

# Аптека

## Бизнес-план



## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ.....</b>	<b>10</b>
<b>ПРАВА НА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ.....</b>	<b>10</b>
<b>УРОВЕНЬ РИСКОВ И ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПЛАНА.....</b>	<b>10</b>
<b>ГЛАВА 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА.....</b>	<b>11</b>
<b>СУТЬ ПРОЕКТА .....</b>	<b>11</b>
<b>ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ПРОЕКТА .....</b>	<b>12</b>
<b>НАПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ УСИЛИЙ.....</b>	<b>13</b>
<b>ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА.....</b>	<b>13</b>
<b>ФИНАНСОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ И ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА .....</b>	<b>14</b>
<b>ГЛАВА 2. ЮРИДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ .....</b>	<b>16</b>
<b>НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ АКТЫ, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АПТЕЧНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ .....</b>	<b>16</b>
<b>ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ФОРМА .....</b>	<b>16</b>
<b>РЕГИСТРАЦИЯ ИП ИЛИ ООО .....</b>	<b>20</b>
<b>ТИП АПТЕЧНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ .....</b>	<b>23</b>
<b>КЛЮЧЕВЫЕ НОРМАТИВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ АПТЕЧНЫМ УЧРЕЖДЕНИЯМ ....</b>	<b>25</b>
ПОМЕЩЕНИЕ .....	25
ОБОРУДОВАНИЕ .....	26
АССОРТИМЕНТ.....	27
<b>ДОГОВОР АРЕНДЫ ИЛИ СВИДЕТЕЛЬСТВО О СОБСТВЕННОСТИ НА ПОМЕЩЕНИЕ.....</b>	<b>28</b>
<b>СОГЛАСОВАНИЕ ПЕРЕПЛАНИРОВОК.....</b>	<b>30</b>
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ ПЕРЕУСТРОЙСТВА ПОМЕЩЕНИЯ.....	30
ПРОЕКТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ .....	31
УПОЛНОМОЧЕННЫЕ ОРГАНЫ И ОРГАНИЗАЦИИ .....	33
<b>САНИТАРНО-ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ И ТРЕБОВАНИЯ ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ .....</b>	<b>34</b>
ПАКЕТ САНИТАРНЫХ ДОКУМЕНТОВ .....	34
САНИТАРНО-ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	36
ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	38
ДОКУМЕНТЫ ГОСПОЖНАДЗОРА (НЕКОТОРЫЕ СУБЪЕКТЫ) .....	40
<b>ПОДКЛЮЧЕНИЕ ОНЛАЙН-КЛАССЫ.....</b>	<b>42</b>
<b>МАРКИРОВКА ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ.....</b>	<b>43</b>
<b>РАЗРЕШЕНИЕ НА ТОРГОВЛЮ .....</b>	<b>43</b>
<b>РАЗРЕШЕНИЕ НА ВЫВЕСКУ .....</b>	<b>43</b>

<b>БЮДЖЕТ НА ОФОРМЛЕНИЕ РАЗРЕШИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ.....</b>	<b>45</b>
<b>ГЛАВА 3. МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ .....</b>	<b>47</b>
<b>КОЛИЧЕСТВО АПТЕК В РФ.....</b>	<b>47</b>
ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА АПТЕК.....	47
СТРУКТУРА РЫНКА ПО ТИПАМ АПТЕК .....	48
ДОЛЯ ОДИНОЧНЫХ АПТЕК НА РЫНКЕ.....	49
КРУПНЕЙШИЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА .....	50
<b>ПАРАМЕТРЫ РАБОТЫ АПТЕК В РФ .....</b>	<b>52</b>
ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ВЫРУЧКА ПО ТИПАМ АПТЕК .....	52
СРЕДНИЙ ЧЕК ПО ТИПАМ АПТЕК .....	54
КОЛИЧЕСТВО ЧЕКОВ В ДЕНЬ ПО ТИПАМ АПТЕК .....	55
ПЛОЩАДЬ АПТЕК .....	55
<b>ОБЪЕМ АПТЕЧНОГО РЫНКА В РФ .....</b>	<b>56</b>
ПРОДАЖИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В АПТЕКАХ .....	56
ОБЪЕМ ПРОДАЖ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В АПТЕКАХ В СТОИМОСТНОМ ВЫРАЖЕНИИ.....	56
ОБЪЕМ ПРОДАЖ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В АПТЕКАХ В КОЛИЧЕСТВЕННОМ ВЫРАЖЕНИИ.....	57
СТРУКТУРА ПРОДАЖ В АПТЕКАХ: РОССИЙСКИЕ / ИМПОРТНЫЕ ЛС .....	58
СТРУКТУРА ПРОДАЖ В АПТЕКАХ: РЕЦЕПТУРНЫЕ / БЕЗРЕЦЕПТУРНЫЕ ЛС .....	58
СТРУКТУРА ПРОДАЖ В АПТЕКАХ: ЖНВЛП / НЕ-ЖНВЛП .....	59
СТРУКТУРА ПРОДАЖ В АПТЕКАХ: ПО АТС-ГРУППАМ .....	60
СТРУКТУРА ПРОДАЖ В АПТЕКАХ: ПРЕПАРАТЫ С НАИБОЛЬШИМ ОБЪЕМОМ ПРОДАЖ.....	61
СТРУКТУРА ПРОДАЖ В АПТЕКАХ: ПО СТОИМОСТИ УПАКОВКИ ЛС .....	61
РОСТ ЦЕН НА ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ПРЕПАРАТЫ.....	62
ПРОДАЖА ПАРАФАРМАЦЕВТИКИ В АПТЕКАХ.....	63
ПРОДАЖИ БАД В АПТЕКАХ.....	63
ПРОДАЖИ КОСМЕТИКИ В АПТЕКАХ.....	65
ПРОДАЖИ ПРОЧЕГО НЕЛЕКАРСТВЕННОГО АССОРТИМЕНТА В АПТЕКАХ .....	68
РЫНОК ONLINE-АПТЕК .....	69
<b>АПТЕЧНЫЙ РЫНОК В 2020 ГОДУ.....</b>	<b>70</b>
РОСТ ПРОДАЖ В I КВ. ....	70
ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА.....	71
<b>ГЛАВА 4. КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА .....</b>	<b>73</b>
<b>ТИП АПТЕЧНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ .....</b>	<b>73</b>
<b>ОКАЗЫВАЕМЫЕ УСЛУГИ .....</b>	<b>73</b>
<b>ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ СЕРВИС .....</b>	<b>74</b>
<b>ГЛАВА 5. МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ .....</b>	<b>77</b>
<b>МАРКЕТИНГОВЫЕ ЦЕЛИ ПРОЕКТА.....</b>	<b>77</b>
<b>ВЫБОР МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ.....</b>	<b>77</b>

