

БИЗНЕС-ПЛАН



Открытие премиального пансиона для пожилых людей



Россия, Москва - 2017 г.

Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России, Украины и стран СНГ.

К данному бизнес-плану прилагается автоматизированная финансовая модель в формате Excel. Чтобы произвести перерасчеты под новый проект, достаточно просто изменить базовые показатели проекта. Финансовая модель построена таким образом, что изменение показателей эффективности проекта можно наблюдать сразу же после внесения изменений в существующий сценарий. Финансовая модель проста и удобна, что позволяет любому человеку успешно провести расчеты под собственный проект.

Резюме проекта

Суть проекта: Создание частного пансионата для отдыха и проживания людей «третьего возраста» (мужчины/женщины, старше 55 лет), премиум-класса.

Основная цель проекта состоит в создании пансионата для отдыха и проживания людей «третьего возраста» (мужчины/женщины, старше 55 лет), в улучшенных стандартах проживания VIP – класса.

География проекта: Российская Федерация, г. Москва и Московская область.

Целевая аудитория:

- пожилые люди, самостоятельно ходящие старше 65 лет, нуждающихся в уходе;
- престарелые, со старческим слабоумием (деменцией);
- люди, которые заботятся о своих родственниках;
- пожилые люди, нуждающиеся в реабилитации после операций;
- после перенесенного нарушения мозгового кровообращения (инсульта) и инфаркта;
- пожилые люди, которым уже нужен уход на время отпуска своих родственников.

В ходе проведенного маркетингового анализа все существующие дома престарелых были поделены на несколько групп:

- государственные дома престарелых и их вариации;
- частные дома престарелых;
- пансион для престарелых людей премиум-класса.

В первом случае уровень обслуживания является низким и не удовлетворяет современным потребностям жителей Москвы. Их целевая аудитория – одинокие пожилые люди с низкими финансовыми возможностями, в основном живущие на пенсию.

Во втором случае частные дома престарелых являются дефицитом на рынке в целом.

В нашем проекте непосредственной конкурентная среда – это конкуренты проекта, которые являются пансионатами для престарелых людей премиум-класса на территории Москвы и Подмосковья:

- «Уютный дом»;
- «Момино»;
- «Третий возраст»;
- «Россудово»;
- «Твой дом».

Финансовые показатели проекта:

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	тыс. руб.	***
NPV	тыс. руб.	***
IRR	%	59%
Срок окупаемости	мес.	**
Дисконтированный срок окупаемости	мес.	37

Выдержки из исследования

Традиционно в России пожилые члены семьи живут вместе со своими более молодыми родственниками: детьми, внуками, племянниками. Однако далеко не всегда это правильный выход. Пожилые люди нуждаются в повышенном внимании, а зачастую им и вовсе требуется круглосуточное наблюдение. Всё

время быть рядом с болеющим человеком преклонного возраста для его близких, это означает, что нужно полностью отказаться от активной социальной и личной жизни, работы. А для самого старика времяпрепровождение исключительно с родственниками – это путь к одиночеству и чувству неполноты жизни. К тому же, в случае болезни семья не всегда может обеспечить представителю старшего поколения достойный уход. *****.

Но платные пансионаты в Москве и Подмосковье могут решить эту проблему, они отличаются от муниципальных учреждений. Премиальный пансионат для пожилых людей – современный и комфортный. Здесь живут зрелые люди, которых любят их родственники. Семьи пожилых людей заботятся о них, оплачивая проживание и навещая в месте, где всё создано для того, чтобы делать бабушек и дедушек счастливыми и здоровыми.

По официальным данным, очередь в муниципальные дома престарелых в России составляет на ***** человек на место, дефицит койко-мест очевидный. Поэтому можно с уверенностью говорить о целесообразности открытия сети частных пансионатов для людей «третьего возраста»: процент от общего количества пансионатов и домов престарелых (всего по России зарегистрировано порядка ***** домов престарелых) составляет*****.

Пансионат премиум-класса – это место, в котором пожилому человеку не нужно тратить усилия на уборку или готовку пищи. Здесь ежедневно наводят порядок, а питание состоит только из вкусных и полезных блюд, адаптированных для людей преклонного возраста.

В стенах заведения пожилые люди будут постоянно общаться со своими ровесниками, играть с ними в настольные игры, просматривать фильмы, гулять, проводить праздники. Такой насыщенный и в то же время спокойный образ жизни улучшает самочувствие и прибавляет энергии. Нехватки общения с семьёй также не будет. Дом престарелых будет иметь удобное расположение, поэтому навещать родных будет удобно и не проблематично.

