ощутило на себе финансовую свободу и в то же время финансовые тяготы. Это первое поколение, которому стал доступен выбор. Что, как следствие, привело к более затяжному процессу получения образования, создания семьи, выхода на рынок труда. Миллениалы предпочли посвятить время освоению новых технологий, изучению доступной информации – традиционной социальной ответственности.

Не все представители данного поколения смогли справиться со скоростью изменений, происходящих в мире. Те, кому это удалось, на сегодняшний день являются социально благоприятным слоем населения Российской Федерации. Эти люди (проводя сравнение с предыдущим поколением) значительно меньше употребляют алкоголь, следят за питанием и качеством потребляемых продуктов, ведут активный образ жизни и контролируют состояние здоровья, что может повлиять в будущем на продолжительность жизни. Также, с точки зрения миллениалов, данные факторы говорят о том, что у данного поколения отсутствует необходимость в потреблении санаторно-курортных услуг, которые к тому же являются финансово затратными. Стоит упомянуть, что миллениалы хорошо умеют считать деньги и готовы рассматривать оздоровление только в качестве выгодной инвестиции.

Немаловажный фактор, определяющий место и способ отдыха у миллениалов – это временной промежуток (Зачем здоровому..., 2022). Традиционно, у работающего населения нашей страны отпускной период составляет 28 календарных дней, который в свою очередь делится на две части по 14 дней. Как следствие, среднестатистический россиянин-миллениал имеет летний отдых продолжительностью 14 календарных дней. Для удаленных регионов, также необходимо учесть временные затраты на дорогу до места отдыха и обратно (Лимонов, 2016). Говоря о выборе местом отдыха санаторно-курортную сферу, необходимо вычесть день на заселение, прохождение необходимого обследования, назначения программы лечения. Все это негативно сказывается на выборе данного поколения санаторно-курортную организацию как место проведения отпускного периода.

Согласно Приказу Министерства здравоохранения РФ от 5 мая 2016 г. № 279н «Об утверждении Порядка организации санаторно-курортного лечения» (Приказ Министерства..., 2016), длительность санаторно-курортного лечения составляет от 14 до

21 дня, учитывая вышеизложенное, мы приходим к выводу отсутствия наличия необходимого количества дней для прохождения лечения.

Еще одним определяющим звеном, влияющим на отсутствие заинтересованности в профилактическом лечении, является наличие недостающей информации об учреждениях, методах лечения, способах, диагностической базы и последствиях санаторно-курортного оздоровления ([Материалы Международной..., 2018](#)).

4. Результаты

Совокупный сбор информации, отражающий проблематику круглогодичной заполняемости санаторно-курортной сферы, в связи со сменой поколений, подтолкнул нас провести исследование в этой области, установить возрастную категорию потребителей в 2024 году, выделить определяющие факторы выбора места лечения, удовлетворенность предложенного метода лечения, с целью дальнейшего изучения смены поколений потребителей санаторно-курортных организаций.

Исследование было проведено при помощи анкетирования потребителей, получающих услугу санаторно-курортного оздоровления в организациях города-курорта Сочи на момент их пребывания там. Проводилось анкетирование в четырех крупных санаториях: санаторий «Заполярье», санаторий «Зеленая Роща», санаторий «Аква-Лео», санаторий «Металлург». Исследование проведено в сентябре 2024 года в период «бархатного сезона», привлекательного для туристов и гостей города-курорта Сочи с точки зрения природно-климатических условий.

Анкетирование состояло из нескольких вопросов, в которых предлагалось указать следующую информацию о респондентах: возраст, регион постоянного проживания, срок планируемого пребывания в санаторно-курортной организации, каким образом осуществлялся выбор места лечения, удовлетворенность лечением.

На [Рисунке 2](#) изображено соотношение возрастной категории потребителей санаторно-курортной сферы в городе-курорте Сочи.