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ .....	77
УРОВЕНЬ КОНКУРЕНЦИИ .....	78
ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ .....	78
ТОРГОВАЯ ЗОНА .....	79
ИНФРАСТРУКТУРА .....	80
<b>ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА .....</b>	<b>81</b>
<b>АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА .....</b>	<b>86</b>
<b>ЗАКУПочНАЯ ПОЛИТИКА И ПОСТАВЩИКИ .....</b>	<b>88</b>
<b>РЕКЛАМНАЯ ПОЛИТИКА .....</b>	<b>90</b>
РЕКЛАМНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЭТАПА .....	90
БЮДЖЕТ МАРКЕТИНГА ОПЕРАЦИОННОГО ЭТАПА .....	92
<b>ПРОМОЦИОНАЛЬНАЯ РАБОТА.....</b>	<b>93</b>
<b>ТОЧКИ РОСТА АПТЕЧНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ.....</b>	<b>95</b>
<b>ГЛАВА 6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ЭТАП ПРОЕКТА.....</b>	<b>96</b>
<b>ПЛАН-ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА .....</b>	<b>96</b>
<b>ПОДБОР ПОМЕЩЕНИЯ .....</b>	<b>97</b>
<b>ПОДБОР ПЕРСОНАЛА .....</b>	<b>98</b>
<b>ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА .....</b>	<b>100</b>
<b>ОФОРМЛЕНИЕ РАЗРЕШИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ .....</b>	<b>100</b>
<b>ПРОЕКТИРОВАНИЕ .....</b>	<b>100</b>
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЕКТ .....	100
ДИЗАЙН-ПРОЕКТ .....	101
<b>РЕМОНТ ПОМЕЩЕНИЯ .....</b>	<b>102</b>
<b>РЕКЛАМНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ.....</b>	<b>102</b>
<b>ЗАКУПКА ОБОРУДОВАНИЯ И МЕБЕЛИ .....</b>	<b>102</b>
ТОРГОВАЯ ЗОНА .....	102
ВЫСТАВОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ .....	105
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ХРАНЕНИЯ.....	106
АДМИНИСТРАТИВНО-БЫТОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ .....	107
МЕБЕЛЬ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ АПТЕКИ.....	107
МЕСТО ТОВАРОВЕДА .....	108
МЕБЕЛЬ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПЕРСОНАЛА, ГАРДЕРОБНАЯ ЗОНА.....	108
<b>АВТОМАТИЗАЦИЯ АПТЕКИ .....</b>	<b>109</b>
<b>ПРОВЕДЕНИЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ .....</b>	<b>110</b>
ТЕЛЕФОННАЯ ЛИНИЯ И ИНТЕРНЕТ .....	110
ОХРАННО-ПОЖАРНАЯ СИГНАЛИЗАЦИЯ .....	111
СИСТЕМА ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЯ .....	111
<b>КЛИМАТ-СИСТЕМА И ВЕНТИЛЯЦИЯ .....</b>	<b>112</b>

ОСВЕЩЕНИЕ.....	112
САНТЕХНИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ .....	112
ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ .....	113
НЕПРЕДВИДЕННЫЕ РАСХОДЫ .....	113
ЗАКУПКА ПРОДУКЦИИ.....	113
БЮДЖЕТ РАСХОДОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЭТАПА .....	114
ФИНАНСИРОВАНИЕ РАСХОДОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЭТАПА .....	116
<b>ГЛАВА 7. ОПЕРАЦИОННЫЙ ЭТАП ПРОЕКТА .....</b>	<b>117</b>
ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА.....	117
ОСНОВНЫЕ СТАТЬИ РАСХОДОВ ОПЕРАЦИОННОГО ЭТАПА .....	117
ЗАКУПКА ТОВАРА .....	118
ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА .....	118
КОММУНАЛЬНЫЕ РАСХОДЫ .....	119
ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЯ .....	119
ОТОПЛЕНИЕ .....	119
ВОДОСНАБЖЕНИЕ.....	119
СТОИМОСТЬ ПОТРЕБЛЕНИЯ РЕСУРСОВ .....	120
УБОРКА ТЕРРИТОРИИ.....	120
АРЕНДНЫЕ РАСХОДЫ.....	121
РАСХОДЫ НА РЕКЛАМУ .....	121
РАСХОДЫ НА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЮ (ТЕЛЕФОНИЗАЦИЯ, АВТОМАТИЗАЦИЯ, ОХРАННО-ПОЖАРНАЯ СИГНАЛИЗАЦИЯ) .....	121
ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И РАСХОДЫ НА РЕМОНТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ .....	122
ПОКУПКА РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ .....	123
СТРАХОВАНИЕ ОБОРУДОВАНИЯ .....	124
ПРОЧИЕ РАСХОДЫ.....	124
<b>ОПЕРАЦИОННЫЙ БЮДЖЕТ РАСХОДОВ.....</b>	<b>125</b>
<b>ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА .....</b>	<b>125</b>
<b>ОСНОВНЫЕ СТАТЬИ ДОХОДОВ ОПЕРАЦИОННОГО ЭТАПА .....</b>	<b>126</b>
СТРУКТУРА ПРОДАЖ .....	126
НАЦЕНКА.....	126
СРЕДНИЙ ЧЕК И КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ .....	127
СЕЗОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ.....	127
ВЫХОД НА ПРОЕКТНУЮ МОЩНОСТЬ .....	128
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДОХОДЫ .....	128
<b>ОПЕРАЦИОННЫЙ БЮДЖЕТ ДОХОДОВ.....</b>	<b>128</b>
<b>ГЛАВА 8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА .....</b>	<b>130</b>
<b>УСЛОВИЯ И ДОПУЩЕНИЯ.....</b>	<b>130</b>

ИНФЛЯЦИЯ .....	130
НАЛОГОВОЕ ОКРУЖЕНИЕ .....	131
<b>ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ .....</b>	<b>132</b>
<b>ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ .....</b>	<b>134</b>
<b>ПРОГНОЗНЫЙ БАЛАНС .....</b>	<b>135</b>
<b>БЮДЖЕТ НАЛОГОВЫЙ ПЛАТЕЖЕЙ .....</b>	<b>135</b>
<b>ГЛАВА 9. ОЦЕНКА ПРОЕКТА .....</b>	<b>136</b>
<b>СТРУКТУРА ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ .....</b>	<b>136</b>
<b>АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ .....</b>	<b>136</b>
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА .....	136
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ .....	137
РАСЧЕТ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ .....	137
NPV, СРОК ОКУПАЕМОСТИ И IRR ПРОЕКТА .....	139
СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА .....	140
<b>ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ .....</b>	<b>141</b>
<b>ОСНОВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА .....</b>	<b>142</b>
<b>ГЛАВА 10. АНАЛИЗ РИСКОВ .....</b>	<b>143</b>
<b>ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ РИСКИ .....</b>	<b>143</b>
НЕСОБЛЮДЕНИЕ ГРАФИКА РАБОТ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЭТАПА ПРОЕКТА .....	143
ПРОВЕРКА КОНТРОЛИРУЮЩИХ ОРГАНОВ (СЭС, ПОЖАРНАЯ ИНСПЕКЦИЯ, НАЛОГОВАЯ ИНСПЕКЦИЯ И ПР.) .....	144
ПРОТИВОПРАВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ПРОТИВ ПРЕДПРИЯТИЯ (ПОГЛОЩЕНИЕ КРУПНЫМИ СЕТЯМИ, НЕЗАКОННЫЙ ПРИХОД НОВОГО УЧАСТНИКА РЫНКА И ПР.) .....	145
<b>КАДРОВЫЕ РИСКИ .....</b>	<b>146</b>
НЕХВАТКА КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ .....	146
НЕДОСТАТОЧНАЯ КВАЛИФИКАЦИЯ ПЕРСОНАЛА .....	146
ПЕРЕХОД ЛУЧШИХ СОТРУДНИКОВ К КОНКУРЕНТАМ .....	147
<b>РИСКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПОСТАВЩИКАМИ .....</b>	<b>148</b>
НАРУШЕНИЕ СРОКОВ ПОСТАВОК АПТЕЧНОЙ ПРОДУКЦИИ .....	148
ПОСТАВКА НЕКАЧЕСТВЕННОГО ТОВАРА .....	149
ПРЕКРАЩЕНИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА ВСЛЕДСТВИЕ ОТКАЗА ОСНОВНОГО ПОСТАВЩИКА РАБОТАТЬ С АПТЕКОЙ .....	149
<b>РИСКИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ .....</b>	<b>150</b>
ПРЕВЫШЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНО ДОПУСТИМОГО УРОВНЯ НАЦЕНКИ НА ЖВИНЛС .....	150
УСИЛЕНИЕ ЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ .....	151
НЕУДАЧНОЕ ПРОВЕДЕНИЕ АКЦИЙ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ СКИДОК .....	152
УЖЕСТОЧЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНО ДОПУСТИМОГО УРОВНЯ НАЦЕНКИ НА ЖВИНЛС .....	152
<b>ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РИСКИ .....</b>	<b>153</b>
ВЫХОД ИЗ СТРОЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ .....	153
РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ВОЗНИКНОВЕНИЕМ ПОЖАРОВ, ЗАТОПЛЕНИЯМИ И РАЗРУШЕНИЯМИ .....	154

