

САБРИНОВО

ПАНСИОНАТ ДЛЯ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ

Создание сети **домов-пансионатов для пожилых людей**

Москва,
2019г.



Сущность

Проекта

Организация дома пансионата для пожилых людей является **социально значимым проектом**, который позволит:

- обеспечить **достойную** старость;
- предоставить пожилым людям оставаться **социально активными** за счет организованного досуга, общения с ровесниками и другими людьми, что трудно обеспечить при их проживании в своих квартирах и домах, где им нужна помощь для выхода и общения;
- обеспечит **увеличение продолжительности жизни** за счет ухода и активной социальной позиции проживающих.



Эффективность проекта

Финансовые показатели		
Выручка за 2 года работы	руб.	42 738 150
Валовая прибыль за 2 года работы	руб.	38 921 337
Необходимые инвестиции	руб.	6 578 948
Чистая прибыль за 2 года работы	руб.	7 760 956
NPV	руб.	1 497 161
IRR месячная	%	3%
IRR годовая	%	48,93%
Период окупаемости	мес.	17
Дисконтированный период окупаемости	мес.	20

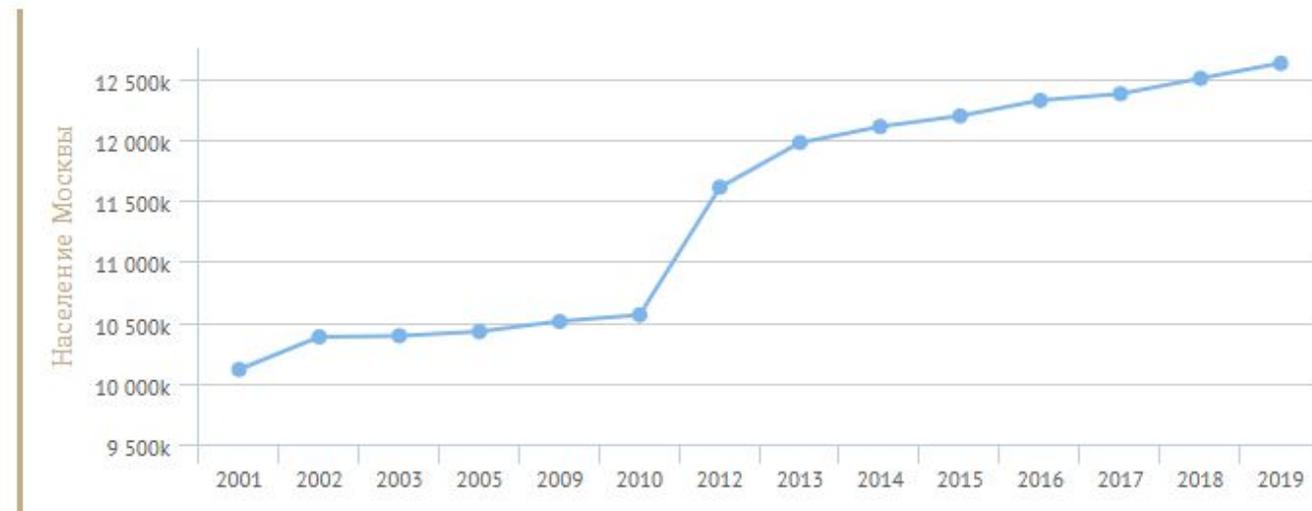
Актуальность

проекта

	ОБЩАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕНСИОНЕРОВ (ТЫС. ЧЕЛОВЕК)			ДОЛЯ ПЕНСИОНЕРОВ К ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ		
	2018	2017	2016	2018	2017	2016
Россия	46.071	45.709	45.182	31,4%	31,1%	30,8%
Город Москва и Московская область	5.506	5.417	5.316	27,5%	27,4%	27,1%

Согласно представленной информации о численности пенсионеров в Москве и графика изменения численности населения Москвы, можно увидеть **стабильное повышение** количества пожилых людей. В условиях **настоящего неудовлетворенного спроса** на услуги частных домов престарелых, деятельность Проекта **будет**

График изменения численности населения Москвы:



Описание

Проекта

Настоящий проект рассматривает организацию дома-пансионата для престарелых, предоставляющего следующие виды услуг:

- Комфортное размещение;
- Досуговые мероприятия;
- Круглосуточный уход;
- Программы реабилитации;
- Полноценное сбалансированное питание;
- Контроль жизненных показателей и помощь в приеме лекарств.