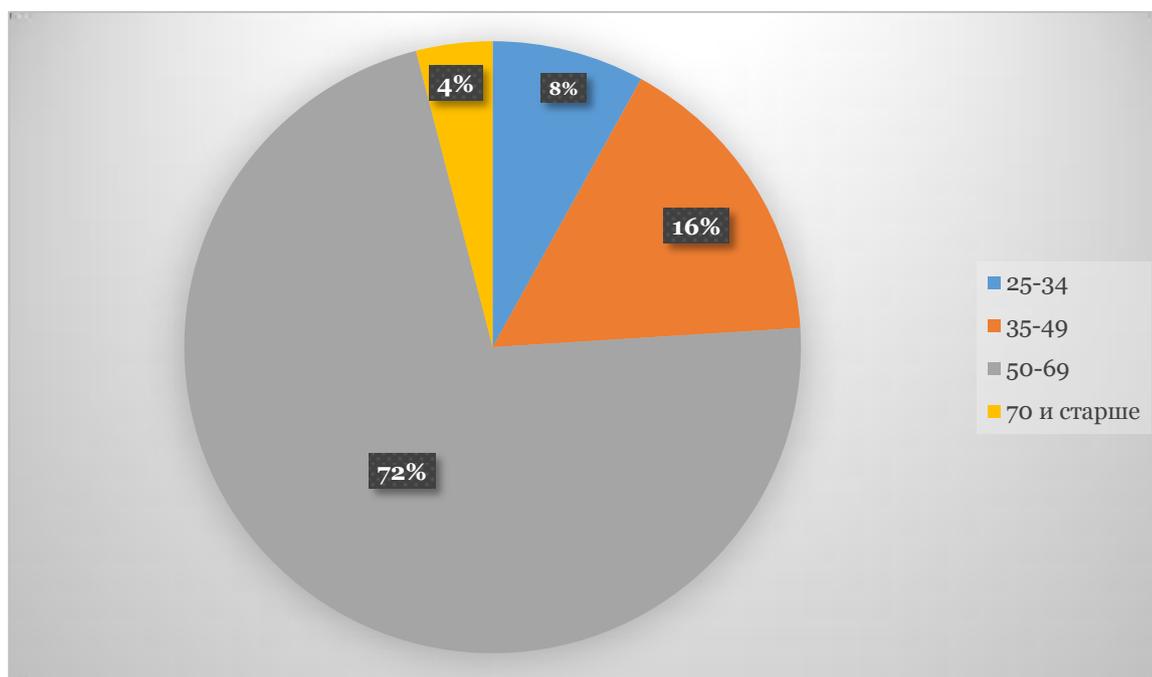


Рис. 2. Соотношение возрастной категории потребителей санаторно-курортной сферы
Источник: составлено автором.

На [Рисунке 3](#) представлены данные по выбору возможного количества дней для осуществления санаторно-курортного лечения.