<b>ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ</b> .....	<b>155</b>
ПРЕВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО БЮДЖЕТА .....	155
РИСК ЛИКВИДНОСТИ .....	156
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И РЫНОЧНЫЕ РИСКИ</b> .....	<b>156</b>
СОКРАЩЕНИЕ СПРОСА.....	156
УХУДШЕНИЕ МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ АПТЕКИ .....	157
ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ КОНКУРЕНТОВ В БЛИЖАЙШЕЙ ОКРЕСТНОСТИ АПТЕКИ.....	158
<b>ОБСТОЯТЕЛЬСТВА НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ (ФОРС-МАЖОР)</b> .....	<b>159</b>
<b>ГЛАВА 11. ПРИЛОЖЕНИЯ К БИЗНЕС-ПЛАНУ</b> .....	<b>160</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ВЫРУЧКА, СРЕДНИЙ ЧЕК И КОЛИЧЕСТВО ЧЕКОВ В ДЕНЬ В ТОП-100 АПТЕЧНЫХ СЕТЕЙ РФ</b> .....	<b>160</b>
<b>ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INVENTICA</b> .....	<b>165</b>

## ПЕРЕЧЕНЬ ТАБЛИЦ

Таблица 1.	График расходов инвестиционного этапа (в тыс. RUR) .....	14
Таблица 2.	Основные инвестиционно-финансовые показатели проекта .....	14
Таблица 3.	Сравнение форм собственности (ИП и ООО) .....	19
Таблица 4.	Инвестиционный бюджет на оформление разрешительных документов и лицензий по проекту, тыс. RUR .....	45
Таблица 5.	ТОП-30 аптечных сетей по объему продаж, 2019 г. ....	51
Таблица 6.	Продажи лекарственных средств в аптеках по АТС-группам, 2019 г. ....	60
Таблица 7.	ТОП-20 препаратов по объему розничных Продаж в аптеках, 2019 г. ....	61
Таблица 8.	ТОП-10 типов БАД по объему розничных Продаж в аптеках, 2019 г. ....	65
Таблица 9.	Выручка крупнейших online-аптек, 2019 г. ....	70
Таблица 10.	Сравнение маркетинговой стратегии позиционирования аптек с большой проходимостью и расположенных в «спальных» районах.....	80
Таблица 11.	Принцип формирования ассортимента аптеки.....	86
Таблица 12.	Рекламные мероприятия и бюджет маркетинга инвестиционного этапа .....	91
Таблица 13.	Рекламные мероприятия и бюджет маркетинга операционного этапа .....	92
Таблица 14.	Зависимость комиссии риэлторского агентства от месячной арендной платы за помещение..	98
Таблица 15.	Площадь помещений аптеки .....	98
Таблица 16.	Стоимость проведения ремонтно-строительных работ .....	102
Таблица 17.	Оборудование для торгового зала аптеки.....	104
Таблица 18.	Выставочное борудование.....	105
Таблица 19.	Оборудование материальных комнат.....	106
Таблица 20.	Оборудование и мебель для заведующего аптеки .....	107
Таблица 21.	Оборудование и мебель для заведующего аптеки .....	108
Таблица 22.	Оборудование и мебель для персонала, гардеробной зоны .....	108
Таблица 23.	Оборудование и мебель для заведующего аптеки .....	110
Таблица 24.	Оборудование охранно-пожарной сигнализации.....	111
Таблица 25.	Оборудование системы видеонаблюдения .....	112
Таблица 26.	Сантехническое оборудование .....	112
Таблица 27.	Расходы на первоначальную закупку продукции .....	114
Таблица 28.	Бюджет расходов инвестиционного этапа (тыс. RUR).....	115
Таблица 29.	Финансирование инвестиционного этапа проекта (в тыс. RUR).....	116
Таблица 30.	Расходы на закупку аптечной продукции (тыс. RUR).....	118
Таблица 31.	Штатное расписание .....	118
Таблица 32.	Расчет потребляемой воды.....	120
Таблица 33.	Стоимость основных видов ресурсов (тыс. RUR) .....	120
Таблица 34.	Стоимость уборки территории (тыс. RUR).....	121
Таблица 35.	Расходы на рекламу и стимулирование продаж (тыс. RUR).....	121
Таблица 36.	Параметры для расчета затрат на обслуживание систем телекоммуникации .....	122
Таблица 37.	Текущие расходы на телекоммуникацию (тыс. RUR) .....	122
Таблица 38.	Параметры для расчета затрат на ремонт техники и динамика общехозяйственных расходов и расходов на ремонт техники (тыс. RUR).....	123
Таблица 39.	Затраты на покупку расходных материалов (тыс. RUR).....	124
Таблица 40.	Операционный бюджет расходов.....	125
Таблица 41.	Структура продаж аптеки в стоимостном выражении .....	126
Таблица 42.	Наценки (в % от закупочной цены) .....	127
Таблица 43.	Операционный бюджет доходов (с НДС) .....	128
Таблица 44.	Темпы инфляции .....	130
Таблица 45.	Ставки основных налогов.....	131

Таблица 46.	Ставки взносов в государственные внебюджетные фонды .....	132
Таблица 47.	Прогноз изменения предельной заработной платы, используемой при расчете суммы страховых выплат на период 2020-2025 гг., тыс. RUR .....	132
Таблица 48.	Отчет о прибылях и убытках (в тыс. RUR) .....	133
Таблица 49.	Отчет о движении денежных средств (в тыс. RUR) .....	134
Таблица 50.	Балансовый отчет, тыс. RUR (на конец года) .....	135
Таблица 51.	Бюджет налоговых платежей (в тыс. руб.) .....	135
Таблица 52.	Показатели рентабельности .....	136
Таблица 53.	Исходные данные для расчета стоимости собственного капитала .....	138
Таблица 54.	Расчет WACC .....	139
Таблица 55.	Расчет NPV .....	139
Таблица 56.	Расчет NPV+TV .....	140
Таблица 57.	Основные инвестиционно-финансовые показатели проекта .....	142
Таблица 58.	Изменение ключевых показателей при увеличении сроков инвестиционного этапа на 1 месяц .....	143
Таблица 59.	Изменение ключевых показателей при несоблюдении санитарно-эпидемиологических и пожарных условий работы аптеки .....	144
Таблица 60.	Изменение ключевых показателей при снижении стоимости услуг на 1% .....	151
Таблица 61.	Изменение ключевых показателей при превышении инвестиционного бюджета на 1% .....	155
Таблица 62.	Изменение ключевых показателей при уменьшении планового объема продаж .....	157