Цена пребывания в пансионе премиум класса зависит от *****, в частности она зависит от условий жизни и расходы на создание условий, которые необходимы пожилому человеку.

Монетизация проекта будет обеспечена платными услугами, которые предоставляются в пансионате для всех проживающих (разделены на базовые и дополнительные). Перечень услуг составлен с учетом специфики деятельности и потребностей целевой группы.

В базовые услуги включено проживание и утвержденное пятиразовое питание, остальные услуги оплачиваются дополнительно по прайсу. Стоимость услуг будет зависеть от пансионата, региона размещения, комплекса услуг, рыночных цен. Таблица 1. Стоимость проживания в пансионе руб./сутки

Провождение досуга пожилых людей:

От того, как пожилой человек проводит свободное время, зависит его душевное самочувствие. А оно, в свою очередь, тесно переплетается с физическим самочувствием. Чем радостней и приятней проходит досуг, тем выше стимул бороться за собственное здоровье.

Основные соблюдаемые принципы питания в пансионате:

Формат питания пансионата для престарелых людей будет смешанный. Это означает, что будет меню и элементы шведского стола.

В пансионе должно быть наличие на территории собственного больничного блока со всем необходимым оборудованием для общего сопровождения пожилых людей квалифицированным персоналом.

Целевой аудиторией проекта являются семьи с высокими доходами, которые заботятся о своих близких родственниках и могут оплатить проживание в пансионе.

В проекте использоваться подход к оценке количества высокодоходных семей. Для целей проекта под высокодоходными понимаются семьи с совокупным доходом не менее ***** млн. рублей в месяц. Для определения

величины высокодоходных семей в Москве и Московской области были использованы показатели:

- официальные данные на основе данных ***** получено распределение высокодоходных семей;
- оценка по доходам на основе данных ***** а о доходах населения г. Москвы и МО дана оценка доли высокодоходных семей;
- оценка по расходам: справочно рассчитаны годовые продажи роскошных автомобилей (стоимостью свыше ***** млн. руб.).

Для определения целевой группы в проекте, так же использованы прогнозные показатели Росстат по продолжительности жизни людей старше *****, их смертности, количество пенсионеров на сегодняшний день.

Анализ рынка проекта

Количество пенсионеров России на ***** год составляет ***** тысяч человек. Это ***** от общей численности населения, на ***** больше, чем в ***** . За последние десять лет нагрузка на трудоспособное население значительно увеличилась. Если в ***** году на ***** человек приходилось ***** пенсионеров, то в ***** . Количество лиц нетрудоспособного возраста увеличилось за счет роста продолжительности жизни. Причем данная тенденция характерна для обоих полов. Однако смертность мужчин старше трудоспособного возраста по-прежнему значительно превышает аналогичный показатель у женщин. И этот разрыв продолжает увеличиваться. Диаграмма 1. Численность пожилого населения РФ, и смертность

Ожидается, что в ***** году в России будет ***** тысячи пенсионеров. Это ***** от общей численности населения. Прогноз показывает, что на ***** человек трудоспособного возраста будет приходиться ***** пенсионеров. В таблице ниже приведены данные статистики количества людей пожилого возраста.

Как видим в ***** году основная категория пожилого возраста это люди старше***** лет, которым нужен уход и это уже очень обтягивает родственников.

Сегодня в России проживает свыше ***** млн. человек старше ***** лет, из них порядка ***** – старше ***** лет. Последних насчитывается примерно 10 млн. человек. По статистике, из этих 10 млн. человек примерно четверть (то есть ***** млн. человек) находится в деменции и требует постоянного патронажного ухода.

Ниже приведены данные, по которым видно количество нуждающихся людей в особенном уходе.

Доходы населения в нашем проекте для определения уровня доходов Москвы и Московской области использованы официальные данные на основе данных *****, в которой граждане Москвы распределены на группы. Доходы Москвы и Московской области по группам приведены ниже.

Оценка расходов населения по данным аналитики компании *****, проанализировав продажи автомобилей за *****, в Московском регионе было куплено порядка ***** тысяч автомобилей стоимостью свыше ***** руб. Это говорит о том, что в Москве и Московской области присутствует ***** семей с высокими доходами.

В Московском регионе проживает около ***** семей с совокупным доходом не менее ***** в месяц. По данным опроса пожилые родственники есть у ***** таких семей. Таким образом, потенциальная емкость рыночной ниши оценивается ***** в размере ***** семей.