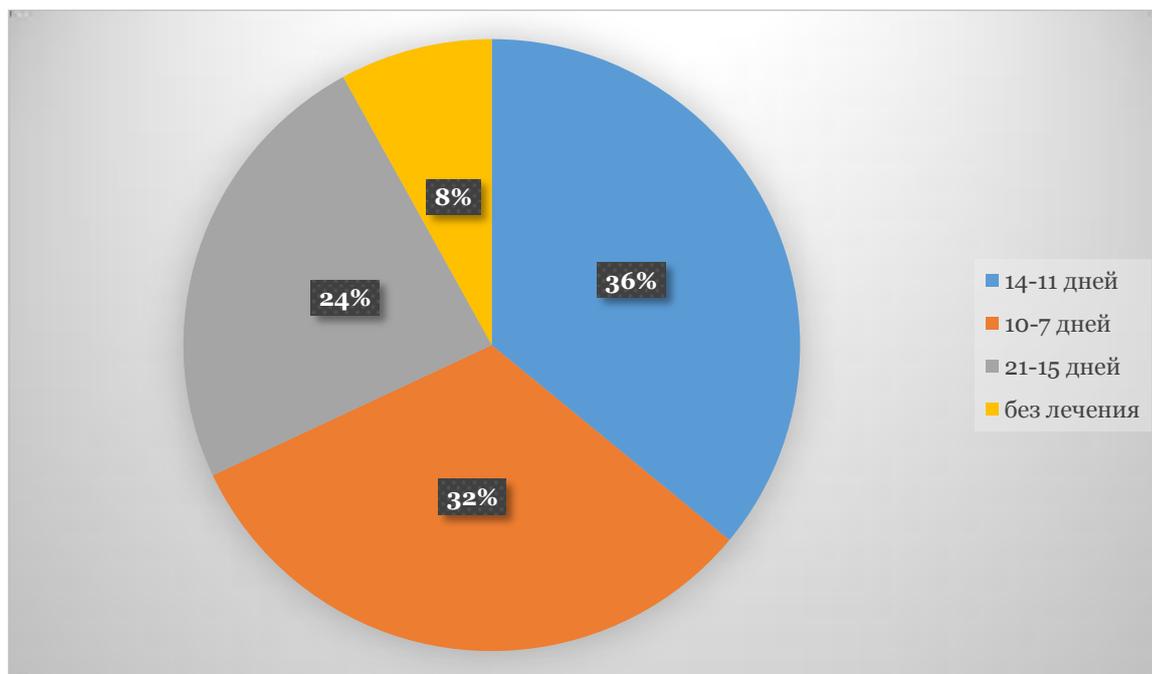


Рис. 3. Количество дней, возможных для реализации санаторно-курортного лечения
Источник: составлено автором.

На [Рисунке 4](#) отражены данные по способу выбора потребителем места проведения санаторно-курортного лечения.

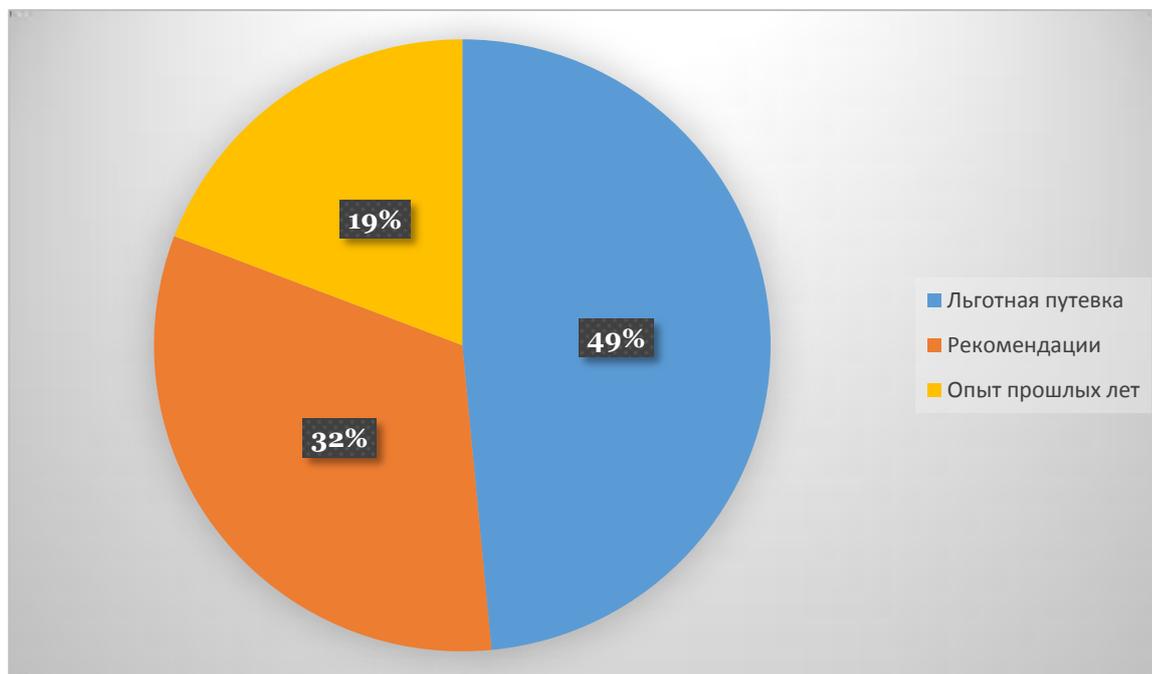


Рис. 4. Способ выбора проведения санаторно-курортного лечения
Источник: составлено автором.