## ПЕРЕЧЕНЬ ГРАФИКОВ

График 1.	Динамика количества аптечных учреждений в России (тыс. шт), 2011-2019 гг. ....	47
График 2.	Количество жителей, обслуживаемых одной аптекой, 2018 г. ....	48
График 3.	Динамика ввода в действие нового жилья в РФ, 2011-2019 гг. ....	48
График 4.	Уровень концентрации участников рынка, 2017-2019 гг. ....	50
График 5.	Динамика ежемесячной выручки аптек в РФ, 2016-2019 гг. ....	52
График 6.	Динамика среднемесячной выручки по типам аптек .....	52
График 7.	Динамика среднего чека в аптеках РФ .....	54
График 8.	Динамика среднего чека по сетевой принадлежности аптек .....	54
График 9.	Средний чек по типам аптек .....	55
График 10.	Количество чеков в день в аптеках в зависимости от типа аптеки .....	55
График 11.	Динамика средней площади торгового зала в аптеках РФ (кв.м.), 2011-2019 гг. ....	56
График 12.	Динамика объема коммерческого рынка лекарственных средств в стоимостном выражении, 2015-2019 гг. ....	57
График 13.	Динамика объема коммерческого рынка лекарственных средств в количественном выражении, 2015-2019 гг. ....	57
График 14.	Динамика стоимостного объема продаж парафармацевтики в аптеках, 2013-2019 гг. ....	63
График 15.	Динамика объема продаж БАД в стоимостном и количественном выражениях, 2015-2019 гг. ....	64
График 16.	Динамика объема продаж косметики в аптеках в стоимостном и количественном выражениях, 2015-2019 гг. ....	66
График 17.	Сезонность продаж аптеки .....	128
График 18.	Доходы, расходы и чистая прибыль по проекту .....	137
График 19.	Чистая прибыль по проекту нарастающим итогом .....	137
График 20.	Денежный поток и NPV нарастающим итогом .....	140
График 21.	Чувствительность NPV к изменению объема продаж .....	141
График 22.	Чувствительность чистой прибыли к изменению объема продаж .....	141

## ПЕРЕЧЕНЬ ДИАГРАММ

Диаграмма 1.	Структура рынка по типам аптечных учреждений, 2011-2019 гг.....	49
Диаграмма 2.	Структура аптек по сетевому признаку. 2016-2018 гг. ....	49
Диаграмма 3.	Доля несетевой аптечной розницы в выручке в зависимости от региона, 2018 г. ....	50
Диаграмма 4.	Структура аптек по размеру дохода .....	53
Диаграмма 5.	Структура продаж лекарственных средств (российские / импортные) в стоимостном и количественном выражениях, 2018-2019 гг. ....	58
Диаграмма 6.	Структура продаж лекарственных средств (рецептурные / безрецептурные) в стоимостном и количественном выражениях, 2018-2019 гг. ....	59
Диаграмма 7.	Структура продаж лекарственных средств (ЖНВЛП / не-ЖНВЛП) в стоимостном и количественном выражениях, 2018-2019 гг. ....	59
Диаграмма 8.	Структура розничных продаж лекарственных средств по стоимости упаковки, 2018-2019 гг. ....	62
Диаграмма 9.	Структура продаж БАД в аптеках по цене упаковки, 2019 г. ....	64
Диаграмма 10.	Структура продаж косметики в аптеке по продуктовым сегментам, 2018-2019 гг. ....	67
Диаграмма 11.	Структура продаж косметики в аптеках по целевому назначению продукта, 2019 г. ....	67
Диаграмма 12.	Структура продаж нелекарственного ассортимента в аптеках, 2019 г. ....	68
Диаграмма 13.	Структура инвестиционных расходов.....	115
Диаграмма 14.	Структура операционных расходов .....	136

## ПЕРЕЧЕНЬ РИСУНКОВ

Рисунок 1.	Порядок получения заключения СЭС .....	37
Рисунок 2.	План-график инвестиционного этапа .....	97
Рисунок 3.	Схематичное расположение торгового оборудования в аптеке с закрытой выкладкой товара .....	103
Рисунок 4.	Определение оптимального расположения товара в витринах аптеки.....	103
Рисунок 5.	Схема автоматизации работы аптеки .....	109
Рисунок 6.	Организационная структура аптеки.....	117

# ГЛАВА 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

## СУТЬ ПРОЕКТА

Настоящий документ является бизнес-планом организации аптеки. По всем ключевым вопросам настоящий бизнес-план является типовым – его реализация возможна в любом субъекте Российской Федерации. При составлении финансового плана значения параметров, определяющих региональную специфику (арендные ставки, заработные платы, уровень платежеспособного спроса), были приняты в привязке к Москве.

- **Начало проекта:** октябрь 2020 года
- **Тип торгового предприятия:** аптека
- **Форма торговли:** закрытая выкладка
- **Основные услуги:** реализация готовых лекарственных препаратов (в том числе гомеопатических) по рецептам и без рецептов врача без права изготовления лекарственных средств; продажа предметов личной гигиены (в частности, средств ухода за кожей, волосами, ароматических масел и других), лечебного, детского и диетического питания (в частности, пищевых добавок лечебного и профилактического назначения и других), косметической и парфюмерной продукции и прочих средств парафармацевтики.
- **Дополнительные услуги:** телефонная справочная, заказ отсутствующей продукции, выдача заказов [www.apteka.ru](http://www.apteka.ru).
- **Площадь аптеки:** всего 52 м<sup>2</sup>, в том числе площадь торгового зала – ... м<sup>2</sup>, складских и подсобных помещений – ... м<sup>2</sup>, административно-бытовых помещений – ... м<sup>2</sup>.
- **Условия аренды:** долгосрочная аренда
- **Ширина ассортимента:** ... позиций
- **Глубина ассортимента:** ...
- **Стоимостная структура продаж:** Парафармацевтика – 20,4% (в т.ч. БАД – 4,9%, косметические средства – 3,7%, прочие парафармацевтические товары – ...%); ЖВинЛС – ...%, не-ЖВинЛС – 51,2%.
- **Ассортиментная структура продаж:** ...
- **Среднее число покупателей:** 160 чел./день
- **Средний чек:** ... руб.

- Средняя торговая наценка:
  - Парафармацевтика: БАД – 36,5%, лечебные косметические средства – 39,5%, селективная косметика ...%, косметика mass-market – ...%, прочие товары –40%;
  - ЖВинЛС: менее 500 руб. за уп. – ...%, свыше 500 руб. за уп. – 11%;
  - не-ЖВинЛС – ...%.
- ...

## ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ПРОЕКТА

...

## НАПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ УСИЛИЙ

...

## ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Для реализации проекта необходимо инвестировать сумму в размере ... тыс. RUR с НДС.

---

ТАБЛИЦА 1. ГРАФИК РАСХОДОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЭТАПА (В ТЫС. RUR)

...

## ФИНАНСОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ И ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА

---

ТАБЛИЦА 2. ОСНОВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА

...

Проект выйдет на положительную чистую приведенную стоимость (NPV), рассчитанную без учета выплаты процентов по кредиту при реализации продукции и услуг на уровне ...% от запланированных показателей. Чистая прибыль проекта будет равна нулю при объеме продаж равном ...% от уровня, заложенного в базовом сценарии.

## ГЛАВА 2. ЮРИДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ

---

### НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИЕ УЧРЕЖДЕНИЙ

### ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

### АПТЕЧНЫХ АКТЫ,

Нормативное поле отрасли представлено следующими документами:

- ...

### ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ФОРМА

Одним из первых вопросов для начала реализации проекта является выбор организационно-правовой формы, максимально эффективной для осуществления деятельности. ...

Наиболее распространенными организационно-правовыми формами, используемыми при создании небольших коммерческих компаний, являются: Общество с ограниченной ответственностью (ООО) и Индивидуальный предприниматель (ИП).

Основное отличие данных правовых форм заключается в следующем:

- *Страховые взносы*

Индивидуальные предприниматели независимо от наличия работников и выбранной системы налогообложения обязаны перечислять страховые взносы на обязательное медицинское и пенсионное страхование за «себя» (даже если он не ведет никакой деятельности и не получает никакой прибыли). До 2018 г. размер этих взносов ежегодно менялся, в зависимости от величины МРОТ, но с 2018 г. сумма фиксированных взносов более не привязана к МРОТ, ее точный размер установлен в ст. 430 НК РФ (в 2020 году общая сумма фиксированных взносов составляет 40 874 рублей).

Также индивидуальным предпринимателям, годовой доход которых за 2020 г. будет больше 300 000 рублей, придется дополнительно заплатить 1% от суммы доходов, превысивших эти 300 000 рублей до 1 апреля следующего года.

- *Вывод денег из бизнеса*

В отличие от ООО, ИП вправе распоряжаться своим доходом в любое время, удобным ему способом (брать деньги из кассы, снимать с расчетного счета, осуществлять переводы). Владелец ООО чаще всего выводит деньги посредством выплаты дивидендов. Дивиденды

выплачиваются из чистой прибыли компании, которая остается после уплаты всех необходимых налогов и сборов. Распределять доход ООО можно ежеквартально, раз в полгода или по итогам года. С дивидендов также удерживается НДФЛ в размере 13%.

- ...
- ...

---

ТАБЛИЦА 3. СРАВНЕНИЕ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ (ИП И ООО)

...

Организационно-правовая форма практически не влияет на возможный ассортимент лекарств и выбор вида аптеки при её открытии. Однако создает непреодолимые препятствия в случае отсутствия у индивидуального предпринимателя фармацевтического образования - лицензирующий орган не выдаст ИП лицензию на осуществление фармацевтической деятельности. Таким образом, в случае, если Инициатор проекта имеет фармацевтическое образование, он имеет возможность зарегистрироваться в организационно-правовой форме «индивидуальный предприниматель», в ином случае необходима регистрация в качестве юридического лица (ООО) и найм заведующего с необходимым образованием и стажем работы.

...

## РЕГИСТРАЦИЯ ИП ИЛИ ООО

...

## ТИП АПТЕЧНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Вторым шагом на пути реализации проекта является выбор формата аптечного учреждения. Согласно Приказу Минздравсоцразвития РФ от 27 июля 2010 года N 553н «Об утверждении видов аптечных организаций» аптечные организации могут быть представлены:

- Аптеками:
  - готовых лекарственных форм;
  - производственная;
  - производственная с правом изготовления асептических лекарственных препаратов.
- Аптечными пунктами,
- Аптечными киосками.

Действующий Приказ не содержит детализированной информации по критериям отнесения аптечного учреждения в тому или иному виду. Ранее действовавшие документы – Приказ № 319 от 03.05.2005г. «Об утверждении видов аптечных учреждений», на смену которому пришел Приказ N 553н, Отраслевой стандарт 91500.05.0007-2003 «Правила отпуска (реализации) лекарственных

средств в аптечных организациях. Основные положения» – четко дифференцировали типы аптек, регламентируя функционал учреждений.

В настоящее время Роспотребнадзор классифицирует аптеки в зависимости от набора основных функций и услуг, а также от перечня разрешенных к реализации медицинских и лекарственных средств.

...

Ключевым отличием аптечного киоска от аптечного пункта является невозможность реализации в киоске рецептурных лекарств. Через аптечные киоски могут реализовываться исключительно лекарственные средства, отпускаемые без рецепта врача. В остальном, они ведут ту же деятельность, что и аптечные пункты, соответственно, требования, предъявляемые к аптечным киоскам, в основном те же.

Поскольку к обычной аптеке предъявляется на порядок больше требований, нежели к аптечному киоску или пункту, последние более привлекательны для бизнесменов, которые только осваивают аптечный сегмент. Тем не менее, выбор типа аптечного учреждения во многом зависит от ...

## КЛЮЧЕВЫЕ НОРМАТИВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ АПТЕЧНЫМ УЧРЕЖДЕНИЯМ

### ПОМЕЩЕНИЕ

...

### ОБОРУДОВАНИЕ

...

### АССОРТИМЕНТ

Контролирующие службы предъявляют серьезные требования не только к помещению и персоналу аптеки, но также к ее ассортименту. В Приложении №4 Распоряжения Правительства № 2782 «Об утверждении перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов на 2020 год, а также перечней лекарственных препаратов для медицинского применения и минимального ассортимента лекарственных препаратов, необходимых для оказания медицинской помощи» представлен минимальный список фармацевтической продукции, который должен реализовываться в аптечных учреждениях. Отсутствие в аптеке препаратов из обозначенного ассортимента является основанием для привлечения ее к административной ответственности по ч. 4 ст. 14.1 КоАП РФ.

Содержащиеся в Распоряжении Правительства № 2782 жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты могут реализовываться участниками рынка в соответствии с жестко

фиксированной наценкой. В каждом субъекте Российской Федерации устанавливаются индивидуальные максимальные размеры оптовых и розничных надбавок. Реестр предельных отпускных цен на ЖНВЛС 2020 представлен на сайте МинЗдрава.

Среди прочих требований ...

## ДОГОВОР АРЕНДЫ ИЛИ СВИДЕТЕЛЬСТВО О СОБСТВЕННОСТИ НА ПОМЕЩЕНИЕ

...

## СОГЛАСОВАНИЕ ПЕРЕПЛАНИРОВОК

...

## САНИТАРНО-ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ И ТРЕБОВАНИЯ ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ



### ПАКЕТ САНИТАРНЫХ ДОКУМЕНТОВ

Помещение для размещения в нем аптечного учреждения должно соответствовать санитарно-эпидемиологическим требованиям, регламентированным Роспотребнадзором:

- СанПиН 2.1.2.2645-10 «Санитарно-эпидемиологические требования к условиям проживания в жилых зданиях и помещениях»;
- СанПиН 2.2.1/2.1.1.1278-03 «Гигиенические требования к естественному, искусственному и совмещенному освещению жилых и общественных зданий»;
- ...
- ...

...