Портрет целевой аудитории проекта

В каждой третьей российской семье есть пожилые родственники, нуждающиеся в постоянном уходе, и в большинстве случаев уход за ними осуществляют близкие. При этом возможность воспользоваться услугами частных сиделок и пансионатов рассматривают 13% опрошенных, которые пока не занимаются уходом. Таковы результаты всероссийского опроса, проведенного

НАФИ при поддержке НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ» в марте 2016 г¹. Инициативный всероссийский опрос НАФИ проведен в марте 2016 г. Опрошено 800 человек в 140 населенных пунктах в 42 регионах России. Статистическая погрешность не превышает 3,4%. В результате опроса были получены данные приведённые ниже в таблице.

Почти в каждой третьей семье есть люди преклонного возраста, кому требуется постоянный уход и забота (30%). Наиболее остро данная проблема стоит для жителей небольших городов, посёлков и сёл (35-40%).

Подавляющее большинство россиян ухаживают за своими пожилыми родственниками самостоятельно (94%). Услугами государственных учреждений социальной защиты пользуется лишь 4% россиян. Ещё 2% опрошенных обращаются за услугами частных патронажных служб (надомных сиделок). Среди опрошенных доля тех, кто пользуется услугами частных стационаров и пансионатов минимальна, что отражает неразвитость этого рынка в России. В среднем на обеспечение постоянного ухода за пожилыми родственниками наши сограждане тратят около 10 тыс. руб. в месяц.

Конкурентная среда проекта

Рынок конкурентов частных пансионатов городе Москве и Московской области можно распределить на три сегмента:

- 1 – й – это*****;
- 2 – й – это*****;
- 3 – й – это*****.

Здания и помещения проекта

Идеальный вариант для открытия пансионата премиум-класса это найти помещение*****, санатория, пансионата. Большое преимущество в том, что для

¹ <http://nacfin.ru>

такого рода бизнес государством предусмотрены льготные условия аренды помещений.

Цена на аренду недвижимости непосредственно в Москве составляет*****, за помещение. В Подмосковье ситуация легче, там цена аренды в хороших районах *****.

Номерной фонд и помещения

Учитывая специфику и численность номерного фонда, на территории пансионата будут расположены следующие основные и вспомогательные помещения (таблица ниже).

Наименование	Кол-во	Площадь итого, кв. м.
Номер одноместный (VIP), 20 кв. м.	*****	*****
Номер двухместный, 18 кв. м.	*****	*****
Номер одноместный для людей улучшенный для людей с инвалидными колясками 18 кв. м.	*****	*****
Номер двухместный для людей с колясками 27 кв. м.	*****	*****
Холл	*****	*****
Комната для досуга	*****	*****
Спортзал	*****	*****
Медкабинет	*****	*****
Столовая	*****	*****
Кухня (приготовление)	*****	*****
Прачечная	*****	*****
Коридоры	*****	*****
Хозяйственные помещения	*****	*****

Содержание

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков	4
Резюме	6
Раздел 1. Описание проекта	8
1.1. Суть и концепция проекта	8
1.2. Основной и дополнительный набор услуг	10
1.3. Актуальность проекта	18
Раздел 2. Анализ рынка	20
2.1. Обзор рынка и общая характеристика	20
2.2. Портрет целевой аудитории проекта	28
2.3. Прогноз спроса проекта	30
Раздел 3. Конкуренты	39
3.1. География развития проекта	39
3.2. Конкурентная среда проекта	41
Раздел 4. Производственный план	58
4.1. Документы для открытия пансионата	58
4.2. Здания и помещения проекта	59
4.3. Оборудование проекта	74
4.4. Персонал проекта	76
Раздел 5. Маркетинговый план	78
5.1. Онлайн продвижение	78
5.2. Офлайн-продвижение	80
Раздел 6. Финансовый план	81
6.1. Допущения проекта	81
6.2. Сезонность проекта	82
6.3. Цены	83
6.4. Объёмы продаж	84
6.5. Выручка	84
6.6. Персонал проекта	85
6.7. Затраты проекта	86
6.8. Налоги	88
6.9. Инвестиции	88
6.10. Капитальные вложения	90
6.11. Отчет о прибыли и убытках	91
6.12. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	96
6.13. Отчет о движении денежных средств	106