Стандартный(экономный) вариант проживания будет предполагать пансион в одноместном номере с трёхразовым питанием, еженедельным медицинским наблюдением. В оснащение номера будут входить удобные и современные медицинские кровати с ортопедическими и противопрлежневыми матрасами.



Дом престарелых будет рассчитан на проживание 70 человек, стоимость проживания будет составлять от 19.5 тыс. рублей в месяц.

На территории будут построены корпус(-ы) для проживания (2-3 этажа), включающий(-ие) в себя медицинскую зону, столовую, зал для досуга (холл), места для гигиенических процедур, комнаты для проживания. Территория будет облагорожена для прогулок и времяпрепровождения.



Цель проекта: развитие системы социального обслуживания и социальных услуг для граждан старшего поколения, повышение качества их жизни.



Герман Греф, государственный деятель

“Отдать в дом для пожилых людей своего родителя – это достойно, потому что это очень высококлассные учреждения, в которых людям предоставляют высочайший уровень обслуживания, реализацию их интересов, возможность общения, медицинскую помощь. У нас такого рода домов не так много...” ©

Современные дома-пансионаты – будущее в сфере ухода за ПОЖИЛЫМИ ЛЮДЬМИ!

Сегодня в России

- Дома-интернаты на 300-1000 мест, часто вдали от мест проживания
- Здания постройки 60-70х годов
- 3-5 человек в палате
- Помывочные на этаже и «ванщицы»
- Контроль качества инфраструктуры
- Небольшая вариативность программ ухода
- Пожилые с деменцией направляются в ПНИ
- Недостаточное количество персонала для полноценного ухода

Современные дома-пансионаты

- Пансионы малой вместимости на ~70 мест рядом с домом
- Здания, спроектированные с учетом нужд пожилых людей
- 1-3 человека в номере
- Фокус на качестве жизни
- Индивидуальные динамические программы ухода
- Подопечные с деменцией, болезнью Альцгеймера в домах общего типа
- Гарантированный уровень ухода – минимум 1 медсестра на 4-5 подопечных

Условия реализации проекта

Любой бизнес, в том числе открытие дома-пансионата для пожилых, начинается с **официального оформления дела**. Индивидуальный предприниматель **не сможет** легально вести такой бизнес из-за особых требований со стороны закона. План оказания подобного рода услуг включает в себя:

- предоставление постояльцам круглосуточной медицинской помощи;
- использование различных медицинских препаратов.

Рекомендуется оформить дом-пансионат **как юридическое лицо**. При регистрации **необходимо указать** ОКВЭД 85.31 «Предоставление социальных услуг с обеспечением проживания».



План организации такого пансионата предусматривает **постановку на учет в Пенсионный фонд, Департамент социальной защиты**. Через них оформляется перечисление пенсии постояльцев на счет дома престарелых. Если **родственники** платят за услуги **напрямую**, то проводить эти оформления **необязательно**.

Условиями лицензирования являются: помещение, отвечающее требованиям СанПиНа; наличие договора на водоснабжение, канализацию, отопление, освещение, вентиляцию, пожарную сигнализацию; наличие в штате медперсонала, **трудоустроенного по основному месту работы**.

На получение лицензии уйдет **до 3 месяцев**.