Участники рынка рекомендуют начинать оформление документов на получение заключения СЭС на этапе «грязных» ремонтных работ – как правило, Роспотребнадзор выезжает на проведение лабораторных исследований через 3 недели после получения заявки, к этому времени ремонтные работы переходят в этап «чистых» работ.

Дополнительно, на момент проведения проверки, на помещение аптеки должен быть оформлен следующий пакет санитарных документов: ...

## ●●● САНИТАРНО-ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

...

---

РИСУНОК 1. ПОРЯДОК ПОЛУЧЕНИЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ СЭС

...

## ●●● ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

...

Соискатель лицензии для осуществления фармацевтической деятельности должен соответствовать следующим лицензионным требованиям:

- a) ...
- b) наличие у руководителя организации (за исключением медицинских организаций), деятельность которого непосредственно связана с оптовой торговлей лекарственными средствами, их хранением, перевозкой и (или) розничной торговлей лекарственными препаратами, их отпуском, хранением, перевозкой и изготовлением:
  - для осуществления фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств для медицинского применения - высшего фармацевтического образования и стажа работы по специальности не менее 3 лет либо среднего фармацевтического образования и стажа работы по специальности не менее 5 лет, сертификата специалиста;
  - для осуществления фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств для ветеринарного применения - высшего или среднего фармацевтического либо высшего или среднего ветеринарного образования, стажа работы по специальности не менее 3 лет, сертификата специалиста;

...

Для получения лицензии соискатель лицензии направляет или представляет в лицензирующий орган заявление и документы:

1. ...

## ●●● ДОКУМЕНТЫ ГОСПОЖНАДЗОРА (НЕКОТОРЫЕ СУБЪЕКТЫ)

В некоторых регионах при открытии аптеки также требуется получение заключения Госпожнадзора о соответствии помещения требованиям пожарной безопасности на осуществление фармацевтической деятельности.

Перечень документов для получения заключения Госпожнадзора:

1. ...

## ПОДКЛЮЧЕНИЕ ОНЛАЙН-КЛАССЫ

...

## МАРКИРОВКА ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ

1 июля 2020 года вводится обязательная маркировка для всех лекарств. Для начала работы аптечному учреждению в системе маркировки лекарств «Честный ЗНАК» необходимо: ...

## РАЗРЕШЕНИЕ НА ТОРГОВЛЮ

...

## РАЗРЕШЕНИЕ НА ВЫВЕСКУ

...

## БЮДЖЕТ НА ОФОРМЛЕНИЕ РАЗРЕШИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ

Общая величина инвестиций, необходимая на оформление разрешительных документов и лицензий по проекту, составляет **... тыс. RUR с НДС.**

---

ТАБЛИЦА 4. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БЮДЖЕТ НА ОФОРМЛЕНИЕ РАЗРЕШИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ И ЛИЦЕНЗИЙ ПО ПРОЕКТУ, ТЫС. RUR

...

*Источник: Inventica на основе консультаций с менеджерами Роспотребнадзора*

## ГЛАВА 3. МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

### КОЛИЧЕСТВО АПТЕК В РФ

#### ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА АПТЕК

По данным Федеральной службы государственной статистики, на начало 2019 года в РФ действовало ... ед. аптечных учреждений. Ежегодный прирост количества участников рынка в последние 9 лет фиксируется на уровне 3,9% в год, что эквивалентно росту рынку примерно на 2 100 участников в год.

ГРАФИК 1. ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА АПТЕЧНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РОССИИ (ТЫС. ШТ), 2011-2019 ГГ.

*Примечание: данные приведены на начало года*

*Источник: Inventica по данным Федеральной службы государственной статистики*

Наибольшее количество аптек расположено в Центральном и Приволжском федеральных округах, где одна аптека обслуживает в среднем ... чел. и ... чел. соответственно. Наибольшее пространство для прихода новых игроков наблюдается в Северо-Кавказском и Дальневосточном округах, где одна аптека обслуживает на 45-50% больше жителей, чем в среднем по стране (... чел. в СКФО и ... чел. в ДФО против 2 238 чел. в целом по РФ).

ГРАФИК 2. КОЛИЧЕСТВО ЖИТЕЛЕЙ, ОБСЛУЖИВАЕМЫХ ОДНОЙ АПТЕКОЙ

*Источник: Inventica по данным ...*

Ежегодный прирост рынка на уровне 2 100 аптек обусловлен в первую очередь ростом ввода нового жилья. Ежегодно создаваемый новый рынок рассчитан на обслуживание около 4,7 млн. чел. (2 100 аптек x 2 238 чел.), большая часть которых переезжает в новые жилые кварталы в связи с покупкой первичного жилья в новостройках. ...

ГРАФИК 3. ДИНАМИКА ВВОДА В ДЕЙСТВИЕ НОВОГО ЖИЛЬЯ В РФ, 2011-2019 ГГ.

## ПАРАМЕТРЫ РАБОТЫ АПТЕК В РФ

### ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ВЫРУЧКА ПО ТИПАМ АПТЕК

В среднем по рынку в 2019 году ежемесячный оборот одной аптеки составлял в РФ ... млн. руб. в последние 3 года ежегодный прирост продаж составляет около 4% в год. Размер выручки значительно дифференцирован по типам аптек.

ГРАФИК 4. ДИНАМИКА ЕЖЕМЕСЯЧНОЙ ВЫРУЧКИ АПТЕК В РФ, 2016-2019 ГГ.

...

В разрезе сетевого признака наибольший объем продаж демонстрируют федеральные и региональные сети. Одиночная аптека генерирует доход в 2 раза меньше, чем аптеки, входящие в крупные сети. ...

ГРАФИК 5. ДИНАМИКА СРЕДНЕМЕСЯЧНОЙ ВЫРУЧКИ ПО ТИПАМ АПТЕК

...

ДИАГРАММА 1. СТРУКТУРА АПТЕК ПО РАЗМЕРУ ДОХОДА

...

### СРЕДНИЙ ЧЕК ПО ТИПАМ АПТЕК

В 2018 году средний чек в аптеках РФ составлял ... руб. За период с 2016 г. по 2018 г. средний чек продемонстрировал суммарный рост на ...%.

ГРАФИК 6. ДИНАМИКА СРЕДНЕГО ЧЕКА В АПТЕКАХ РФ

...

Средний чек в аптеках федеральных сетей в среднем на ...% выше, чем в одиночных аптеках. Отметим, что процесс снижения среднего чека наблюдается именно в сегменте одиночных аптек. В целом по рынку наиболее низкий средний чек свойственен сегменту малых локальных аптек и одиночных аптек.

ГРАФИК 7. ДИНАМИКА СРЕДНЕГО ЧЕКА ПО СЕТЕВОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ АПТЕК

...

Детализированные данные по выручке, среднему чеку и количеству чеков в день в ТОП-100 аптечных сетей представлены в Приложении.

## ГЛАВА 4. КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА

---

...