6.14. Денежные потоки	112
6.15. Показатели экономической эффективности	113
7. Анализ чувствительности проекта	116
7.1. Анализ чувствительности	116
7.2. Анализ безубыточности	121
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Методические рекомендации по организации питания людей пожилого и старческого возраста, а также нормы суточного расхода продуктов на 1 человека	123
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Перечень поисковых запросов для SEO-продвижения	127
Информация о компании «VTSConsulting»	160

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков

Таблицы

Таблица 1. Базовые и дополнительные услуги пансионата	11
Таблица 2. Стоимость проживания в пансионе руб./сутки	12
Таблица 3. Количество пенсионеров на территории РФ на 1 января 2017 года	21
Таблица 4. Прогноз продолжительности жизни при рождении (число лет)	23
Таблица 5. Динамика начисления среднего размера пенсий в зависимости от пола пенсионера в РФ, руб.	26
Таблица 6. Количество пожилых родственники, требующие постоянного ухода и проживающих с семьей, % опрошенных.	29
Таблица 7. Количество людей, которые осуществляет уход за пожилыми родственниками, и которым необходима постоянная помощь, % опрошенных, имеющих в семье пожилых родственников, требующих ухода.	29
Таблица 8. Граждане пожилого возраста и инвалидов получающие социальное обслуживание на дому в РФ (по состоянию на 1 января 2017 года)	32
Таблица 9. Динамика изменения целевой группы проекта (мужчины/женщины, возраст 55+)	34
Таблица 10. Количество родственников готовых оплачивать уход за пожилыми родственниками, воспользоваться профессиональными услугами частного стационара, % опрошенных, имеющих пожилых родственников, требующих ухода, но не пользующихся частными стационарами	35
Таблица 11. Дома престарелых в Московской области	42
Таблица 12. Помещения пансионата	65
Таблица 13. Стоимость косметического ремонта здания на 1 кв. метр в Москве и Московской области	74

Таблица 14. Оборудование проекта	75
Таблица 15. Персонал проекта	77
Таблица 16. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ	101
Таблица 17. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании	102
Таблица 18. Алгоритм расчета премии за специфический риск	103
Таблица 19. Основные финансовые показатели проекта	115

Диаграммы

Диаграмма 1. Численность пожилого населения РФ, и смертность	22
Диаграмма 2. Распределение населения Москвы и Московской области по уровню доходов в % от всего населения РФ	24
Диаграмма 3. Количество зарегистрированных автомобилей свыше 3 миллионов рублей	27
Диаграмма 4. Распределение высокодоходных граждан РФ	28
Диаграмма 5. Возрастные категории пожилых людей, проживающие в Москве и московской области за 2016 год, тис., чел.	31
Диаграмма 6. Распределение людей пожилого возраста по регионам РФ, 2016 год	32
Диаграмма 7. Динамика изменений потенциальной целевой группы в разрезе 2010-2016 гг.	34
Диаграмма 8. Структура распределения получаемых средств по проекту	35

Рисунки

Рисунок 1. Пример фасад жилого корпуса пансионата	60
Рисунок 2. Предполагаемая планировка пансионата	61

Рисунок 3. Предлагаемое помещение номера пансионата

63

Благодарим Вас за оказанное доверие

и напоминаем, что:

*✓ при покупке бизнес-плана компании
«VTSConsulting» вы гарантированно получаете
консультацию специалистов, которые работали
над конкретным бизнес-планом*

*✓ в течение одного-двух часов наша команда будет
готова отвечать на все вопросы, касающиеся
структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,
команда VTSConsulting*

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), на сегодняшний день – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

Команда VTSConsulting и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкопециализированных проектов.

**Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.
И мы гордимся своими клиентами!**

ООО "Землегодие-Инвест", ОАО "Воткинский завод", НПП "Стэлс", Государственное предприятие УкрНИИИИП "Масма", "Reproto Technologies", компания "ВОК Монтаж Сервис", ООО "PRIMAS"

компания "Петровизард", Порт Темрюк, ООО "Спецбудпроект", группа компаний "SEMPROGROUP" ООО "Максимус Констракшн", "Росмолодежь", ООО "Сисиф Сервис", ООО "Завод ТИТАН", ООО "Проджект К"

ООО "Портал Логистик", НПК "Наука", Институт проблем материаловедения им. И.Н. Францевича НАН Украины, НТУУ "КПИ", Научный парк "Киевская политехника", Правительство России, Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех,
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

ы инвестируете.

*С уважением,
Владислав Цыгода,
Руководитель «VTSConsulting»*