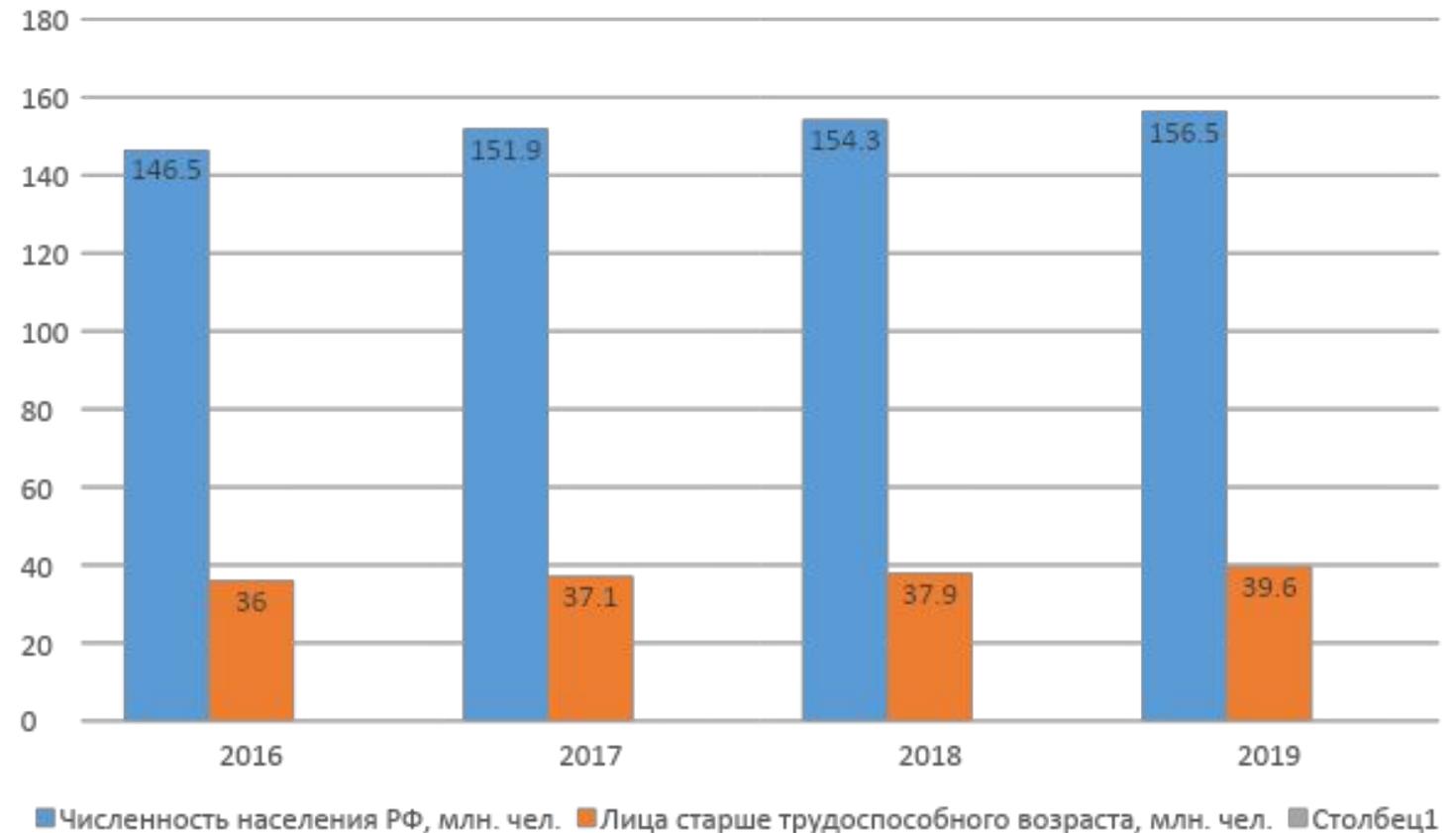


Анализ положения дел в

отрасли

Число пожилых людей в России **стремительно растет**, причем категория «старше 60 лет» — **самая быстрорастущая** в нашей стране. Многие пожилые люди, особенно в возрасте от 70 лет, **не могут** самостоятельно обеспечивать свой быт, поэтому **им требуется** специализированный уход. Дома престарелых нужны для того, чтобы **оказывать помощь** пожилым людям, которые не в состоянии помочь самим себе, и родственники тоже не могут оказать им должную заботу

Динамика численности населения РФ старше трудоспособного возраста



Рынок частных домов-пансионатов по уходу за пожилыми людьми в России **имеет большой потенциал** в силу **отсутствия** качественного предложения и **наличия** спроса на такие услуги. Этот вид бизнеса является в данный момент в России **одним из самых конкурентоспособных**. Дело в том, что частные дома престарелых сегодня можно считать редкостью, но спрос на них велик. Особенностью данного вида коммерции можно назвать то, что **подобные инвестиции будут приносить доход даже в кризис**.