## ГЛАВА 5. МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ

### РЕКЛАМНАЯ ПОЛИТИКА

#### РЕКЛАМНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЭТАПА

ТАБЛИЦА 5. РЕКЛАМНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ И БЮДЖЕТ МАРКЕТИНГА ИНВЕСТИЦИОННОГО ЭТАПА

НАИМЕНОВАНИЕ	ОПИСАНИЕ	СТОИМОСТЬ
Наружная реклама		
Вывеска	Изготовление вывески – 2,1 кв. м. по ... тыс. RUR Дизайн вывески - ... тыс. RUR Монтаж вывески – 30% от стоимости	... тыс. RUR
ИТОГО, наружная реклама		... тыс. RUR
POS-материалы		
Визитки	Печать – ... тыс. RUR за 1 000 шт. односторонние цветные	... тыс. RUR
Листовки	Печать – ... тыс. RUR за 1 000 шт. цветные	... тыс. RUR
Печать дисконтных карт	Печать – ... тыс. RUR за 100 шт.	... тыс. RUR
Распространение POS-материалов	... тыс. руб. за час работы	... тыс. руб.
ИТОГО, POS-материалы		... тыс. RUR
...		

#### БЮДЖЕТ МАРКЕТИНГА ОПЕРАЦИОННОГО ЭТАПА

## ГЛАВА 6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ЭТАП ПРОЕКТА

### ПЛАН-ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

...

### ЗАКУПКА ОБОРУДОВАНИЯ И МЕБЕЛИ

#### ТОРГОВАЯ ЗОНА

...

ТАБЛИЦА 6. ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ТОРГОВОГО ЗАЛА АПТЕКИ

НАИМЕНОВАНИЕ ОБОРУДОВАНИЯ	ГРАФИЧЕСКОЕ ИЗОБРАЖЕНИЕ	КОЛ- ВО	ЦЕНА ЗА ЕД., ТЫС. РУБ. (С НДС)	ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ, ТЫС. РУБ. (С НДС)
Прилавок (касса) (900x630x2200)		1	9,6	9,6
Витрина (900x400x2200)		8	8,7	69,6
Витрина угловая (640x640x2200)				
Дверной блок (700x350x2200)				
Витрина в зале (900x350x2200)				
Стеллаж 10 ящичков (900x440x2200)				

## ГЛАВА 7. ОПЕРАЦИОННЫЙ ЭТАП ПРОЕКТА

### ОСНОВНЫЕ СТАТЬИ РАСХОДОВ ОПЕРАЦИОННОГО ЭТАПА

- ...

#### КОММУНАЛЬНЫЕ РАСХОДЫ

##### ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЯ

В соответствии с объемом закупаемого технологического оборудования аптека будет потреблять ... кВт мощности, при этом ... кВт придется на обслуживание климат-системы и вентиляции, ... кВт – на освещение и ... кВт – на прочее потребление электроэнергии.

В соответствии с Постановлением РЭК Москвы от 17 декабря 2019 г. № 302-ТР «Об установлении цен (тарифов) на электрическую энергию для населения и приравненных к нему категориям потребителей города Москвы на 2020 год» в Москве с 1 июля 2020 г. тариф на электрическую энергию в помещениях, оборудованных стационарными электроплитами, определен на уровне 4,65 RUR/кВт в час с НДС. Время использования оборудования в будни/выходные составит ... часов. Коэффициент одновременного использования оборудования оценен в 0,7.

...

##### СТОИМОСТЬ ПОТРЕБЛЕНИЯ РЕСУРСОВ

ТАБЛИЦА 7. СТОИМОСТЬ ОСНОВНЫХ ВИДОВ РЕСУРСОВ (ТЫС. RUR)

	ВСЕГО	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Холодная вода							
Горячая вода							
Канализационные стоки							
Электроэнергия							
Отопление							
ИТОГО РАСХОДЫ (без НДС)							
НДС							

## ● ПОКУПКА РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ

В бизнес-плане учитываются расходы на приобретение следующих расходных материалов:

- чековые ленты;
- лента для заправки картриджей кассового аппарата;
- термоэтикетки;
- риббон (лента для заправки термопринтера);
- пакеты упаковочные;
- чистящие и моющие средства.

Потребление чековых лент рассчитывается исходя из количества обслуживаемых клиентов и средней длины чека. Стоимость приобретения чековой ленты длиной 3 м составляет ... RUR. Аналогично производится расчет потребности в ленте для заправки картриджей кассового аппарата, стоимость единицы наименования – ... RUR.

Расчет необходимого количества термоэтикеток осуществляется исходя из ...

---

ТАБЛИЦА 8. ЗАТРАТЫ НА ПОКУПКУ РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ (ТЫС. RUR)

## ОСНОВНЫЕ СТАТЬИ ДОХОДОВ ОПЕРАЦИОННОГО ЭТАПА

### ● СЕЗОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

Аптечный бизнес подвержен влиянию фактора сезонности, как правило, летом прибыль аптечных учреждений снижается на ...%. Положительной коррекции дохода способствуют активные продажи средств парафармацевтики.

---

ГРАФИК 8. СЕЗОННОСТЬ ПРОДАЖ АПТЕКИ

...

### ● ВЫХОД НА ПРОЕКТНУЮ МОЩНОСТЬ

...

## ОПЕРАЦИОННЫЙ БЮДЖЕТ ДОХОДОВ

---

ТАБЛИЦА 9. ОПЕРАЦИОННЫЙ БЮДЖЕТ ДОХОДОВ (С НДС)

## ГЛАВА 8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА

---

Расчет финансовых и инвестиционных показателей проведен на основе информации, приведенной в предыдущих главах. Все расчеты проведены с использованием Excel-модели, являющейся собственной разработкой компании Inventica. В данной главе приведены основные результаты финансовых расчетов за 5-летний период планирования (октябрь 2020 г. – сентябрь 2025 г.), подробные расчеты представлены в финансовой модели.

### УСЛОВИЯ И ДОПУЩЕНИЯ

#### ИНФЛЯЦИЯ

...

#### НАЛОГОВОЕ ОКРУЖЕНИЕ

...

### ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

...

### ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

...

### ПРОГНОЗНЫЙ БАЛАНС

...

### БЮДЖЕТ НАЛОГОВЫЙ ПЛАТЕЖЕЙ

...

## ГЛАВА 9. ОЦЕНКА ПРОЕКТА

### СТРУКТУРА ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ

...

### АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

#### РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

Рентабельность проекта по чистой прибыли в 2022-2025 гг. будет варьироваться от ...% до ...%.

ТАБЛИЦА 10. ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

#### ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

ГРАФИК 9. ДОХОДЫ, РАСХОДЫ И ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ПО ПРОЕКТУ



ГРАФИК 10. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ПО ПРОЕКТУ НАРАСТАЮЩИМ ИТОГОМ

...

## РАСЧЕТ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ

...

## NPV, СРОК ОКУПАЕМОСТИ И IRR ПРОЕКТА

Чистая приведенная стоимость проекта (NPV), рассчитанная за период 5 лет с момента запуска проекта (октябрь 2020 г.) по сентябрь 2025 г., составляет ... тыс. RUR. Подробный ежемесячный расчет ставки дисконтирования и NPV приведен в финансовой модели. Для оценки NPV проекта учитываются потоки по операционной и инвестиционной деятельности компании за 5-летний период прогнозирования. С учетом будущих доходов NPV проекта составляет ... млн. RUR.

