

- Группа основных игроков сохраняется, но есть изменения позиций внутри группы
- Существенного снижения выручки не произошло, несмотря на пандемию
- Растет зависимость от государства и оплаты по 442-ФЗ
- Открытость рынка остается низкой

Для подготовки обзора мы проанализировали открытую отчетность компаний, управляющих различными форматами стационаров для пожилых в Москве и области, по итогам отобрав 10 операторов с наибольшим объемом выручки. Такая выборка покрывает основную долю крупнейших игроков рынка, оставляя вне анализа компании, скрывающие показатели бизнеса.

Топ-10 операторов частных пансионатов для пожилых	
1	Опека (Группа компаний)
2	Senior Group (Группа компаний)
3	СКСС (Группа компаний)
4	Забота (Группа компаний)
5	Идиллия
6	Лейкомед
7	Время жизни
8	Медсервис Плюс (Группа компаний)
9	Маяк (Группа компаний)
10	Антарес

Компании (группы компаний) проранжированы по объему выручки по данным годовой бух. отчетности за 2021 г.

- В прошлом году совокупная выручка топ-10 составила 2,8 млрд руб., что на 10% ниже показателя 2020 г., но при этом 4 из 10 компаний показали рост выручки. Операторы данной выборки управляют более чем 50 пансионатами совокупной вместимостью свыше 4000 мест.
- По статистике, которую Фонд 60+ собирает в рамках проекта “Индикаторы”, 2021 год сопровождался снижением среднего уровня заполняемости частных пансионатов, которая в Москве и Московской области ушла ниже 65%, что было частично компенсировано ростом среднего чека. Высокая смертность старшего поколения от коронавируса и его последствий, а также ограничения на прием новых клиентов в период пандемии были главными негативными факторами для рынка.
- На рынке есть два действительно крупных оператора, работающих с пожилыми - Группа компаний “Опека” и Senior Group, которые серьезно отличаются по масштабам работы от остальных. Они нацелены на более высокий ценовой диапазон, работают не только в московском регионе, но и в других субъектах РФ, развивают направление домашнего ухода и другие услуги, сотрудничают с государством по 442-ФЗ и проектам ГЧП. Такая диверсификация обеспечивает в последние годы выручку, близкую к 1 млрд руб.
- Остальные операторы или больше сконцентрированы на одном регионе и на стационарном уходе за пожилыми, или располагают меньшим набором объектов под управлением, или работают в более низком ценовом диапазоне, или не получают существенных объемов финансирования от государства, или сочетают эти факторы, которые не позволяют добиться сравнимых с лидерами показателей выручки.

В то же время мы видим примеры операторов, показывающих серьезный рост бизнеса в том числе за счет привлечения коммерческих клиентов - это сеть “Забота”, оператор пансионата “Идиллия” и сеть “Маяк”. Последние два еще в 2020 году не входили в топ-10.

- Важный момент при анализе рынка - это вопрос отражения выручки операторов в отчетности. Типичный московский “коттеджный” пансионат (именно они формируют региональный рынок) с мощностью 50 мест при среднем чеке 1500 руб. и средней заполняемости приносит 20-25 млн руб. в год. Сети в 8-10 и более неформатных объектов в Московской области не являются редкостью, гораздо реже можно увидеть соответствующие объемам оказания услуг цифры в отчетности компаний.

Открытые компании в подавляющем большинстве входят в реестры поставщиков Москвы и(или) Московской области, что означает не только повышенный уровень раскрытия информации, но и “белые” выплаты субсидий соответствующим регионом за оказанные услуги по уходу. Более транспарентным рынок мог бы стать после лицензирования стационаров, однако этот процесс пока затягивается.

- Интерес к уходу за пожилыми с бюджетным финансированием растет. Так, тариф, установленный Москвой для стационаров, составляет от 1761 до 2944 руб. в день. Для редких пансионатов с более высоким уровнем цен это не слишком интересно, но клиенты по 442-ФЗ все равно привлекательны в плане стабильности и долгосрочности финансирования, возможности продажи дополнительных услуг. Большинство же пансионатов московского региона продает свои услуги ниже этих тарифов.

Однако только вхождение в реестр поставщиков социальных услуг, для многих непреодолимое из-за несоответствия требованиям к недвижимости, не означает автоматического получения клиентов, услуги которым будут софинансироваться из бюджета города или области. Процесс оформления документов достаточно сложен, к тому же государственные органы могут проявлять большую заинтересованность в направлении пожилых в подведомственные учреждения, а не частные пансионаты.

По сравнению, например, с Санкт-Петербургом, где сотрудничество с городом для операторов пансионатов является приоритетным, в московском регионе пока преобладают коммерческие услуги. Тем не менее, бюджетное финансирование нельзя назвать несущественным. В 2022 г. в бюджете Москвы на субсидии поставщикам социальных услуг заложено в целом 686 млн руб. и еще 1 млрд руб. отдельно на услуги по проекту для граждан старшего поколения. В бюджете Московской области по статье “Развитие негосударственного сектора социального обслуживания” предусмотрено 2,75 млрд руб.