Прогноз развития российского рынка домов престарелых

В России частные дома для престарелых граждан являются перспективным направлением для открытия бизнеса, поскольку:

- Увеличивается количество нуждающихся в помощи людей, а государство с этим не справляется. И если семья способна заплатить за помощь сама, она обращается в частный сектор;
- Происходит изменение реалий и сознания – если раньше отдать родственника в дом престарелых было табу, то сейчас все больше людей понимают, что современные учреждения не имеют ничего общего с домом престарелых в нашем традиционном понимании этого термина, и стремятся повысить качество жизни своих родственников;
- Есть наличие свободного рынка: нет особых барьеров для входа, и все больше компаний предлагают свои услуги. Это бизнес, который можно начать с небольшим капиталом.

Анализ рисков в Проекте

Неспецифические

риски:

- Макроэкономические риски (ухудшение экономической ситуации в стране, колебания курсов валют и т.д.);
- Административные риски (изменения правил согласовани налогового законодательства и пр.);
- Возникновение форс-мажорных обстоятельств.

Основным методом борьбы с неспецифическими рисками является **страхование проекта**. Кроме того, **частичной защитой** от угроз данной категории будет являться **гибкость и мобильность компании**, позволяющие быстро реагировать на изменения и оперативно перестраиваться.



Организационные риски.



№	Описание	Степень угрозы	Методы борьбы
Увеличение сроков реализации проекта по организационным причинам			
1	Сроки выхода на планируемую загрузку могут увеличиться при несвоевременно закупленных и смонтированных сооружениях, затянутых строительно-монтажных работах.	Вероятность данного риска находится в прямой зависимости от организационных усилий по реализации проекта.	Минимизировать данную угрозу можно путем разработки подробного календарного плана и строгого следования правилам проджект-менеджмента.
Возникновение непредвиденных технических/технологических трудностей			
2	При реализации практически любого проекта есть вероятность появления непредвиденных проблем технического характера.	Вероятность возникновения технологических сложностей не очень велика, поскольку техническая сторона проекта всегда детально прорабатывается.	Минимизировать данную угрозу можно путем найма консультантов, специалистов высокого уровня.
Нарушение договоренностей со стороны внешних участников проекта			
3	К данной группе относятся такие риски, как изменение условий поставки оборудования, условий финансирования и пр. могут привести к серьезным проблемам на стадии реализации проекта.	Вероятность нарушения договоренностей со стороны внешних участников проекта высока.	Для минимизации данных угроз необходимо четко прописывать обязательства сторон и юридически оформлять все договоренности.

Маркетинговые риски.



№	Описание	Степень угрозы	Методы борьбы
1	Выход на рынок новых игроков.	Вероятность данного риска существует, поскольку благоприятная рыночная конъюнктура будет привлекать на рынок новых игроков.	Выходящие на рынок компании, смогут конкурировать с настоящим проектом. Минимизация риска, как собственно и идея проекта, это, успеть занять свою нишу.
<p>Переоценка Плана поступлений Финансовые показатели проекта довольно сильно зависят от сроков и объемов реализации. К невыполнению плана выручки может привести переоценка востребованности услуг проекта на рынке, пробелы в маркетинге.</p>			
2	Переоценка спроса	Вероятность низка, поскольку на текущий момент наблюдается неудовлетворенный спрос на данном рынке.	Снизить последствия переоценки спроса можно с помощью налаживания эффективных каналов продаж, проведения продуманной маркетинговой стратегии.
3	Неэффективность программы продвижения	Вероятность этого риска низка, поскольку заниматься продвижением продукции будут менеджеры, имеющие опыт продвижения на рынке.	Основным методом снижения данного риска является проведение дополнительных маркетинговых исследований и привлечение к проекту опытных специалистов для разработки и реализации маркетинговых мероприятий.

Из всего
вышесказанного можно
определить степень
риска, связанного с
реализацией Проекта,
как ниже средней!



