



# 21В. Экономические вопросы в работе симуляционного центра



к.м.н. Шубина Любовь Борисовна  
Грибков Денис Михайлович

# Основная задача встречи

- Выявить проблемы, чтобы помочь другим
- Выявить позитивный опыт, чтобы помочь себе

Как профессиональное сообщество (по сути сборище конкурентов) могут быть полезны друг другу

# При грубом моделировании затрат и доходов сим.центра

- При работе  $\approx$  на 100% и имея стабильно каждый год **42%** от общего объёма деятельности можно начать окупаться только
  - Внимание! **на 9 год** существования центра
- При работе с неполной загрузкой окупиться за этот же период возможно только, если деятельность будет полностью платной
- Если предположить, что капитальные затраты (вкл. оборудование) – это **необратимые затраты**, то основная задача обеспечить окупаемость текущих затрат – необходимо минимум в год продавать  
**53 групповых тренинга = 316 человек = 2 531 чел/час**  
Внимание! При цене **8 тыс за 1 день тренинга** с 1 человека

# Маркетинг

- Потребности в сим.обучении у обучающихся – есть ли они?
- Кто должен платить? Должен ли платить за себя сам специалист?
- Какого качества будет услуга, если оплата труда тренера будет такой, как в нашей модели? Может тренеру проще зарабатывать в другом месте?
- Захочет ли обучающийся снова повторить?
- Есть ли спрос на платные тренинги симуляционного обучения?

Есть

Нужда  
Потребность  
Спрос

Эксперты отмечают спад рынка  
платных образовательных услуг

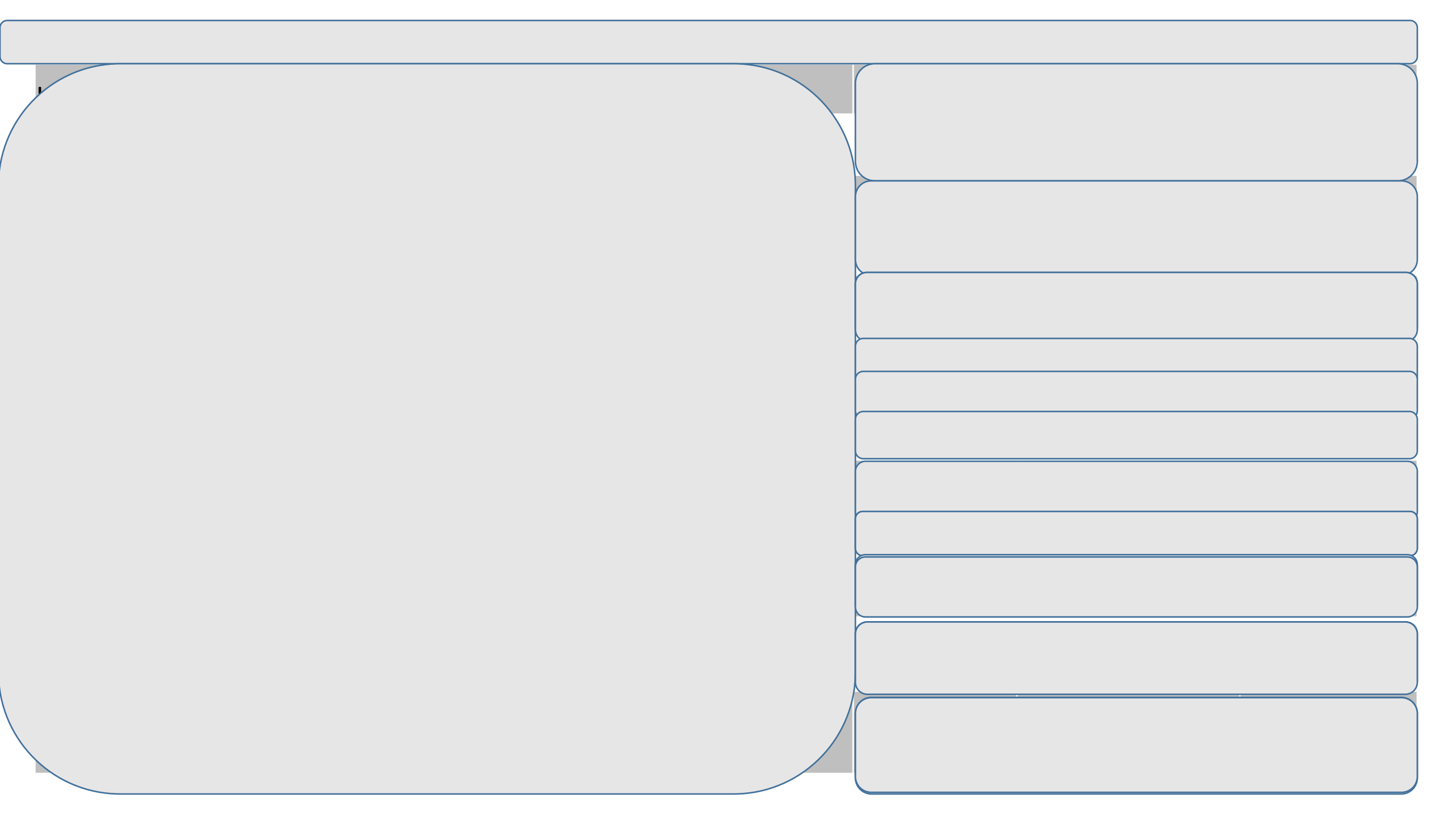
- Что делать с конкурентами? Поиск своего потребителя

# Личное мнение



- Если мы хотим **качества** – специалист должен платить сам, только тогда на его выбор НИКТО не влияет
- При этом, если специалист обязан регулярно обучаться, целесообразно государством стандартизировать и оплачивать **минимум**
- Если мы хотим **количества** (охват специалистов), то за специалиста должны платить собственники
- В любом случае – **потребность** в симуляционных тренингах – ещё требует формирования

?