ИНФОРМАЦИЯ ПО ТОП-10 ОПЕРАТОРОВ

ОПЕКА

Выручка: 1013 млн руб.

Пансионаты: 15 (в регионе - 5)

Группа, созданная Алексеем Мавриным, в 2019 г. смогла привлечь инвестиции от трех частных инвесторов-акционеров “Валента Фарм”, а в 2020 г. вышла на первое место среди операторов на российском рынке.

Ключевым рынком для “Опеки” остается Санкт-Петербург, но в московском регионе группа наращивает позиции. По словам Алексея Маврина, выручка в Москве и области в 2021 г. выросла на 40% и примерно такие же темпы роста планируются на текущий год. “Опека” уже работает по 442-ФЗ с городом и начинает работу с областью, готова увеличить объемы услуг по этому направлению.

SENIOR GROUP

Выручка: 797 млн руб.

Пансионаты: 3

Контролирующим собственником компаний Senior Group, занимающихся уходом за пожилыми, является медицинская группа EMC. Под руководством Алексея Сиднева Senior Group смогла изменить формат пансионатов, развить бизнес по надомному уходу, открыть флагманский гериатрический центр “Малаховка”, выйти в новые регионы - Санкт-Петербург, Ленинградская область, Казань, Нижний Новгород, Ярославль, Самара, Красноярск.

В отношении результатов 2021 г. Алексей Сиднев отмечает рост заполняемости и выручки пансионатов в Малаховке и Жуковке, но при этом снижение числа клиентов по 442-ФЗ в Москве как по стационарам, так и надомному уходу.

СКСС

Выручка: 289 млн руб.

Пансионаты: 7 (в регионе - 3)

Группа компаний, ранее известная как УКСС, связана с предпринимателем Алексеем Жидковым. В группе есть пансионат в Москве и два пансионата в области, но основной бизнес приходится на Ленинградскую область и Санкт-Петербург.

Отметим присутствие на рынке ухода целого ряда компаний, включая достаточно крупные сети, основанные выходцами из УКСС.

ЗАБОТА

Выручка: 191 млн руб.

Пансионаты: 5

Сеть Романа Матушевского и Петра Шапиро серьезно выросла по выручке в 2021 г. даже несмотря на закрытие одного пансионата в конце года. Все оставшиеся находятся в Московской области и при этом входят в реестр поставщиков социальных услуги Москвы.

КПЦ “УДАРНИК” (ПАНСИОНАТ “ИДИЛЛИЯ”)

Выручка: 125 млн руб.

Пансионаты: 1

Капитальный ремонт здания в Филях привел к созданию крупного по московским меркам пансионата, который начал активную работу в 2020 г. и позиционировался как городская резиденция для пожилых. Инвесторы проекта - Владимир Погребенко, Александр Клячин и Сергей Матюхин, планировали создание сети подобных объектов, но пока эти планы не реализовались.

ЛЕЙКОМЕД

Выручка: 87 млн руб.

Пансионаты: 1

Особенность пансионата в том, что он находится в Москве на 2-й Дубровской улице на базе Госпиталя для ветеранов войн №1 Департамента здравоохранения города Москвы.

ВРЕМЯ ЖИЗНИ

Выручка: 85 млн руб.

Пансионаты: 8

Единственный оператор из списка, не входящий в реестры поставщиков социальных услуг. Это одна из компаний предпринимателя Дмитрия Рыпалева, более известного по сети пансионатов “Теплые беседы”. Если рассматривать его аффилированные пансионаты в совокупности, то по коечной мощности они лидируют на региональном рынке.

МЕДСЕРВИС ПЛЮС

Выручка: 85 млн руб.

Пансионаты: 2

Пансионаты Владислава Зубкова находятся в Раменском и Серпухове, до сих пор работая только с коммерческими клиентами, несмотря на присутствие в реестре поставщиков социальных услуг. Начало работы по 442-ФЗ требует расходов, связанных с привлечением дополнительного персонала и увеличением документооборота, но оператор будет активизировать данное направление, так как в текущих условиях это перспективный вариант для увеличения выручки, объясняет Владислав Зубков.

МАЯК

Выручка: 83 млн руб.

Пансионаты: 3

Сеть под руководством Сергея Волкова в прошлом году очень быстро увеличивала клиентскую базу, добавив к пансионатам в Раменском и Химках внушительный по размерам объект в Дмитровском районе области.

АНТАРЕС (СЕТЬ “СЕРДЦА ПОКОЛЕНИЙ”)

Выручка: 63 млн руб.

Пансионаты: 2

Пансионаты сети находятся в Раменском и Шатурском районе области, компания входит в реестры поставщиков и Москвы и Московской области.

Фонд старшего поколения (Фонд 60+)

Фонд 60+ – некоммерческая организация, занимается проектами в сфере ухода, недвижимости и технологий для старшего поколения. Фонд находится в Санкт-Петербурге, ведет деятельность с 2010 г.

www.fund60plus.ruinfo@fund60plus.ru**Вадим Бараусов**v.barausov@fund60plus.ru

тел. +7 921 932-64-16