[Рисунок 5](#) представляет диаграмму, иллюстрирующую удовлетворённость потребителя полученным санаторно-курортным лечением.

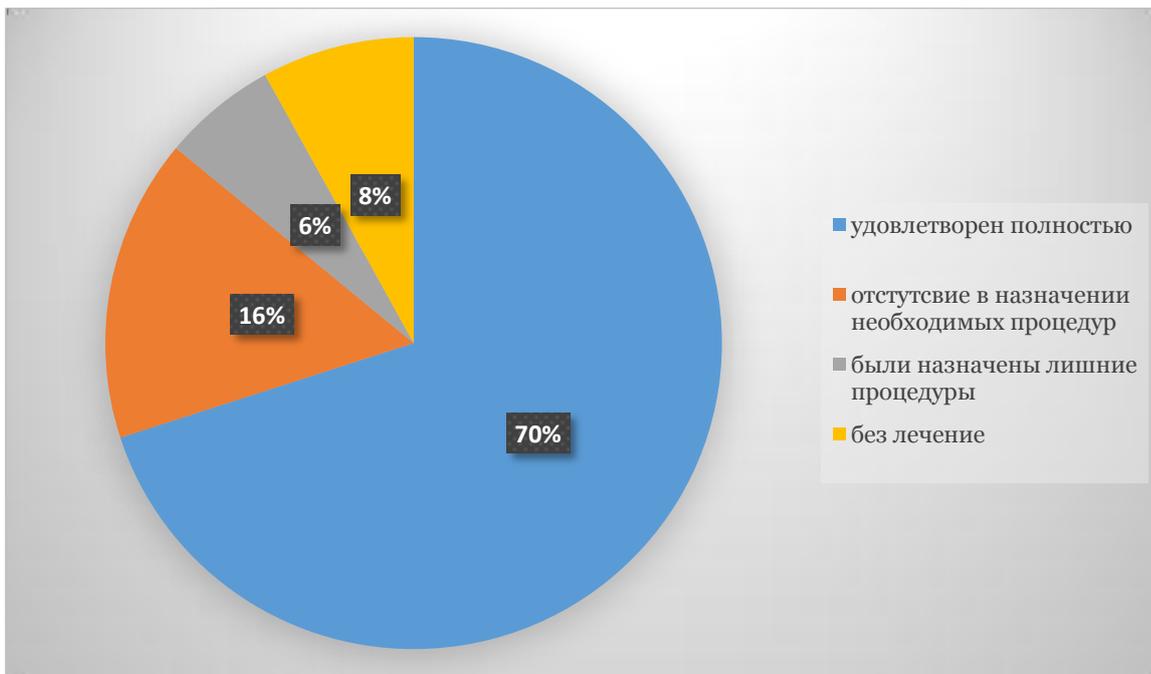


Рис. 5. Удовлетворенность потребителем санаторно-курортного лечения
Источник: составлено автором.

Опираясь на данные, полученные в ходе исследования, можно сделать вывод о том, что действительно большей частью потребителей санаторно-курортной сферы являются респонденты в возрасте 50-69 лет, а именно 72 %. Также из полученных данных мы видим, что лишь 24 % респондентов имеют возможность воспользоваться предложенным лечением от 15-21 дня, подавляющее большинство предпочитают программу лечения на срок от 7-14 дней, что суммарно составляет 68 %. Это говорит о необходимости более детального изучения новейшего поколения потребителей – миллениалов, проведения реформации в методах и способах проведения профилактического лечения в сторону более гибкого и сжатого по срокам подхода к санаторно-курортному оздоровлению.

