

SC TRATAMENT BALNEAR BUZIAS SA

**STRATEGIA SOCIETATII COMERCIALE DE TRATAMENT BALNEAR
BUZIAS PE TERMEN SCURT SI MEDIU**

1. Prezentarea principalelor active.
2. Valorificarea activelor neproductive din patrimoniul Societatii.
3. Restructurarea resurselor umane.
4. Promovarea produselor turistice prin marketing agresiv focalizat pe segmentele tinta de clientela.
5. Concluzii.

1. PREZENTAREA PRINCIPALELOR ACTIVE

Infrastructura turistica a societatii are urmatoarea componenta:

1. **Complex Hotel Parc ***** - acopera mai multe segmente de clientela :
 - a. seniori pensionari din segmentul de turism asistat: pachete contractate cu CNPP (cazare+masa+proceduri medicale);
 - b. clienti din zona turismului de sanatate cu produse de tipul: „Sanatate la Buzias”, „Oferta pentru inima ta”;
 - c. clienti din zona turismului de wellness cu produse de tipul: „O saptamana de refacere”, „Hai la bai”;
 - d. grupuri de clienti din zona echipelor sportive pe zona menținerii sau refacerii capacitatii fizice.

Complex Parc clasificat la categoria de 3 stele, dispune de o capacitate de cazare de 280 locuri structurate in 138 camere duble si 4 apartamente. Restaurantul are o capacitate de 250 locuri, sala de protocol, terasa, alte servicii de alimentatie publica fiind oferite in barul de zi. Centrul de sanatate aferent complexului cuprinde zona de wellness, sala de fitness, sauna, 2 bazine jacuzzi, piscina cu apa incalzita, acoperita, de dimensiuni semiolimpice de 24/7 m, regim de adancime 1,5 m si baza de tratament care pune la dispozitie proceduri de tratament: fizioterapie, kinetoterapie, hidroterapie, haloterapie, terapie manuală, drenaj limfatic, masaj terapeutic, de relaxare, de tonifiere, aplicatii locale cu ceară de albine, băi galvanice. Complexul dispune de o sala de conferinta cu capacitate de 80 locuri dotata cu video-proiector, ecran proiectie si flip-chart. Activitatea la Complex Parc*** se desfasoara in principal in baza contractului cu Casa Nationala de Pensii Publice, contractelor de prestari servicii incheiate cu agentile de turism, vanzari on-line si directe si alti beneficiari.

2. **Complex Hotel Phonix******- acopera segmentul de turism de business și evenimente, pe zone clientilor corporate cu servicii de tip: training personal, conferințe, evenimente private și corporate.

Hotelul, clasificat la categoria de 4 stele, cu o capacitate de cazare de 90 locuri in 43 camere duble si 2 apartamente, are in dotare un salon restaurant mic dejun cu o capacitate de 60 locuri, bar de zi si un centru de conferinte cu capacitate de 300 locuri complet dotat si utilat situat la 80 m de hotel. Activitatea la Complex Phoenix-Buzias**** se desfasoara in principal in baza contractelor de prestari servicii incheiate cu agentile de turism, vanzari on-line si directe, turism extern si alti beneficiari.

3. **Hotel Timis** *- pentru clienti din zona agentilor de relocare a fortei de munca, pentru servicii de cazarea si masa oferite muncitorilor relocati din alte zone ale tarii care sunt angajati temporar de multinationalele care activeaza in zona oraselor Timisoara si Lugoj;
Complex Timis clasificat la categoria 1 stea, cu o capacitate de cazare de 242 locuri, restaurant cu 250 locuri si baza de tratament . Spatiile de cazare si alimentatie publica din cadrul complexului sunt inchise acestea necesitand lucrari de modernizare (inlocuire instalatii, tamplarie, mobilier, mochete). Baza de tratament a complexului deserveste turistii beneficiari de bilete subventionate de Casa Nationala de Pensii Publice.
4. **Alte active** din patrimoniul societatii: cladiri vechi scoase din circuitul turistic, cladiri cu spatii inchiriate, cladiri cu destinatie de alimentatie publica, etc, mare parte dintre acestea fiind active neproductive.

Principalele **linii de business** ale societatii sunt:

- Turism asistat – programe CNPP (ponderea majoritara);
- Turism de sanatate si wellness;
- Turism de business (evenimente).

