



WORLD ORDER

**ROYAL ACADEMY OF SCIENCES
КОРОЛЕВСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК**

ШАБАТАНА
vip



INTERNET: WWW.WORDER.ORG E-MAIL: INFO@WORDER.ORG

RATIFIED BY A MINISTER FOR FOREIGN AFFAIRS OF HER MAJESTY THE QUEEN OF GREAT BRITAIN AND NORTHERN IRELAND

МИНИ БИЗНЕС ПЛАН
(технико-экономическое обоснование)
Русскоязычная электронная версия

Оздоровительная программа Королевской Академии Наук (КАН)

Современный житель большого мегаполиса, испытывает постоянные перегрузки от бешеного ритма жизни, плохой экологии, множества стрессов, переизбытка информации, погрешностей образа жизни. Все это приводит к ослаблению защитных функций организма и, в итоге, к различным хроническим заболеваниям: гипертония, стенокардия, заболевания опорно-двигательного аппарата, увеличению массы тела, ухудшению состояния кожи, выпадению волос, повышенной возбудимости, раздражительности, нарушению сна и хронической усталости.

Восстановление психического равновесия, здоровья, обретения уверенности постепенно выходят на первый план. Как этого достичь в условиях мегаполиса со всеми его проблемами и неблагоприятной экологией.

По данным Комитета Здравоохранения 90 % населения городов страдает различными хроническими заболеваниями, 65 % которых связано с неправильным образом жизни и излишней массой тела.

Важнейшими параметрами, характеризующими состояние здоровья населения, являются медико-демографические показатели, по большинству которых в последние годы наблюдаются неблагоприятные тенденции.

Демографические показатели на тысячу жителей в 2003 году составили: рождаемость - 8,7 (2002 г. - 8,4), смертность - 16,0 (2002 г. - 15,6), естественный прирост - минус 7,3 (2002 г. минус 7,2). Городское население составляет 74 %.

В наше сумасшедшее время, работающим людям нет времени заняться своим здоровьем и тратить время на очереди в поликлиниках, часто нарываясь на непрофессионализм медицинских работников и нередко на не прикрытое хамство. Да и на больничном не каждый может себе позволить уйти. Все больше появляется людей с хроническими, запущенными заболеваниями, которым впереди светит инвалидность.

Для восстановления здоровья, жизненных сил и омоложения населения, создана комплексная программа, использующая живительные силы природы. Салоны и центры не просто вошли в моду, они прочно вошли в жизнь и стали характерной чертой нашего времени, потому что в последнее время быть здоровым, жизнерадостным, ухоженным – это не просто модно, это одно из условий личностного роста, профессиональной востребованности, гармоничных отношений с самим собой и окружающим миром. Реабилитация и восстановление – это помощь, которая так необходима нам, чтобы сполна почувствовать вкус жизни во всех её удивительных мелочах и подробностях, это мировосприятие, в основе которого лежит широкое понятие красоты – как внешней, так и внутренней.

OFFICES OF THE ACADEMY IN AMERICA, EUROPE AND INDOCHINA.

Сферы совместной деятельности МАНМТ и КАН

Международная Академия Новых Медицинских Технологий (МАНМТ) создана в соответствии с решением ЮНЕСКО как Международный Консорциум 11 фирмами 7 стран мира в рамках международной медицинской помощи жителям России, Украины, Белоруссии пострадавшим после аварии на Чернобыльской АЭС. КАН является Украинским отделением МАНМТ и осуществляет свою деятельность в области медицины, экологии, энергетики, с/хозяйства, транспорта, промышленности, строительства, ведет исследования, разработку и производство различного оборудования, как на своих площадях, так и совместно на заводах высоких технологий РКК и ВПК.

Основные направления медицинской деятельности.

При полном оснащении медицинского Центра оборудованием новых медицинских технологий, можно проводить следующие мероприятия:

- Ранняя, безвредная диагностика (включая онкологическую).
 - Функциональная диагностика.
 - Профилактика и восстановление альтернативными методами:
- Программа восстановления Сердечно Сосудистой Системы.
 - Программа восстановления иммунной системы (лечение новообразований).
 - Программа восстановления при сахарном диабете и его осложнениях.
 - Программа восстановления функций органов и систем (лечение аденом, простатитов)
 - Программа косметологии, омоложения и продления жизни
 - Открытие собственных и совместных центров.
 - Создание собственного производства целебной воды, лечебных бальзамов и кремне-содержащей косметики нового поколения.
 - Обучение медицинского персонала, как в своих подразделениях, так и в аккредитованных учебных заведениях.

Комплексы являются автономными функциональными единицами и представляют новый организационный уровень оказания медицинских услуг.

В комплексах используется большое количество авторских методик, что придает Центру уникальность, проводимая диагностика совершенно безвредна, а терапия в основном безмедикаментозная.