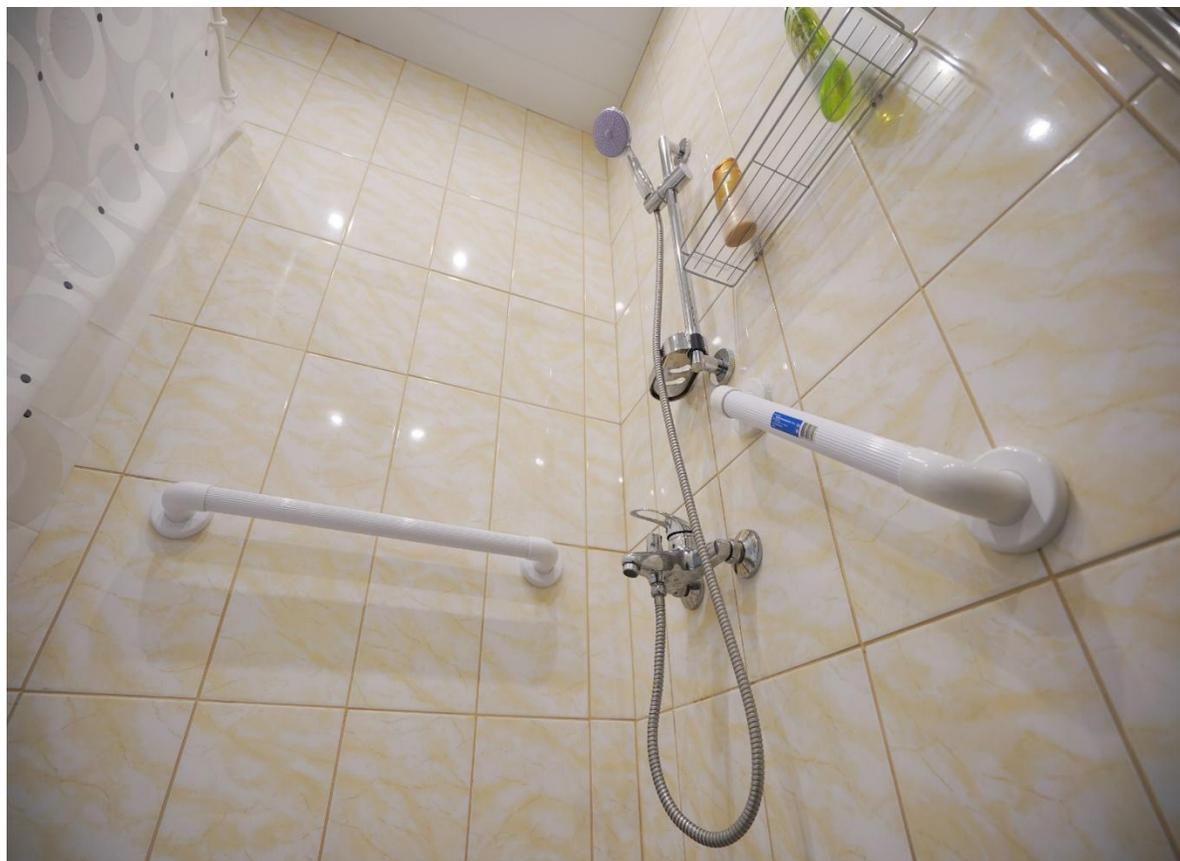
Комфортные условия для людей с ограниченными возможностями.



В каждом "номере" присутствуют **удобные и современные медицинские кровати с ортопедическими и противопрлежневыми матрасами**



В обязательном порядке в туалетах и душевых присутствуют **поручни, стулья и свободные подходы к местам проведения процедур**