5. Заключение

В заключении необходимо отметить важность доступа к необходимой информации о санаторно-курортном лечении. Миллениалы не признают навязчивый маркетинг, предпочитают обособленный сбор информации ([Кто такие миллениалы..., 2021](#)). На наш взгляд, в этой области санаторно-курортным организациям предстоит провести реновацию и модернизацию информационных ресурсов, адаптировать программы под современного потребителя.

Наилучшим спросом представляется разработка приложения для мобильных устройств ([Мобильное приложение..., 2022](#)), в котором будут объединены санаторно-курортные учреждения Российской Федерации, разбиты по классификациям, специализациям и предоставляемым услугам ([Штуц и др., 2023](#)). Важным элементом станет сохраненная медицинская карта пациента с полной историей ранее пройденных процедур и рекомендаций. Опираясь на эти данные, приложение само сможет предлагать и рекомендовать места отдыха, программы лечения, продолжительность курса, стоимость путевки ([Разработка мобильных..., 2021](#)).

Для повышения мотивационного спроса на санаторно-курортные услуги у определенной возрастной категории населения, абсолютно логичным и закономерным будет произвести анализ и создать психологический портрет нового поколения своих потребителей, выяснить их цели, желания и возможности. Исходя из этого, станет возможным разработать новый продукт, который будет интересен данному слою потребителей, что в свою очередь будет способствовать развитию санаторно-курортной сферы ([Понамарев, 2009](#)).

Литература

Барчуков, 2017 – Барчуков И.С. Санаторно-курортное дело: учебное пособие. М.: Юнити-Дана, 2017. 304 с. [Электронный ресурс]. URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=685100> (дата обращения: 10.09.2024).

В 2023 г. численность..., 2023 – В 2023 г численность потребителей санаторно-курортных услуг в России увеличилась на 6%: с 6,4 до 6,8 млн чел. РБК Магазин исследований. 2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://marketing.rbc.ru/articles/14624/> (дата обращения: 16.08.2024).

Годовой отчет..., 2023 – Годовой отчет Ассоциации оздоровительного туризма и корпоративного здоровья. 2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://aotrf.ru/upload/report/aot-year-report-2023.pdf> (дата обращения: 16.08.2024).

Зачем здоровому..., 2022 – Зачем здоровому человеку ехать в санаторий. ТАСС. 2022. [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/obschestvo/5684038> (дата обращения: 16.08.2024).

Кто такие миллениалы..., 2021 – Кто такие миллениалы: ценности поколения Y. РБК Тренды. 2021. [Электронный ресурс]. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/education/62b2cd0d9a7947102496d14e> (дата обращения: 18.08.2024).

Лимонов, 2016 – Лимонов В.И. Специфика санаторно-курортной деятельности в условиях рыночной экономики // *Фундаментальные исследования (научный журнал)*. № 9 (часть 2). С. 373-378. [Электронный ресурс]. URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=40752> (дата обращения: 12.08.2024).

Материалы Международной..., 2018 – *Материалы Международной научно-практической конференции*. 13 декабря 2018 года / Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Институт магистратуры. Ростов-на-Дону: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2018. 447 с. [Электронный ресурс]. URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=567719> (дата обращения: 08.09.2024).

Мобильное приложение..., 2022 – Мобильное приложение для бизнеса. Стоит ли создавать, за и против. Блог Gravitec.net. Автоматизированная доставка контента для медиа и сервисов. 2022. [Электронный ресурс]. URL: <https://gravitec.net/ru/blog/mobil-noe-prilozhenie-dlya-biznesa-stoit-li-sozdavat-za-protiv/> (дата обращения: 11.09.2024).

Молодежь стала..., 2023 – Молодежь стала чаще отдыхать в санаториях. Тенденции. Новости. AdIndex.ru [Электронный ресурс]. URL: <https://adindex.ru/news/tendencies/2023/01/16/309893.phtml> (дата обращения: 16.08.2024).

Оборин, Нагоева, 2016 – Оборин М.С., Нагоева Т.А. Подходы к разработке структуры санаторно-курортной системы // *Экономический анализ: теория и практика*. 2016. №2(449). С. 116-128.