Все оборудование сертифицировано и рекомендовано к широкому применению Комитетом по новой медицинской технике при Министерстве Здравоохранения Российской Федерации, а также Департаментами ряда стран мира.

Аналоги такого Центра (с учетом применяемых авторских методик) в мировой практике отсутствуют.

Площади и помещения Центра.

Для организации многопрофильного медицинского Центра со стороны партнера требуется сертифицированное помещение площадью от 220 до 800 кв. м. Возможно уплотнение кабинетов, что приведет к уменьшению занимаемой площади, но отразится на пропускной способности и сервисных услугах, а так же помещение для проживания прибывших клиентов. Размещение центра возможно по договору в уже существующих гостиницах, санаториях, пансионатах.

Структура Центра.

Штат медицинского центра:

1. Главный врач – 1.
2. Врачи – 6.
3. Ст. мед. сестра – 1.
4. Мед. сестры – 14.
5. Санитарки – 2.
6. Главный бухгалтер – 1.
7. Кассир – 1.
8. Охрана, водители по согласованию.

Данный штат рассчитан на 2-х сменный рабочий день с продолжительностью смены 8 часов. Весь медицинский персонал должен пройти специальную подготовку по работе на аппаратуре и изучению авторских методик, со сдачей экзаменов и выдачей документов установленного образца о прохождении тематического усовершенствования.

Стоимость проекта.

1. Центр лечения широкого спектра заболеваний включая онкологические (Ноу-Хау).

Стоимость проекта – 3 800 000 Евро. Ввод через 12 месяцев. Включает в себя:

- Оборудование для единичного использования при лечении и восстановлении.
- Стоимость интеллектуальной собственности (ав. свидетельств, патентов и т.д.) для единичного (конкретного) использования и % в учредительском составе.

Доп. в Центре могут быть созданы отделения: профилактики сердечно-сосудистых заболеваний, иммунодефицитных состояний и осложнений при сахарном диабете. (Ноу-Хау). Стоимость проекта - 385 638 Евро. Ввод через 6 месяцев. Включает в себя:

- Оборудование для единичного использования в профилактических целях.
- Производство целебной воды, лечебных бальзамов, программ цвето гармонизации.
- Стоимость интеллектуальной собственности (ав. свидетельств, патентов и т.д.) для (конкретного) использования.

2. Центр новых технологий, продления жизни и омоложения (Ноу-Хау).

Стоимость проекта - 38 000 000 - 58 000 000 Евро, а так же % в учредительском составе при расширении деятельности. Ввод в течении года.

Включает в себя:

- Полный комплекс медицинского и иного оборудования,
- Право (разрешение) на использование авторских прав (патентов и т.д.),
- Право на тиражирование данных центров (оборудования и интел. собственности),
- Строительство собственного центра альтернативной медицины,
- Строительство собственного обучающего центра и отеля,
- Строительство собственного развлекательного - бизнес центра,
- Стоимость сервера обработки данных и видеоконференций.
- Стоимость создания собственной венчурной компании.
- Стоимость создания собственных СМИ, телевидение по новым технологиям.
- Стоимость производства целебной воды и ряда биологических добавок.
- Стоимость альтернативного источника электро и тепловой энергии.
- Стоимость ряда экологически чистых производств и технологий.

При создании полномасштабного Центра дополнительно под совместную деятельность поставляется следующее оборудование и методики:

- Программное обеспечение поставляется под совместную деятельность, обновляется и обслуживается весь период сотрудничества за счет поставщика, а так же под совместную деятельность передается:

- Комплекс неинвазивной гипертермии (остается собственностью поставщика)
- Методики нехирургического омоложения (остается собственностью поставщика)
- Методика оздоровления академика ЭЙДИНОВА Я.Б. (метод лечения ожирения)
- Методики оздоровления академика БОЛОТОВА Б.В. (широкий спектр заболеваний)
- Методики оздоровления академика БЕРДЫШЕВА Г.Д. (целебная вода и т.д.)
- и других ученых КАН.

Как пример приводится ТЭО по одному отделению полномасштабного Центра.

Сумма дохода при приеме клиентов только по одному отделению (не центра):

Оборудование при 2-х сменной работе позволяет принять свободно до 20 человек в день по программе рак молочной железы. Клиент находится на процедурах в течении 2-х недель. За месяц данную процедуру могут принять 40 человека. Если это иностранцы, то стоимость курса равна 10000 дол. США. Для сравнения прилагаем расценки существующие в США и России. Данная цена значительно ниже, которую они должны заплатить при прохождении курса за границей. Кроме этого, результат лечения который даем мы, можем гарантировать только мы.