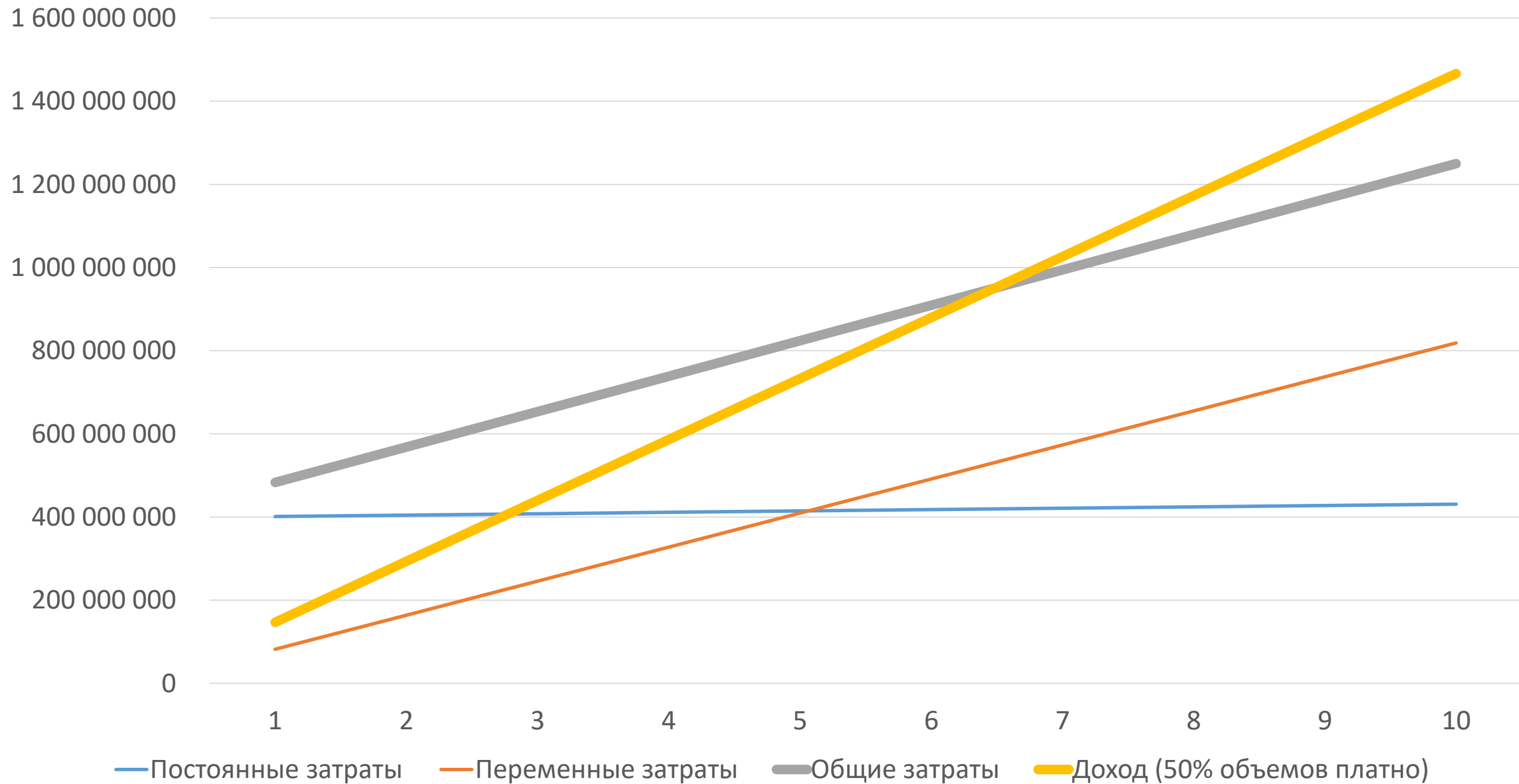


# Планирование окупаемости

- Постоянные затраты = Оснащение + Ремонт + (Штатные оклады\*года)  
 $325 \text{ млн.} + 73 \text{ млн.} + (3,3 \text{ млн} * \text{года}) = \mathbf{401,3 \text{ млн}}$  в первый год
- Переменные затраты = Расходники за период + Оплата совместителям  
 $60 \text{ р.} * 234\,600 \text{ ч/ч} + 67\,800\,000 \text{ р} = \mathbf{81\,876\,000 \text{ р}}$  каждый год
- Общие затраты – сумма постоянных и переменных  
 $\mathbf{483\,186\,000 \text{ р}}$  в первый год
- Доход = стоимость 1 ч/ч \* всего ч/ч за период
- ? Весь ли объём деятельности сим.центра приносит доход
- 50% -  
 $1\,250 \text{ р.} * 234\,600 \text{ ч/ч} * 0,5 \text{ за период}$   
 $\mathbf{146\,625\,000 \text{ р}}$  каждый год



## Окупаемость сим.центра



## Окупаемость сим.центра

1 600 000 000  
1 400 000 000  
1 200 000 000  
1 000 000 000  
800 000 000  
600 000 000  
400 000 000  
200 000 000  
0

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

— Постоянные затраты

— Переменные затраты

— Общие затраты

— Доход (50% объемов платно)

81 876 000

163 752 000

245 628 000

327 504 000

409 380 000

491 256 000

573 132 000

655 008 000

736 884 000

818 760 000