



Предложение о продаже рентабельного
санаторно-курортного бизнеса в г. Ессентуки,
санаторий «Металлург»

Апрель 2014

Предлагается работающий бизнес с оценочной выручкой порядка 341 млн. руб в год, формируемой на коммерческих принципах



Активы бизнеса находятся в собственности, полностью подключены и бесперебойно работают

Территория

Удобное местоположение

- Центр курортной зоны города, шаговая близость от бальнеолечебниц и источников минеральной воды
- В 1.5 км от железнодорожного вокзала
- В 35 км от аэропорта «Минеральные Воды»
- В 1651 км от города Москва (трассы М4, М6, Р221)

Наличие благоустроенной территории

Долгосрочная аренда на земельный участок на 49 лет (до 2056 года)

Наличие соседних санаториев с хорошей репутацией



Решены все земельные вопросы

Здания/Коммуникации

Обновленные здания/сооружения

- 5 жилых корпусов со 100% обновленным номерным фондом
- Медицинский корпус
- Административный корпус
- Бассейн 5 дорожек по 25 метров

Обновленные системы коммуникаций

Оформлены правоустанавливающие документы

Высококвалифицированный персонал для технического обслуживания



Решены все вопросы по бесперебойной эксплуатации зданий/коммуникаций

Оборудование

Современное оборудование

позволяющее оказывать весь спектр реабилитационно-восстановительных процедур и оздоровления на высоком профессиональном уровне

Собственная новая газовая котельная запускается в апреле 2014 года



Решены все вопросы по бесперебойной работе оборудования

Бизнес-модель отлажена

Реализация

Эффективная многоканальная система сбыта

- 60% путевок реализуется собственным отделом сбыта
- 40% путевок реализуется через агентов, турагентства, страховые компании

Реализация 60% путевок обеспечивает безубыточную работу санатория

Операционная деятельность

Оказание санаторно-курортных услуг высокого качества

- Проживание
- Питание
- Лечение
- Дополнительные услуги

Обеспечение ресурсами

Наличие прямых договоров с ресурсоснабжающими организациями

Наличие прямых договоров на поставку продуктов питания с сетью «METRO» и местными производителями

Наличие эксклюзивных договоров на поставку медикаментов с муниципальными аптеками и производителями

Системы поддерживающие бизнес

IT

- «1С Бухгалтерия» (версия 8)
- АС «Управление услугами»
- «Консультант «плюс»
- АС «Охрана»

Финансы/Учет

- Финансовая/управленческая отчетность за 5 лет
- Прозрачный бизнес

Персонал

- Менеджмент подобран и показан результат
- Линейный персонал обучен и имеет опыт

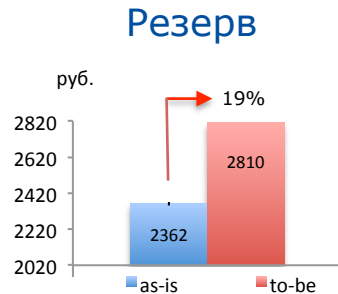


Отстроенная бизнес-модель позволяет предприятию работать эффективно

Профессиональный управляющий может повысить прибыльность бизнеса

Факторы

Средний чек



Аргументация

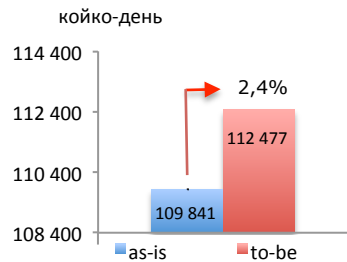
- Отказ от обязательной скидки для работников Обществ групп ОАО «ММК» (доля составляет 20%) , переход на коммерческую загрузку
- Средняя цена на рынке выше на 10,5%*



Эффект

Выручка
50 млн.руб.

Загрузка

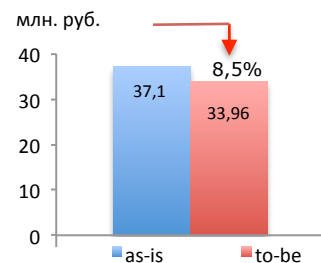


- По данным Бенчмарк** Существует резерв увеличения загрузки на 2,4%*



Выручка
6 -7 млн.руб.

Расходы на питание

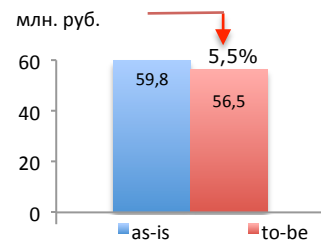


- По данным Бенчмарк** существует резерв снижения расходов на питание на 8,5%



Затраты
3 млн.руб.

Расходы на персонал



- По данным Бенчмарк** существует резерв снижения расходов на персонал на 5,5%



Затраты
3 млн.руб.

**Эффект на прибыль
50 - 60 млн.руб.**

ОБЪЕКТ ПРОДАЖИ

ВОЗМОЖНОСТИ ОПТИМИЗАЦИИ ОПЕРАЦИОННОЙ ДНЯТЕЛЬНОСТИ, ВЫЯВЛЕНИЕ УЗКИХ МЕСТ

Наименование	ООО «Санаторий «Металлург»»	Бенчмарк*
Производственные показатели 2013		
Потенциальная загрузка санатория, койко-дней	133 955	234 606
Фактическая загрузка санатория, койко-дней	109 841	198 016
Процент загрузки, %	82 	84,4
Операционные показатели 2013		
Среднее количество отдыхающих в день, чел.	301	543
Количество персонала, чел.	281 	434
Коэффициент обслуживания отдыхающих	1,07 	1,25
Питание на 1 человека в день, руб.	338	250
Финансовые показатели 2013		
Выручка от реализации, млн. руб	284, 3	432,3
ЕБИТДА, млн. руб.	53,2	61,8
Чистая прибыль, млн. руб.	37,8	55,0

ОБЪЕКТ ПРОДАЖИ

ОБЪЕКТ ПРОДАЖИ

Наименование	Текущая модель as-is	Предлагаемая модель to-be
Оптимизация операционной деятельности		
Расходы на персонал, млн. руб.	59,8	56,52 ↓ 5,5%
Расходы на питание, млн. руб.	37,1	33,96 ↓ 8,5%
Финансовые показатели 2013		
Выручка от реализации, млн. руб.	284,3	341,00 ↑ 20%
EBITDA, млн. руб.	53,2	116,51
Чистая прибыль, млн. руб.	37,8	88,31
EBITDA margin, %	18,7	34,17
Чистая рентабельность, %	13,3	25,9
Применяемые мультипликаторы		
EV/EBITDA		От 6 до 8
P/E		От 8 до 10
Оценка, млн. руб.		730
EV/EBITDA		От 700 до 930
P/E		От 705 до 885

Контактная информация

Дремов Владимир Владимирович - руководитель проектного офиса ОАО «ММК»

раб.: +7 (3519) 24-35-98
сот.: +7 912 401 83 39
факс: +7 (3519) 24-59-83
Dremov.VV@mmk.ru

Король Сергей Витальевич – начальник отдела управления собственностью ОАО «ММК»

раб.: +7(3519) 24-95-60
сот.: +7 951 251 67 36
факс: +7(3519) 25-44-01
Korol.SV@mmk.ru

Билык-Сарнацкий Игорь Леонидович – менеджер проектного офиса ОАО «ММК»

раб.: +7 (3519) 24-28-81
сот.: +7 3519 01 48 16
факс: +7 (3519) 25-44-01
Bilyk-Sarnatskiy.IL@mmk.ru