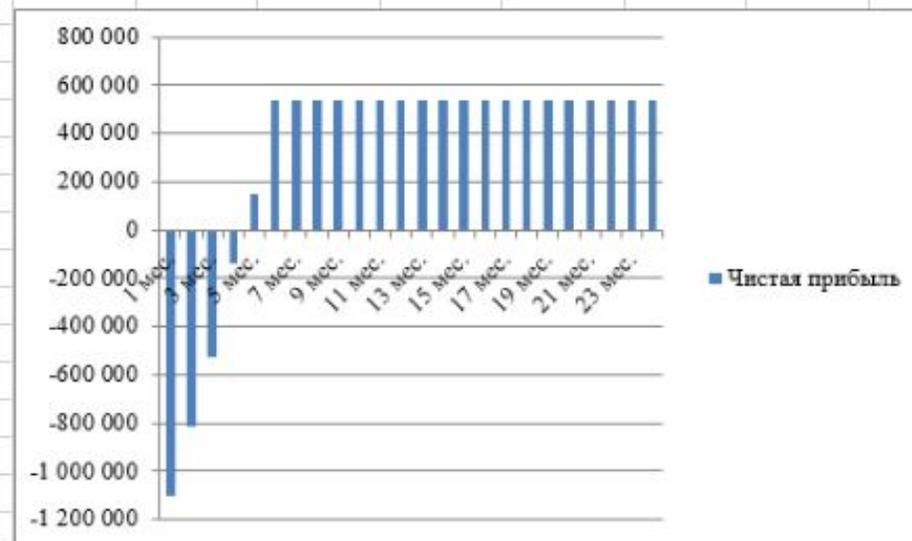
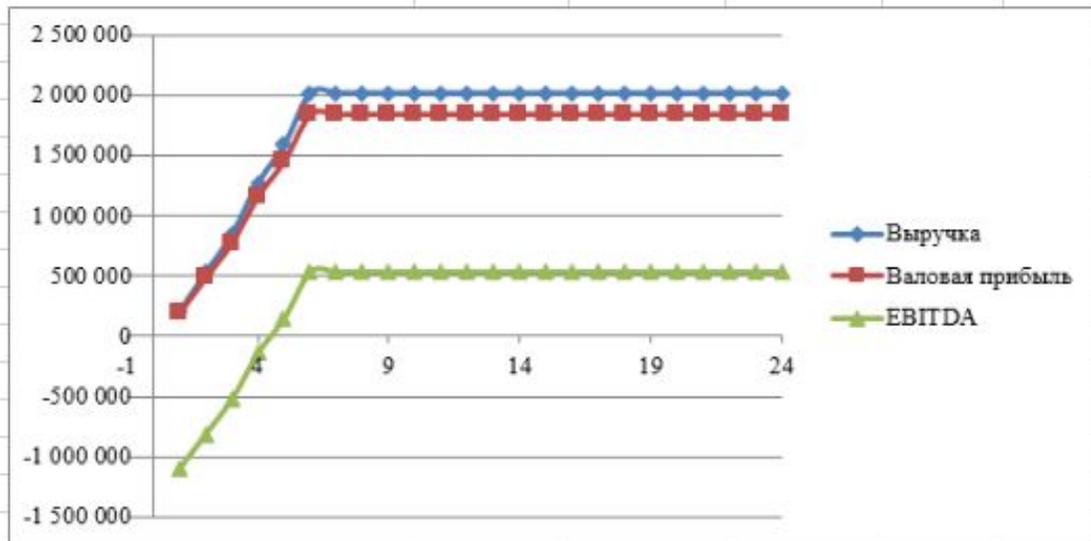


Постояльцы получают не только **надлежащий медицинский уход**, но и смогут проживать **в комфортных условиях**.



