

СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА | О компании, занимающейся оздоровлением и отдыхом работников ММК

Ровно десять лет назад было получено свидетельство о государственной регистрации ООО «Управляющая компания «ММК-Курорт», созданной на комбинате с целью разработки и внедрения единой политики развития и консолидации усилий обществ социальной сферы ОАО «ММК».

Новой компании пришлось решать задачи по оздоровлению работников градообразующего предприятия и членов их семей, а также организации мероприятий по пропаганде здорового образа жизни. Первым директором ООО «УК ММК-Курорт» стал Анатолий Леднев. Затем обществом руководили Николай Денисов, Алексей Митиогло.

Управляющая компания объединила под своим началом такие объекты социальной сферы, как аквапарк, горнолыжные центры, д/о «Абзаково», санатории «Юбилейный», «Металлург» (г. Ессентуки), дом отдыха «Берёзки» и т. д. На первом этапе работы перед УК были поставлены следующие задачи: организация и проведение различных мероприятий на базах обществ социальной сферы, маркетинговая работа в части изучения потребностей клиентов и анализа рынков, на которых работают общества социальной сферы, выработка рекомендаций по улучшению работы обществ (анкетирование, реклама).

В рамках реализуемой на ММК программы «Здоровый образ жизни» организуются коллективные выезды работников на объекты социальной сферы, проводится спартакиада руководителей. К слову, для всех раз-

Курортная стратегия



ФОТО: ЕВГЕНИЙ РУКМЕЛОВ

работанных и реализуемых программ специалисты управляющей компании разрабатывали всю нормативную базу документов.

В январе 2006 года директором УК назначен Александр Артемов. Работа общества была дополнена новыми направлениями – прежде всего в области обеспечения роста качества оказываемых услуг в обществах социальной сферы ОАО «ММК». Была налажена работа по обмену опытом и внедрению лучших практик на объектах социальной сферы.

Осенью 2007 года в управляющую компанию передали жилищный отдел, который занимался содержанием и управлением общежитий ОАО «ММК».

Последние четыре года компанию возглавляет Александр Петрикеев. В этот период проводится большая работа по внедрению системы менеджмента качества. Направления деятельности «ММК-Курорт» расширяются: проводятся семинары для специалистов по качеству, служб гостеприимства, служб питания. Организуются и проводятся конкурсы мастерства среди горничных, официантов, мастер-классы – с приглашением известных шеф-поваров.

В августе прошлого года правлением ОАО «ММК» было принято решение о передаче полномочий директоров санатория «Юбилейный», дома отдыха «Берёзки», ГЛЦ

«Металлург-Магнитогорск» в управляющую компанию «ММК-Курорт». Это позволило компании перейти от стратегического к оперативному управлению обществами социальной сферы и сконцентрировать свои усилия на объединённой структуре – курорте «Банное».

За год, в рамках реализации концепции создания курорта «Банное», централизованы основные бизнес-процессы (закупки, продажи, IT, кадры, бухгалтер), проведены работы по восстановлению системы искусственного снегообразования ГЛЦ до проектной мощности, расширена для катания трасса № 4, ведутся работы по расширению и увеличению

пропускной способности малого комплекса.

Для удобства клиентов и повышения качества обслуживания создан единый центр продаж, включающий в себя Call-center для информационной поддержки клиентов; в здании аквапарка «Водопад чудес» открыт новый офис продаж путевок на озеро Банное; подключён номер 8-800, звонки на который бесплатны для клиентов обществ.

Кроме этого, в сезоне 2012/13 реализованы совместные акции и бонусные программы – 25 процентов на ski-pass (в сезоне 2013/14 размер скидки будет увеличен до 50 процентов). На территории дома отдыха «Берёзки» и санатория «Юбилейный» организована продажа льготных ski-pass для отдыхающих.