Понамарев, 2009 – Понамарев О.И. Санаторно-курортные организации: особенности, задачи, проблемы и их решение // *Российское предпринимательство*. 2009. Т. 10. № 6. С. 144-148. [Электронный ресурс]. URL: <https://creativeconomy.ru/keywords/zdravnitsa> (дата обращения: 03.09.2024).

Приказ Министерства..., 2016 – Приказ Министерства здравоохранения РФ от 5 мая 2016 г. № 279н "Об утверждении Порядка организации санаторно-курортного лечения". Документы ленты ПРАЙМ: ГАРАНТ.РУ. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71327710/> (дата обращения: 08.09.2024).

Радаев, 2019 – Радаев В.В. Миллениалы: Как меняется российское общество. Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. 224 с. (Социальная теория). [Электронный ресурс]. URL: https://id.hse.ru/data/2019/05/19/1507186516/миллениалы_сайт.pdf (дата обращения: 17.08.2024).

Разработка мобильных..., 2021 – Разработка мобильных приложений для бизнеса: задачи и сценарии. 2021. [Электронный ресурс]. URL: <https://texterra.ru/blog/zachem-biznesu-mobilnoe-prilozhenie-vozmozhnykh-stsenariev.html> (дата обращения: 11.09.2024).

Сколько в России..., 2023 – Сколько в России зумеров, бумеров и прочих миллениалов [Электронный ресурс]. URL: https://pikabu.ru/story/skolko_v_rossii_zumerov_bumerov_i_prochikh_millennialov_7881669 (дата обращения: 16.08.2024).

Фесюн, 2023 – Фесюн А.Д. Современное состояние и перспективы развития санаторно-курортного комплекса Российской Федерации // *Вестник восстановительной медицины*. 2023. Т. 22. № 1. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennoe-sostoyanie-i-perspektivy-razvitiya-sanatorno-kurortnogo-kompleksa-rossiyskoy-federatsii/viewer> (дата обращения: 11.08.2024).

Целевая аудитория..., 2023 – Целевая аудитория санатория: как определить и привлечь идеальных клиентов. 2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://dancecolor.ru/blog/celevaya-auditoriya-sanatoriya#popup:sale> (дата обращения: 24.08.2024).

Штуц и др., 2023 – Штуц Р.В., Клименко Г.А., Журавлева Е.В. Научно-технологический потенциал в обеспечении устойчивого социально-экономического развития регионов России // *Социально-экономическое пространство регионов*. 2023. 17(4): 260-268. [Электронный ресурс]. URL: https://vestnik.sutr.ru/journals_n/1703938754.pdf (дата обращения: 22.08.2024).

References

Barchukov, 2017 – Barchukov, I.S. (2017). Sanatorno-kurortnoe delo: uchebnoe posobie [Sanatorium and resort business: a textbook]. M.: Yuniti-Dana, 304 p. [Electronic resource]. URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=685100> (date of access: 10.09.2024). [in Russian]

Fesyun, 2023 – Fesyun, A.D. (2023). Sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya sanatorno-kurortnogo kompleksa Rossiiskoi Federatsii [Current state and prospects for the development of the health resort complex of the Russian Federation]. *Vestnik vosstanovitel'noi meditsiny*. 22(1). [Elektronnyi resurs]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennoe-sostoyanie-i-perspektivy-razvitiya-sanatorno-kurortnogo-kompleksa-rossiyskoy-federatsii/viewer> (date of access: 11.08.2024). [in Russian]

Godovoi otchet..., 2023 – Godovoi otchet Assotsiatsii ozdorovitel'nogo turizma i korporativnogo zdorov'ya [Annual report of the Association of Health Tourism and Corporate Health.]. 2023. [Electronic resource]. URL: <https://aotrf.ru/upload/report/aot-year-report-2023.pdf> (date of access: 16.08.2024). [in Russian]