Отчёт о прибылях и убытках

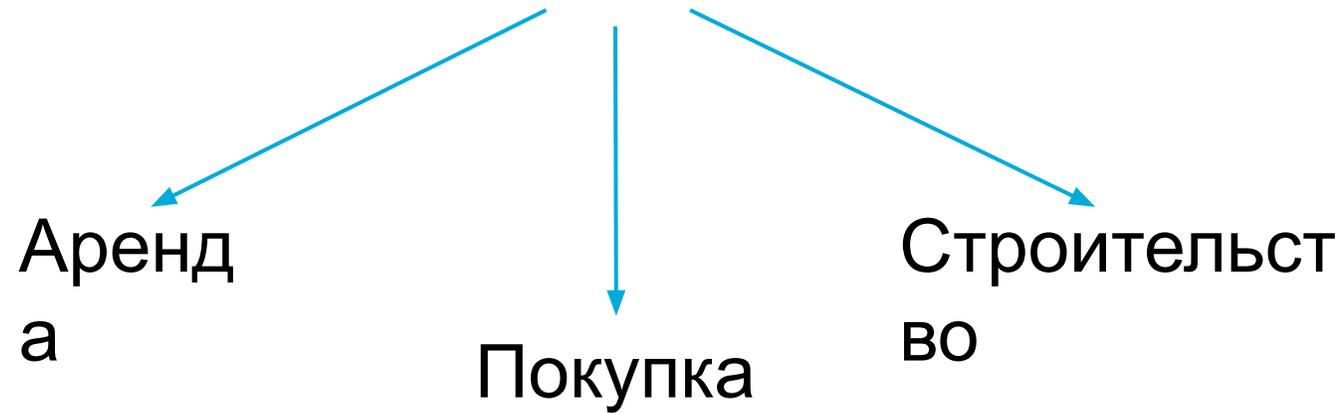
Отчет о прибылях и убытках		"0"	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.	13 мес.
Выручка	руб.		212 100	530 250	848 400	1 272 600	1 590 750	2 014 950	2 014 950	2 014 950	2 014 950	2 014 950	2 014 950	2 014 950	2 014 950
Переменные расходы	руб.		18 942	47 355	75 768	113 652	142 065	179 949	179 949	179 949	179 949	179 949	179 949	179 949	179 949
Валовая прибыль	руб.		193 158	482 895	772 632	1 158 948	1 448 685	1 835 001	1 835 001	1 835 001	1 835 001	1 835 001	1 835 001	1 835 001	1 835 001
Постоянные расходы	руб.		1 295 500	1 295 500	1 295 500	1 295 500	1 295 500	1 295 500	1 295 500	1 295 500	1 295 500	1 295 500	1 295 500	1 295 500	1 295 500
ЕВИТДА	руб.		-1 102 342	-812 605	-522 868	-136 552	153 185	539 501	539 501	539 501	539 501	539 501	539 501	539 501	539 501
Налоги	руб.		339	848	1 357	2 036	2 545	3 224	3 224	3 224	3 224	3 224	3 224	3 224	3 224
Чистая прибыль	руб.		-1 102 681	-813 453	-524 225	-138 588	150 640	536 277	536 277	536 277	536 277	536 277	536 277	536 277	536 277



Отчёт о движении денежных средств

Отчет о движении денежных средств		"0"	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Выручка	руб.	0	212 100	530 250	848 400	1 272 600	1 590 750	2 014 950	2 014 950	2 014 950	2 014 950	2 014 950	2 014 950	2 014 950	2 014 950
Переменные затраты	руб.	0	18 942	47 355	75 768	113 652	142 065	179 949	179 949	179 949	179 949	179 949	179 949	179 949	179 949
Постоянные затраты	руб.	0	1 295 500	1 295 500	1 295 500	1 295 500	1 295 500	1 295 500	1 295 500	1 295 500	1 295 500	1 295 500	1 295 500	1 295 500	1 295 500
Налоги	руб.	0	339	848	1 357	2 036	2 545	3 224	3 224	3 224	3 224	3 224	3 224	3 224	3 224
Денежные потоки от операционной деятельности	руб.	0	-1 102 681	-813 453	-524 225	-138 588	150 640	536 277							
Первоначальные инвестиции	руб.	4 000 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	руб.	4 000 000	0												
Денежный поток	руб.	-4 000 000	-1 102 681	-813 453	-524 225	-138 588	150 640	536 277							
Аккумулятивный денежный поток	руб.	-4 000 000	-5 102 681	-5 916 135	-6 440 360	-6 578 948	-6 428 309	-5 892 031	-5 355 754	-4 819 477	-4 283 200	-3 746 923	-3 210 646	-2 674 369	-2 138 092
Ставка дисконтирования годовая	25%														
Ставка дисконтирования на расчетный период			1,88%	1,88%	1,88%	1,88%	1,88%	1,88%	1,88%	1,88%	1,88%	1,88%	1,88%	1,88%	1,88%
Коэффициент дисконта			1	1,02	1,04	1,06	1,08	1,10	1,12	1,14	1,16	1,18	1,20	1,23	1,25
Дисконтированный денежный поток	руб.	-4 000 000	-1 102 681	-798 467	-505 087	-131 069	139 842	488 664	479 661	470 824	462 150	453 635	445 278	437 074	429 022
Аккумулятивный дисконтированный денежный поток	руб.	-4 000 000	-5 102 681	-5 901 148	-6 406 235	-6 537 304	-6 397 462	-5 908 799	-5 429 138	-4 958 314	-4 496 165	-4 042 529	-3 597 252	-3 160 178	-2 731 156

