



پروژه بیمارستان ۱۰۰۰ تخت‌خوابی سلامت خاتم

طرحی که به‌واسطه‌ی مشاوره تأمین مالی دقیق، منابع را به پروژه متصل کرد.



معرفی پروژه و کارفرما



شرکت نسیم سلامت خاتم

از شرکت‌های زیرمجموعه‌های هلدینگ
نسیم سلامت پاسارگاد است که با هدف
احداث «شهرک سلامت خاتم» در شهر قم
فعالیت می‌کند.

ساختار شهرک سلامت:

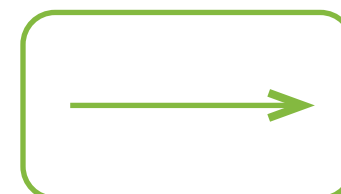
- درمانی (بیمارستان، کلینیک‌ها، گردشگری سلامت)
- رفاهی- اقامتی
- آموزشی

در گام نخست، این شرکت ساخت بیمارستانی با ظرفیت ۱۰۰۰ تخت را آغاز کرد؛ پروژه‌ای
کلان‌مقیاس که از سال ۱۳۹۶ شروع شده و اکنون در دست اجراست.



در پروژه‌هایی با این مقیاس، حجم سرمایه‌گذاری بالا، پیچیدگی
نهادهای ذیربط و نوسانات اقتصادی،
تأمین مالی را به یکی از بحرانی‌ترین بخش‌های مسیر اجرا تبدیل
می‌کند.
شرکت نسیم سلامت خاتم نیز با همین چالش‌ها مواجه شده بود،
من جمله:

- منابع داخلی محدود
- الزامات سخت‌گیرانه بانک
- لزوم اقناع سرمایه‌گذاران

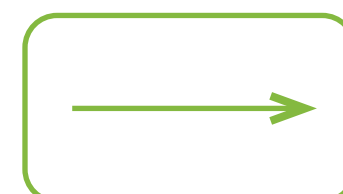




گروه مشاوره مانا به عنوان مشاور استراتژیک در حوزه تأمین مالی، در کنار تیم مدیریت پروژه قرار گرفت تا این مسیر را به شکل تخصصی طراحی و همراهی کند. از جمله اقدامات مهمی که صورت گرفت، می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- ۱ طراحی مدل ساختار سرمایه متناسب با نیازهای پروژه
- ۲ تدوین گزارش توجیهی مالی- اقتصادی بر اساس استانداردهای بانکی
- ۳ پشتیبانی در تعامل با بانک
- ۴ تسهیل فرآیند تصمیم‌گیری سهام‌داران برای تزریق سرمایه

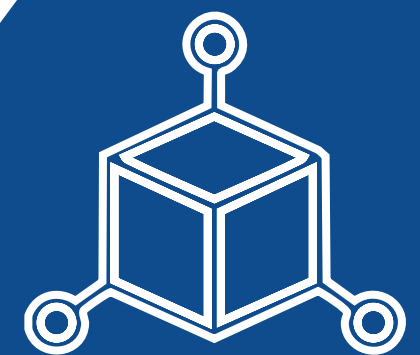
در ادامه به بررسی تأثیرات و نتایج هر کدام از خدمات می‌پردازیم.



- مدل پیشنهادی با در نظر گرفتن سطح ریسک، دوره بازگشت سرمایه و ظرفیت جریان نقدی پروژه تدوین شد.
- این ساختار، به شکلی طراحی شد که تعادل بین بدهی (Debt) و سرمایه (Equity) حفظ شود تا پروژه هم برای بانک و هم برای سهامداران قابل اتکا و جذاب باشد.

نتیجه:

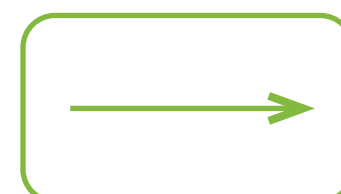
کاهش ریسک مالی پروژه و تسهیل پذیرش مدل توسط بانک و سرمایه‌گذاران.



- گزارش شامل پیش‌بینی هزینه‌های مورد نیاز سرمایه‌گذاری (CAPEX)، درآمد و هزینه‌های عملیاتی، جریان‌ات نقدی، شاخص‌های بازدهی و تحلیل حساسیت بر فاکتورهای موثر تصمیم‌گیری، بوده است.
- اطلاعات به‌صورت شفاف، مستند و مبتنی بر داده‌های واقعی بازار ارائه شد.

نتیجه:

ایجاد یک گزارش مستند و حرفه‌ای برای مذاکره با بانک، که منجر به اخذ تسهیلات شد.



- تعامل با نهادهای مالی صرفاً شامل ارائه مستندات نمی‌شود؛ بلکه شناخت زبان، منطق ارزیابی و فرآیند تصمیم‌گیری آن‌ها، عاملی تعیین‌کننده است.
- تیم مانا در جلسات کلیدی همراه شرکت بود و روایت درست از مدل مالی را منتقل کرد.

نتیجه:

تسریع فرآیند اعتبارسنجی و کاهش اصطکاک بین
ذینفعان مالی و کارفرما.



تسهیل فرآیند تصمیم‌گیری سهام‌داران برای تزریق سرمایه

- بخشی از مدل تأمین مالی به‌جای وام (Debt)، متکی بر تزریق داخلی توسط سهام‌داران (Equity) بود.
- با تحلیل شفاف سودآوری، ریسک و نقاط قوت پروژه، بستر اعتماد برای تأمین سرمایه از داخل هلدینگ فراهم شد.



نتیجه:

توجه سهام‌داران و تکمیل بخشی از منابع مورد نیاز بدون وابستگی صرف به بانک.

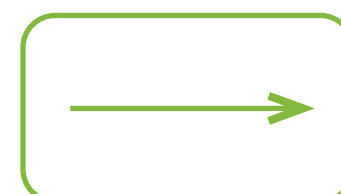




در پروژه‌های کلان صنعت سلامت،

**تأمین مالی به روایت مالی درست، مدل حرفه‌ای و شناخت منطق تصمیم‌گیری
منابع تأمین‌کننده بستگی دارد.**

**آنچه در پروژه بیمارستان ۱۰۰۰ تخت‌خوابی خاتم رقم خورد،
ترکیبی از تحلیل دقیق، مدل‌سازی ساختاریافته و همراهی در لحظات کلیدی
تصمیم‌گیری بود.**



اگر شما نیز با چالش‌های تأمین مالی پروژه‌های کلان صنعت سلامت مواجه هستید، ما آماده‌ایم تا دقیق، مطمئن و بی‌واسطه کنار شما باشیم.



Mana Group



[/https://manadvisory.com](https://manadvisory.com)



(+۹۸) ۲۱ ۲۶۳۷۴۵۶۵



info@manadvisory.com