Итого: 40чел. x 10000дол. = 400 000дол. США в месяц x 12 = 4 800 000дол. США в год

Данный упрощенный расчет только по одному отделению иммунореабилитация онкологических больных и при 1-м ком. оборудования, а в центре может быть десять разных отделений.

При создании полномасштабного Центра другие отделения аналогичны, и при должной рекламной кампании могут быть более привлекательны с точки зрения прибыльности.

В сумму доходов центра дополнительно входят:

- доходы от работы выездных бригад (на предприятиях, в школах и т.д.),
 - доходы от работы других отделений (в других городах, районах),
 - доходы от широкопрофильного лечения различных заболеваний,
 - доходы полученные от центра обучения врачей и студентов,
 - доходы от реализации воды, бальзамов, ПО и оборудования,
 - доходы от совместной деятельности центра (практикующие врачи и т.д.),
 - доходы от абонементного обслуживания клиентов (спец. программы),
 - доходы от работы центра со страховыми компаниями (в том числе зарубежными).
 - доходы от процедур омоложения (элитного приема) и продления жизни,
- Все это значительно (в несколько раз) увеличивает доходы.

Центр является высокорентабельных предприятием. Его работа позволит ежегодно укреплять материально-техническую базу и внедрить консультативную видео сеть, что повысит уровень обслуживания как "отечественных" так и зарубежных клиентов.

При приеме зарубежных клиентов (необходим высокий уровень сервиса), доходная часть резко возрастает при одинаковых затратах труда.

Данный Центр позволяет работать так же напрямую с зарубежными страховыми компаниями. В этом случае ценообразование резко возрастает, и окупаемость центра будет более скорая.

Так только в США страховые компании выплачивают клиникам и госпиталям за проведенные онкологические операции ежегодно 600 миллиардов долларов, это несколько бюджетов военных флотов США.

При рассмотрении вопросов о создании многопрофильного медицинского центра следует учитывать следующее.

На сегодня мы имеем базу данных в объеме 50000000 (пятьдесят миллионов) адресов в Интернете. При ежедневной отправке 100000 (ста тысяч) писем, полная отправка займет значительное время (около двух лет). Такой срок большой ждать не будет, следовательно, необходимо увеличить штат сотрудников или пойти иным путем (уже отработанным) и значительно увеличить кол-во ежедневно отправляемых писем.

Предположим, что на наше предложение согласятся только 0,01 % от общего числа клиентов. Это составляет 5000 (пять тысяч) человек.

Сегодня по расчетам (учитывая 1 ком. оборудования) программа позволяет принимать одного нового человека в день. Курс реабилитации онкобольного составляет 21 день. В конце месяца проходить комплексную реабилитацию будет более 20 человек.

При расширении программы и доп. капиталовложениях (приобретение помещений, оборудования и т.д.) возможно увеличение пропускной способности до 20 чел. в день вновь прибывших. При такой пропускной способности 5000 чел. можно принять за год. Учитывая то, что адресная рассылка информации охватывает значительно большее количество информируемых (за счет друзей, знакомых, родственников и т.д.) клиентская база автоматически постоянно расширяется.

Этот аспект деятельности касается только комплексной программы реабилитации онкобольных. Применяемое в программе оборудование является многопрофильным, следовательно, целесообразно его использование и по другим направлениям. Ранняя диагностика, профилактика и лечение гепатита, сахарного диабета, ДЦП, СПИДа, иммунодефицитных состояний, астмы, аллергии, простатитов, импотенции и многих других заболеваний. Омоложения, восстановления функций органов и систем.

Ценовая политика

Компания установила цены в расчете на средний класс населения.

Кроме приемлемой ценовой политики Компанией разработана гибкая система скидок, льгот и накопительные бонусы, всевозможные поощрения и льготные цены для пенсионеров, детей до 14 лет, постоянных клиентов, инвалидов, участников боевых действий.

Центр серьезно отличается от других не государственных медицинских центров, салонов красоты и санаториев. Вот основные различия:

- Большое количество авторских методов (аналогов в мире нет);
- Индивидуальный подход к каждому посетителю, разработка персональных восстановительных программ;
- Входной медицинский контроль на предмет показаний и противопоказаний к тем или иным процедурам;

