



# 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 сорище конкурентов) могут быть полезны друг другу

# При грубом моделировании **затрат и доходов сим.центра**

- При работе ≈ 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

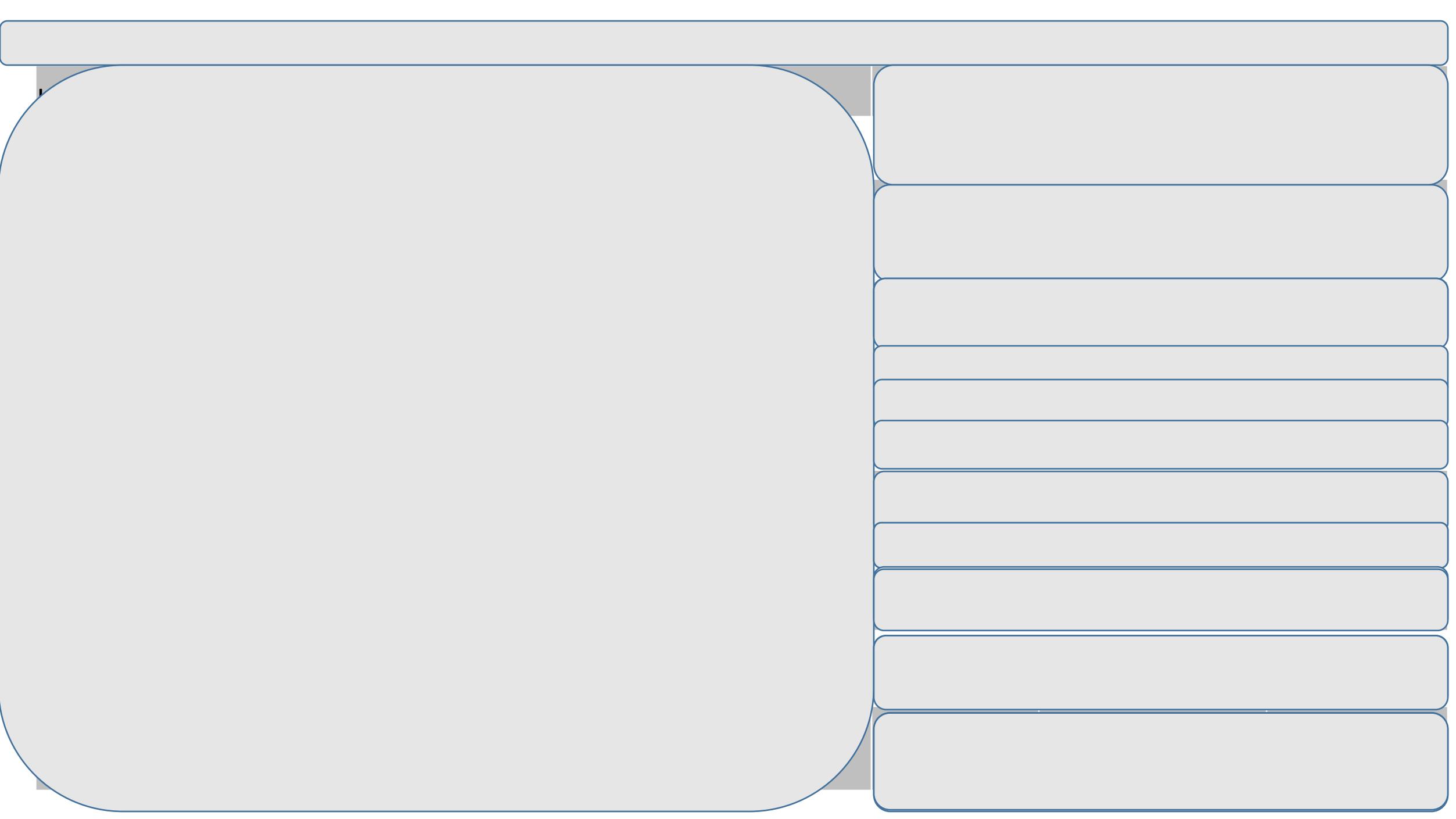
- Что делать с конкурентами? Поиск своего потребителя