Strategia pe termen scurt si mediu a Societatii are ca si **obiectiv principal** repositionarea societatii in zona de profitabilitate, la un nivel care sa acopere integral toate cheltuielile operationale si financiare respective obtinerea unei marje de profit superioara nivelului mediua al plasamentului in depozite bancare.

In acest sens ,obiectivele principale urmarite pe termen scurt vizeaza trei **directii** de actiune:

1. Cresterea gradului de ocupare al capacitatilor de cazare existente la Hotel Parc *** si Hotel Phoenix****;
2. Valorificarea prin vanzare a activelor neproductive pentru reducerea costurilor pe de o parte, respectiv procurarea resurselor financiare pentru intretinerea activelor productive, respective restituiria integral/partiala a creditelor de investitii in sold;
3. Promovarea targetata, pe segmente de clientela, a produselor turistice oferite prin infrastructura capacitatilor de cazare clasificate la *** si **** stele.

2. VALORIFICAREA ACTIVELOR NEPRODUCTIVE DIN PATRIMONIUL SOCIETATII

Strategia prezentata porneste de la premisa consolidarii si dezvoltarii liniilor de business existente, grefate pe structura nucleu a activelor principale: complex Hotel Parc***, complex Hotel Phonix****, Hotel Timis* si Restaurant Cental, respectiv valorificarea prin vanzare a celorlalte active neproductive din patrimoniul societatii.

Având în vedere starea de degradare a activelor neproductive aflate în patrimoniul societatii, respectiv necesitatea de a face lucrari de mentenanta la activele productive, reorganizarea activelor vizeaza doua directii principale:

- a) Vilele 1, 2, 4, si 9, precum si baia 1 si 2, Remiza PSI Parc, Incinta grup sanitar Parc, Gradina banateana Parc, Punct termic Cantina, Anexa gospodariei, Policlinica balneara, propuse spre vanzare, tinand seama ca sunt neutilizate si ca pentru unele dintre acestea au existat cereri de cumparare. Acestea active genereaza cheltuieli cu amortismentele si cu impozitele si taxele, sunt în stare de degradare avansata si se degradeaza de la un an la altul iar din punct de vedere financiar societatea nu poate sustine investitiile necesare sau de intretinere sau repunere în circuitul turistic.

Efecte obtinute prin vanzarea acestor active la nivel de societate:

- se reduc cheltuielile cu impozitele si taxele si cu amortismentele;
 - se achita o parte din credite care va genera scaderea cheltuielilor cu dobanzile aferente si o crestere a lichiditatii din punct de vedere al cash-flow-ului;
 - se vor face investitiile minime necesare functionarii hotelului Timis (baza de tratament si starea de fixatie – instalatii si geamuri termopan- aferenta spatiilor de cazare).
- b) Modernizarea Hotelului Timis* pentru reclasificarea la un standard de 2 stele, proces demarat minimal din luna noiembrie 2015, pentru turism închis cu agentii de relocare a fortei de munca sau valorificari alternative în aceasta zona de clasificare.

3. RESTRUCTURAREA RESURSELOR UMANE

Motivele pricipale care determina restructurarea resurselor umane sunt:

- Pe termen scurt, încheierea cu intarziere de cca 3 luni (în luna iunie 2017) a contractului de prestari servicii de tratament balnear, cazare si masa cu CNPP care se va realiza pe baza noului cadru legislativ –Legea 98/2016 privind achizitiile publice si H.G. 395/2016 privind normele metodologice de aplicare a prevederilor referitoare la atribuirea contractului de achizitie publica;
- Pe termen scurt si mediu, dimensionarea corecta a necesarului de forta de muncă conform volumului de activitate prestat, tinand cont de sezonalitatea activitatii, mentinerea unui standard de calitate corespunzator si limitarile impuse de cerintele legale privind normarea activitatilor turistice.

În cadrul societății a fost deja aprobată o nouă organigramă funcțională, începând cu 01 martie 2017, care a avut ca în vedere două obiective principale în raport cu :

- necesarul de personal permanent (cu norma întreaga) și sezonier în perioada de sezon și personalul permanent (cu norma întreaga și cu norma redusă) în perioada din afara sezonului;
- strategia de dezvoltare a societății, constând în funcționarea pe termen mediu a 2 centre de profit Complex Hotelier Phoenix și Complex Hotelier Parc.