Kto takie millenialy..., 2021 – Kto takie millenialy: tsennosti pokoleniya Y [Who are the millennials: the values of generation Y]. RBK Trendy. 2021. [Electronic resource]. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/education/62b2cd09a7947102496d14e> (date of access: 18.08.2024). [in Russian]

Limonov, 2016 – Limonov, V.I. (2016). Spetsifika sanatorno-kurortnoi deyatel'nosti v usloviyakh rynochnoi ekonomiki [Specifics of health resort activities in a market economy]. *Fundamental'nye issledovaniya (nauchnyi zhurnal)*. 9 (chast' 2): 373-378. [Electronic resource]. URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=40752> (date of access: 12.08.2024). [in Russian]

Materialy Mezhdunarodnoi..., 2018 – Materialy Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii. 13 dekabrya 2018 goda [Proceedings of the International Scientific and Practical Conference]. Rostovskii gosudarstvennyi ekonomicheskii universitet (RINKh), Institut magistratury. Rostov-na-Donu: Izdatel'sko-poligraficheskii kompleks RGEU (RINKh), 2018. 447 p. [Electronic resource]. URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=567719> (date of access: 08.09.2024). [in Russian]

Mobil'noe prilozhenie..., 2022 – Mobil'noe prilozhenie dlya biznesa. Stoit li sozdavat', za i protiv [Mobile application for business. Is it worth creating, pros and cons]. Blog Gravitec.net. Avtomatizirovannaya dostavka kontenta dlya media i servisov. 2022. [Electronic resource]. URL: <https://gravitec.net/ru/blog/mobil-noe-prilozhenie-dlya-biznesa-stoit-li-sozdavat-za-protiv/> (date of access: 11.09.2024). [in Russian]

Molodezh' stala..., 2023 – Molodezh' stala chashche otdykhat' v sanatoriyakh [Young people have begun to vacation in sanatoriums more often]. Tendentsii. Novosti. AdIndex.ru [Electronic resource]. URL: <https://adindex.ru/news/tendencies/2023/01/16/309893.phtml> (date of access: 16.08.2024). [in Russian]

Oborin, Nagoeva, 2016 – Oborin, M.S., Nagoeva, T.A. (2016). Podkhody k razrabotke struktury sanatorno-kurortnoi sistemy [Approaches to the development of the structure of the health resort system]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika*. 2(449): 116-128. [in Russian]

Ponamarev, 2009 – Ponamarev, O.I. (2009). Sanatorno-kurortnye organizatsii: osobennosti, zadachi, problemy i ikh reshenie [Health resort organizations: features, tasks, problems and their solutions]. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo*. 10(6): 144-148. [Electronic resource]. URL: <https://creativeconomy.ru/keywords/zdravnitsa> (date of access: 03.09.2024). [in Russian]

Prikaz Ministerstva..., 2016 – Prikaz Ministerstva zdravookhraneniya RF ot 5 maya 2016 g. № 279n "Ob utverzhenii Poryadka organizatsii sanatorno-kurortnogo lecheniya" [Order of the Ministry of Health of the Russian Federation dated May 5, 2016 No. 279n "On approval of the Procedure for organizing spa treatment"]. Dokumenty lenty PRAIM: GARANT.RU. [Electronic

resource]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71327710/> (date of access: 08.09.2024). [in Russian]

Radaev, 2019 – Radaev, V.V. (2019). Millenialy: Kak menyaetsya rossiiskoe obshchestvo [Millennials: how Russian society is changing]. Nats. issled. un-t «Vysshaya shkola ekonomiki». M.: Izd. dom Vysshei shkoly ekonomiki, 224 p. (Sotsial'naya teoriya). [Electronic resource]. URL: https://id.hse.ru/data/2019/05/19/1507186516/millenialy_sait.pdf (date of access: 17.08.2024). [in Russian]

Razrabotka mobil'nykh..., 2021 – Razrabotka mobil'nykh prilozhenii dlya biznesa: zadachi i stsennarii [Development of mobile applications for business: tasks and scenarios]. 2021. [Electronic resource]. URL: <https://texterra.ru/blog/zachem-biznesu-mobilnoe-prilozhenie-vozmozhnykh-stsenariiev.html> (date of access: 11.09.2024). [in Russian]