ТАБЛИЦА 11. РАСЧЕТ NPV

	Год	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Денежный поток от операционной деятельности							
Денежный поток от инвестиционной деятельности							
<b>ИТОГО ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК ОТ АКТИВОВ</b>							
<b>НАКОПЛЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ</b>							
<b>ДИСКОНТИРОВАННЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК ОТ АКТИВОВ</b>							
<b>NPV</b>							

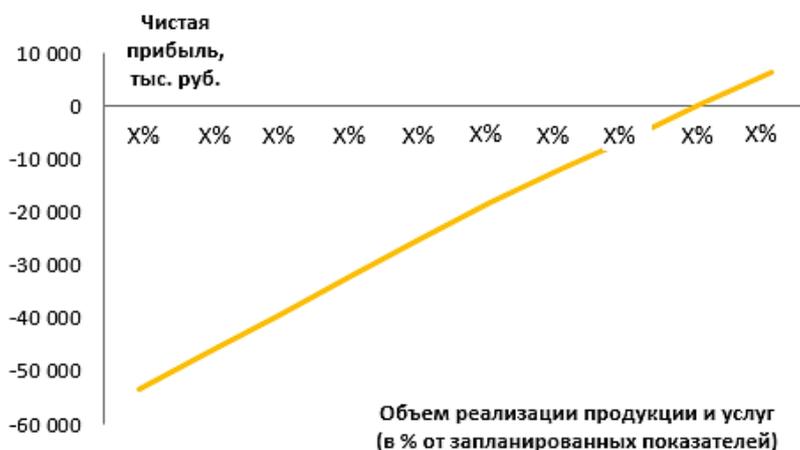
Срок окупаемости составляет ... мес., дисконтированный срок окупаемости – ... мес. Внутренняя норма доходности проекта (IRR) за 5 лет составляет ...%/мес. или ...%/год.

ГРАФИК 11. ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК И NPV НАРАСТАЮЩИМ ИТОГОМ

## ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

...

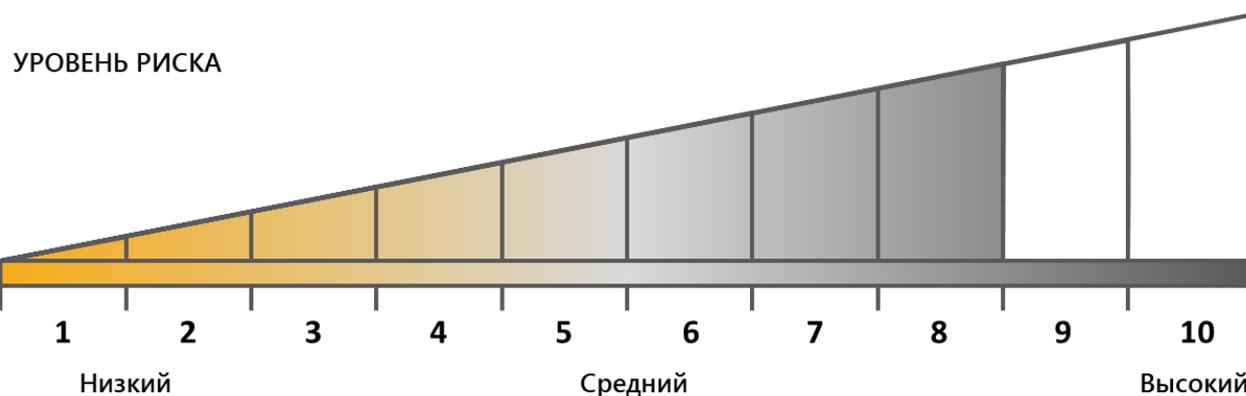
ГРАФИК 12. ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ К ИЗМЕНЕНИЮ ОБЪЕМА ПРОДАЖ



## ГЛАВА 10. АНАЛИЗ РИСКОВ

### РИСКИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

#### УСИЛЕНИЕ ЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ



#### ВЛИЯНИЕ РИСКА НА ПРОЕКТ

- снижение выручки вследствие уменьшения спроса.

Снижение среднего чека на 1% вызовет уменьшение NPV+TV проекта на ...%.

ТАБЛИЦА 12. ИЗМЕНЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИ СНИЖЕНИИ СТОИМОСТИ УСЛУГ НА 1%

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ	БАЗОВЫЕ УСЛОВИЯ	НОВЫЕ УСЛОВИЯ	ИЗМЕНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
NPV проекта (5 лет), тыс. RUR			
NPV + TV, тыс. RUR			
IRR (5 лет), % в год			
Срок окупаемости проекта, лет			
Дисконтированный срок окупаемости проекта, лет			
Чистая прибыль / Доход (последние 12 месяцев планирования)			

#### СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ

- постоянный мониторинг ценовой политики конкурентов;
- поиск поставщиков, предлагающих товар на более выгодных условиях;
- повышение соотношения уровня качества и стоимости услуги с целью формированию конкурентного преимущества перед ближайшими конкурентами.

## ГЛАВА 11. ПРИЛОЖЕНИЯ К БИЗНЕС-ПЛАНУ

### ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ВЫРУЧКА, СРЕДНИЙ ЧЕК И КОЛИЧЕСТВО ЧЕКОВ В ДЕНЬ В ТОП-100 АПТЕЧНЫХ СЕТЕЙ РФ

РЕЙТИНГ	НАЗВАНИЕ СЕТИ	ВИД СЕТИ	КОЛИЧЕСТВО АПТЕК НА 01.01 2019 Г.	ОБЩИЙ ОБЪЕМ ПРОДАЖ В 2018 Г., МЛН. РУБ.	СРЕДНЕ-МЕСЯЧНАЯ ВЫРУЧКА НА 1 АПТЕКУ В 2018 Г., МЛН. РУБ.	СРЕДНИЙ ЧЕК, РУБ.	СРЕДНЕЕ КОЛ-ВО КЛИЕНТОВ В ДЕНЬ, ЧЕЛ.
1	Ригла (Москва)	Ф	2 457			490	
2	ГК Эркафарм (Москва)	Ф					
3	Имплозия (Самара)	Ф					
4	Group 36,6 (Москва)	Р					
5		Ф		35 926			
6		Ф		34 867			
7		Ф		32 500			
8		Ф			2,20		
9		Р					
10		Ф					
11		Ф					
12		Ф					
13		Ф					
14		Ф				410	
15		Ф				304	
16		Р				460	
17		Ф			5,27		
18		Р					
19		Р					
20		Ф					
21		Р			4,31		
22		Л			1,97		
23		Л			3,78		

## ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INVENTICA

---

Inventica - динамично развивающаяся консалтинговая фирма, созданная руководителями ведущих российских и международных компаний, за плечами которых опыт осуществления десятков проектов по созданию и комплексному развитию различных видов бизнеса. Среди клиентов и партнеров, с которыми мы работали: РАО ЕЭС, Газпром, Русский Алюминий, Лукойл, Связьинвест, Nestle, Ингосстрах, Корпорация Роснано, Корпорация Тактическое Ракетное Вооружение, Администрации регионов РФ, РосОЭЗ, МЭРТ, Минрегионразвития, Deloitte Touche Tohmatsu, Стратегика, Accenture, Юникон, VCG и др.

Нашей миссией является оказание поддержки собственникам и руководителям компаний в создании и развитии успешного бизнеса, предоставление им помощи в получении конкурентных преимуществ и достижении новых бизнес-вершин.

Основной специализацией компании является разработка бизнес-планов, расчет технико-экономических обоснований инвестиционных проектов, проведение маркетинговых исследований.

Мы также оказывает консультационную поддержку в области стратегического управления, оптимизации организационной структуры и повышения эффективности деятельности.

Приглашаем Вас посетить сайт [www.inventica.ru](http://www.inventica.ru) для получения дополнительной информации об услугах нашей компании и готовых решениях для Вашего бизнеса.