# 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

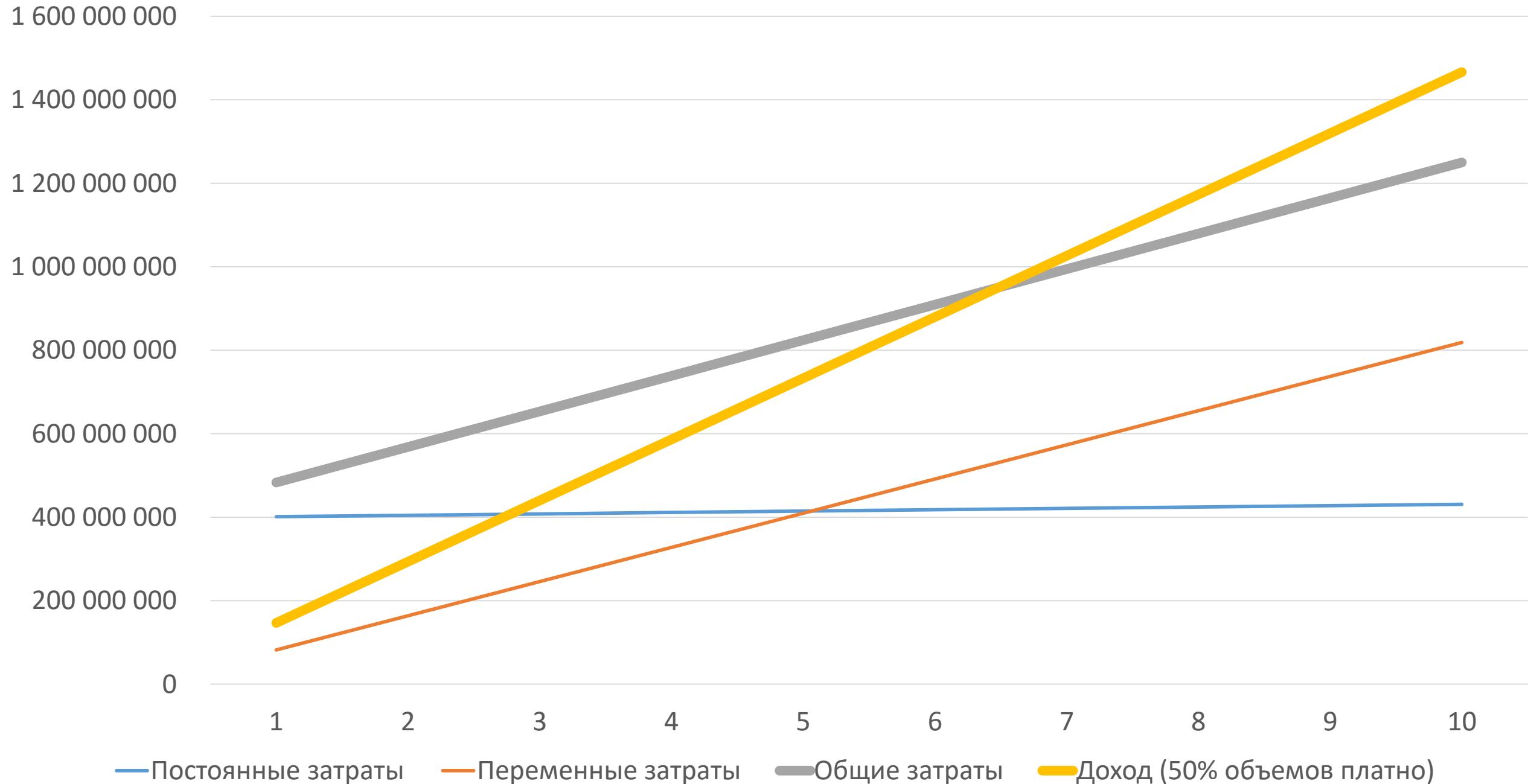
?



# 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