Инвестиционное предложение

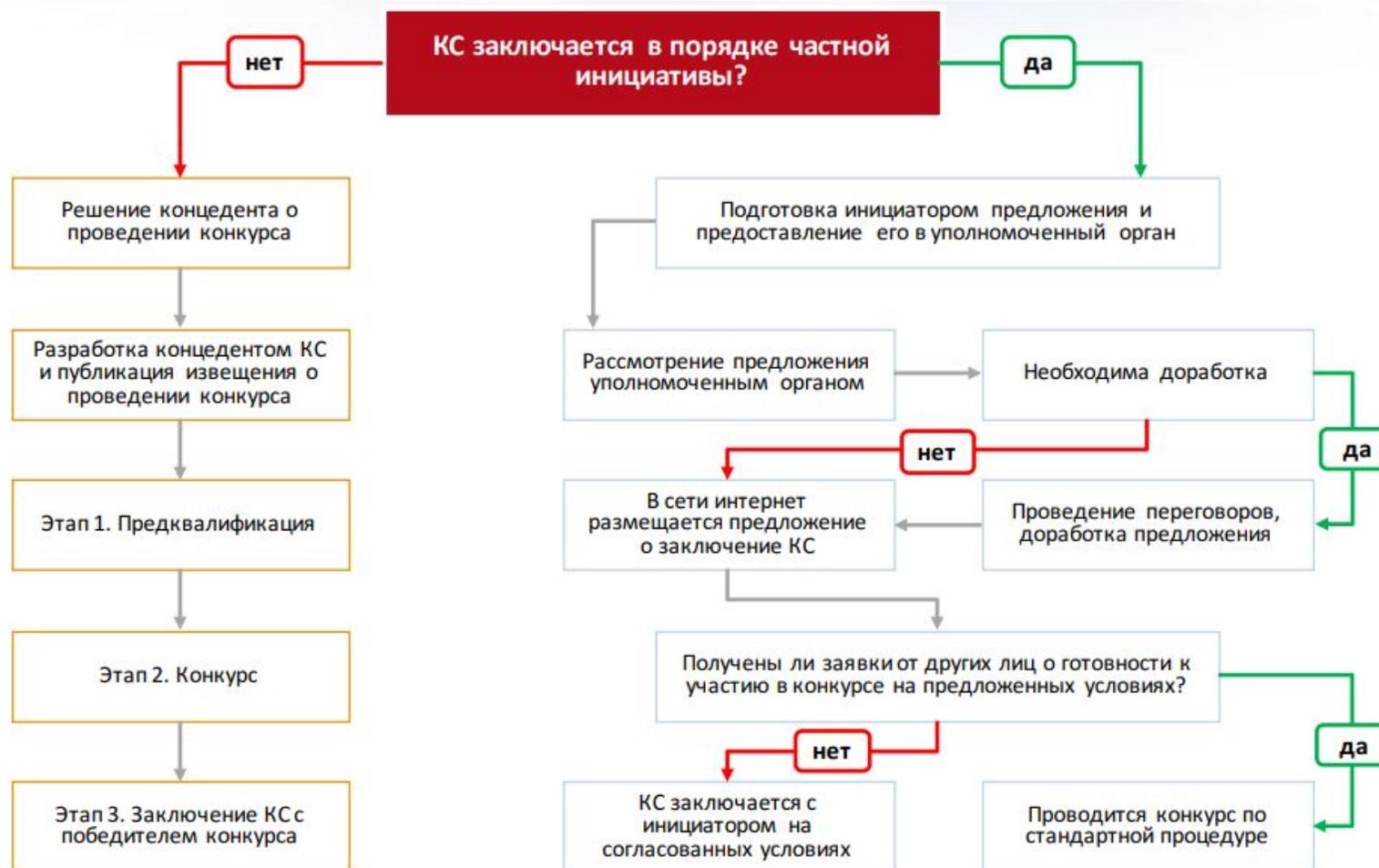


- Инвестиции под **14-21%** годовых;
- Инвестиции **от 10.000.000** рублей;
- Получение прибыли (дивидендов) уже **через три месяца** после старта проекта;



Частная инициатива: 115 – ФЗ

“О концессионных соглашениях”



САБРИНОВО

ПАНСИОНАТ ДЛЯ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ

Создание сети **домов-пансионатов для пожилых людей**

Москва,
2019г.