В санатории «Юбилейный» проведено зонирование пляжа, появились новые водные аттракционы, спортивные площадки, открыто housecafe «Пляж», проведены разноформатные массовые мероприятия. В санатории появилась детская комната, введены новые медицинские услуги (фитобар, озонотерапия, массаж стоп Murataki, кислородный коктейль). В «Парусе-1» открыты кофейня и продуктовый магазин, внедрены новые платные услуги (прокат электровелосипедов, интерактивный тир и т. д.).

Организован бесплатный комфортабельный трансфер туристов от «Юбилейного» и «Берёзок» до ГЛЦ и обратно. В горнолыжном центре расширены возможности snow-park, установлена подушка для Big-air с круглогодичным эксплуатированием, а также современная система хронометража.

Забота о Главном!

Мы все приходим в этот мир детьми. Растём, взрослеем, развиваемся, учимся и становимся родителями. Наши дети, в свою очередь, вызывают у нас чувства гордости, радости и большой заботы. Именно об этом мы и хотим поговорить с читателем.

Понятия «родители» и «забота» всегда находятся рядом. Мы стараемся, чтобы наш малыш был здоров, накормлен, одет и обут, правильно развивался и общался со сверстниками. И мы, как родители, создаём для этого всё, что в наших силах. Однако если с нами что-то случится, то качество жизни ребёнка в семье и уровень заботы о нём могут резко измениться к худшему.

Современные реалии жизни таковы, что бесплатная медицина и обучение, в принципе, существуют. Но практика показывает, что каждая семья сталкивалась с ситуациями, когда за медицинские услуги или образование приходилось платить, чтобы дать детям самое лучшее. Так, к примеру, средняя стоимость оплаты обучения в российском вузе сегодня составляет более 250000 рублей.

Мы хотим расширить представление читателей о понятиях заботы и ответственности. Для этого обратимся к истории. В СССР страхование жизни было весьма популярно, страховые полисы имелись у 70 процентов работающего населения. Основной целью, с которой заключались договора накопительного страхования, было накопление сумм к совершеннолетию или к свадьбе ребёнка.

Сегодня, несмотря на все многочисленные изменения в жизни нашей страны, эта история не забыта. Страхование жизни детей в России стремительно набирает обороты. Из года в год количество семей, оформивших на своего ребёнка полис накопительного страхования жизни, растёт. Уже порядка 20 процентов родителей понимают, что страхование – это хороший вариант обеспечить любимому чаду успешное будущее.

Давайте на примере посмотрим, как это работает.

Например, если сейчас на ребёнка в возрасте 3 года оформить страховой полис сроком на 15 лет, то чтобы к своему совершеннолетию он получил 500000 рублей, его родители должны ежемесячно платить всего около 2000 рублей. При этом в конце срока страхования компания дополнительно выплатит ему 150000 рублей в качестве инвестиционного дохода.

Если включить в страховку защиту ребёнка от травм, а родителя – от потери трудоспособности, то взнос увеличится до 3000 рублей. При этом страховая защита в течение срока действия договора страхования будет действовать в отношении и ребёнка, и родителя.

Можно, конечно, копить деньги в банке, если изначально есть стартовый капитал. Но кто даст гарантию, что в течение 5–10 лет ничего не случится или деньги не будут потрачены на решение текущих вопросов?

Особенно важно! Если в течение срока действия договора родитель, застраховавший сына или дочь, потеряет трудоспособность, выплачивать взносы будет страховая компания, и ребёнок получит оговоренную в полисе страховую сумму в запланированный срок. Таким образом при любых, даже самых неблагоприятных обстоятельствах детям будет обеспечена надёжная финансовая основа для старта во взрослую жизнь.



Обратитесь в ближайший офис:

8 (800) 200 68 86

(звонок по России бесплатный)

www.RGS.ru

ООО «СК «РГС-Жизнь». Лицензия С № 3984 77 ФССН от 11.11.2005 г.

РЕКЛАМА

Судите о своём здоровье по тому, как вы радуетесь утру и весне. **Генри Торо**