Shtuts i dr., 2023 – Shtuts, R.V., Klimenko, G.A., Zhuravleva, E.V. (2023). Nauchno-tekhnologicheskii potentsial v obespechenii ustoichivogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya regionov Rossii [Scientific and technological potential in ensuring sustainable socio-economic development of Russian regions]. *Sotsial'no-ekonomicheskoe prostranstvo regionov*. 2023. 17(4): 260-268. [Electronic resource]. URL: https://vestnik.sutr.ru/journals_n/1703938754.pdf (date of access: 22.08.2024). [in Russian]

Skol'ko v Rossii..., 2023 – Skol'ko v Rossii zumerov, bumerov i prochikh millenialov [How many zoomers, boomers and other millennials are there in Russia]. 2023. [Electronic resource]. URL: https://pikabu.ru/story/skolko_v_rossii_zumerov_bumerov_i_prochikh_millenialov_7881669 (date of access: 16.08.2024). [in Russian]

Tselevaya auditoriya..., 2023 – Tselevaya auditoriya sanatoriya: kak opredelit' i privlech' ideal'nykh klientov [Target audience of the sanatorium: how to identify and attract ideal clients]. 2023. [Electronic resource]. URL: <https://dancecolor.ru/blog/celevaya-auditoriya-sanatoriya#popup:sale> (date of access: 24.08.2024). [in Russian]

V 2023 g. chislennost'..., 2023 – V 2023 g chislennost' potrebiteli sanatorno-kurortnykh uslug v Rossii uvelichilas' na 6%: s 6,4 do 6,8 mln chel. [In 2023, the number of consumers of spa services in Russia increased by 6%: from 6.4 to 6.8 million people]. RBK Magazin issledovani. 2023. [Electronic resource]. URL: <https://marketing.rbc.ru/articles/14624/> (date of access: 16.08.2024). [in Russian]

Zachem zdorovomu..., 2022 – Zachem zdorovomu cheloveku ekhat' v sanatoria. [Why a healthy person should go to a sanatorium]. TASS. 2022. [Electronic resource]. URL: <https://tass.ru/obschestvo/5684038> (date of access: 16.08.2024). [in Russian]

UDC 338.48

The Newest Generation of Consumers of Sanatorium Services

Elena K. Vorobey ^a, Olga Y. Vinogradskaya ^{a,*}

^a Sochi State University, Sochi, Russian Federation

Abstract

The article considers the main age audience of consumers who most actively use the services of the sanatorium and resort sector for preventive health improvement. The prevailing factors influencing the choice of this type of recreation for the main age group of consumers have been identified. The newest potential consumers of the sphere of preventive health improvement and their motivational component are considered. The concept of millennials and their psychological characteristics influencing the choice of type and place of rest is revealed. The main request for preventive rehabilitation of the newest potential generation of consumers of the sanatorium and resort sector has been identified. A scientific study was conducted in four large sanatoriums of the resort city of Sochi: sanatorium “Zapolyarye”, sanatorium “Zelenaya Roscha”, sanatorium “Aqua-Loo”, sanatorium “Metallurg”. The study was implemented in the form of a survey of respondents providing treatment at the time of the survey in these sanatoriums, in order to establish the main

* Corresponding author

E-mail addresses: dejavu2007@yandex.ru (O.Y. Vinogradskaya), vorobei.sochi@yandex.ru (E.K. Vorobey)

age category of consumers of the sanatorium and resort sector, which will further help to track the transition of the generational change. The study also reflects data on more common ways to purchase vouchers for sanatorium treatment, factors determining the choice of a sanatorium institution. The data obtained from the survey of respondents formed the basis for the formation of methods of interest in sanatorium-resort health improvement among the newest potential consumer of the field of preventive health improvement.

Keywords: spa services, consumer, choice factors, millennials, generation, information, age category.