- Широкий спектр услуг по диагностике организма, выявлению первопричин заболеваний и их лечению и профилактике;
- Наличие в штате специалистов высшей категории: академики, профессора, доктора наук и т.д.;
- Возможность проведения видеоконференций с ведущими специалистами;
- Реализация холестатического подхода: комплексное воздействие на целостную систему человеческого организма, объединяющую физический, психологический и энергетический уровни, затрагивая все органы чувств: зрение, обоняние, осязание и вкус. Таким образом, достигается глубокая релаксация и восстановление;
- Талассотерапия и бальнеолечение с использованием специальных лечебных и косметических продуктов растительного и минерального происхождения;
- Использование климатического оборудования для процедур: сауна и т.д.;
- Специализация по направлениям: диетология, сокотерапия, витаминотерапия, лечение минеральными водами, борьба с лишним весом, консультативная и лечебная психология;
- Использование альтернативных методов лечения: ароматерапии, фармакупунктуры, рефлексотерапии, в том числе суджок-терапии, музыкотерапии, цветотерапии;
- Наличие в структуре центра фитобара, предлагающего диетические и лечебные минеральные, витаминные и белковые коктейли по показаниям;
- Особая планировка и применение методики Фэн-шуй в рабочих помещениях, для обеспечения максимальной комфортности при проведении комплекса процедур и отдыха клиентов;
- Четкая организация работы всех служб и высокий профессионализм специалистов;
- Применение нейросетевых технологий позволяет учитывать все возможные варианты оказания высокопрофессиональной помощи.
- Процедуры проводятся с обратной биологической связью, что исключает отрицательные факторы воздействий на организм.

Известно, что любое воздействие на организм, будь то лечение, очищение или омоложение должно быть комплексным. Только тогда оно является эффективным и приносит хорошие результаты. Если отдельные процедуры приемлемы по стоимости и доступны широким слоям населения, то комплексное лечение, состоящее из нескольких различных процедур, могут себе позволить только люди с достатком выше среднего уровня.

Поэтому нами специально разработана инвестиционная программа, дающая возможность практически любому клиенту (даже не имеющего страховок и свободных средств) оплатить и пройти весь назначенный ему курс.

План маркетинга.

Рынок услуг в регионе находится в данный момент на стадии роста. Конкуренция очень слаба и у потребителя пока нет достаточной возможности выбора, хотя спрос большой, и возрастет еще больше при расширении услуг и повышении их качества.

Анализ отрасли и ее оценена с помощью системы показателей, показывают степень привлекательности отрасли с точки зрения максимизации прибыли.

В целом анализ приведенных данных свидетельствует о достаточной привлекательности проекта с точки зрения инвестирования, хотя некоторые ключевые факторы, такие как низкий государственный протекционизм, высокая инфляция и низкая валютная стабильность в стране обладают низкой степенью привлекательности.

Однако все они связаны с неблагоприятной экономической ситуацией в целом и поэтому, так или иначе, влияют и на другие отрасли народного хозяйства. Но нет абсолютно здоровых людей ни в одной стране. Поэтому лечиться будут всегда.

Преимущество для Компании:

- Большое количество предлагаемых услуг;
- Уменьшение времени, затрачиваемого на процедуры;
- Уменьшение количества персонала;
- Проведение одновременно нескольких процедур;

Анализ рынка.

КАН и МАНМТ одно из немногих предприятий, деятельностью которого является комплексное оздоровление населения и внедрение здорового образа жизни на основе всех программ направленных на осуществление целей и задач данного предприятия.

Наряду с МАНМТ вопросами оздоровления занимаются многие.

Указанные предприятия рассматриваются как потенциальные конкуренты на рынке предоставления населению оздоровительных и лечебно-косметологических услуг. Однако эти предприятия отличаются от Компании либо в объеме предлагаемых услуг либо в ценовой политике, и не могут считаться полноправными конкурентами.

Сравнительный анализ конкурентов.

Предприятие	Обслуживаемые слои населения	Качество мед. услуг	Интерес населения	Уровень цен	Посещаемость
Феофания'	Высоко обеспеченные	Среднее	Низкий	Высокий	Высокая
Санатории	Средний уровень	Среднее	Средний	Выше среднего	Средняя
Поликлиники	Средний уровень и малообеспеченные	Ниже среднего	Высокий	Низкий	Низкая
Центры КАН и МАНМТ	Все слои населения	Высокое	Высокий	Средний и ниже	Высокая

Ни санатории, ни поликлиники не оказывают тех услуги и не применяют для лечебно оздоровительной деятельности комплексную программу реабилитации.

Результаты анализа показали, что со стороны других субъектов рынка невозможна серьезная ценовая конкуренция.

Результаты сравнительной характеристики установили, что в оказании услуг для КАН и МАНМТ существует свободная ниша в регионе и есть целый сегмент рынка заинтересованного в данных услугах (население со средним и ниже среднего уровнями доходности, что составляет 70 % от общего населения).

Поэтому свою маркетинговую политику мы строим на основе метода ценовой конкуренции, объема и качества предоставляемых услуг.

Комплексная программа реабилитации разработанная МАНМТ и КАН идеальна для захвата конкурентной ниши, создания имиджа эксклюзивного сервиса и, как следствие, достижения быстрой экономической эффективности от вложений в индустрию «Здоровья, долголетия и красоты».