Cresterea calității resurselor umane implicate direct sau indirect în prestarea serviciilor, prin:

-Responsabilizarea personalului implicat în prestarea serviciilor prin monitorizarea aspectelor calitative legate de modulul de realizare a sarcinilor conform fisei postului;

-Mentinerăa unui nucleu de personal pe perioada nedeterminată, cu preponderență cameriste, guvernante, ospatari, bucatari pentru a efectua lucrări de igienizare a unităților de cazare și alimentație publică în perioada de extrasezon, astfel încât să se realizeze fidelizarea unui nucleu de personal;

-Angajarea personalului cu contract individual de muncă pe perioadă determinată, corelat cu numărul de turiști pentru activitatea de cazare, iar pentru unitățile de alimentație publică corelat cu încasarile și adaosul de alimentație publică;

4. PROMOVAREA PRODUSELOR TURISTICE

Activitatea de promovare a devenit una prioritară în cadrul societății, suport pentru creșterea numărului de turiști și a vânzărilor de pachete și servicii –nesubvenționate - pe toată perioada anului.

Măsuri de promovare și atragere de turiști:

- Campanii de promovare cu caracter permanent:
 - pe zona medicală, impulsionează tursimul balnear;
 - adresate agenților de turism;
 - campanie de promovare printre marii angajatori din județul Timiș;
 - promovare on-line.
- Campanii de promovare punctuale
 - audio & outdoor în lunile mai, iunie, septembrie și decembrie;
 - festivalul „Zilele veritelor”, ediția a III-a – 30 mai – 5 iunie / 2017;
 - festivalul papricasului și vinului, ediția a IX-a, 7-8 octombrie 2017;
 - atragere a turiștilor beneficiari de tichete de vacanță (informație: în prezent pe zona de vest nu sunt mai mult de 5 companii care acordă tichete de vacanță / cf discuție cu unul dintre actorii majori de pe piața tichetelor de masă);
 - atragere a membrilor asociațiilor de pensionari;
 - promovarea Stațiunii Buzias în rândul firmelor de training.

➤ Proiecte noi

- ziua portilor deschise la Statiunea Buzias – 8-10 septembrie 2017, pe perioada desfasurarii evenimentului Ruga Buzieseana;
- Buzias – statiunea sportivilor: proiecte de atragere a unor comunitati de turisti/clienti constituite in jurul ideilor de sport, sanatate, timp liber, relaxare, excursii.

➤ Proiecte mari

- Infiintarea unui Centru de Excelenta regional in domeniul recuperarii cardiac;
- Proiect european pe POR 2014-2020, in parteneriat public-privat:

Axe prioritare disponibile:

- o Axa 5 Regenerare urbana si patrimoniu cultural; activitati:-restaurarea, protectia si conservarea patrimoniului cultural;
- o Axa 7 Valorificarea potentialului turistic; activitati:dezvoltarea infrastructurii turismului balnear, crearea si extinderea infrastructurii de agrement,amenajarea obiectivelor turistice naturale de utilitate publica.

5. CONCLUZII

Pornind de la coordonatele strategiei pe termen scurt si mediu prezentate, efectele urmarite prin implementarea strategiei vizeaza:

1. Focalizarea resurselor pe activitatea de prestari servicii turism de sanatate si wellness cu efect direct in cresterea gradului mediu de ocupare a infrastructurii turistice care formeaza activitatea principala;
2. Valorificarea activelor neproductive ale societatii cu efect direct asupra reducerii costurilor operationale respectiv cresterea lichiditatii societatii;
3. Cresterea veniturilor si cifrei de afaceri, respectiv profitului din exploatare concomitent cu reducerea cheltuielilor de exploatare;
4. Cresterea calitatii serviciilor prestate urmare masurilor de calificare si recalificare a personalului operativ concomitent cu certificarea si mentinerea implementarii sistemului integrat de management al calitatii;
5. Mentenanta si continuarea modernizarii infrastructurii conform nivelului de clasificare tursitica;

Presedinte CA

Ioan MANEA

Director interimar

Adriana BADEA