ЭКЦ
ИНВЕСТ-ПРОЕКТ
Экспертно-консультационный центр

ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН ОТКРЫТИЯ АПТЕКИ (С ФИН. РАСЧЕТАМИ)

МОСКВА - 2020

ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН

ОТКРЫТИЯ АПТЕКИ
(С ФИН. РАСЧЕТАМИ)

ДЕМО-ВЕРСИЯ

Инвестиции: **5 500 000** руб.
Срок кредита: ** года.
Чистая прибыль: *** руб.
Период планирования: **5** лет.

Готовые бизнес-планы ЭКЦ «Инвест-Проект» позволяют принять обоснованное решение о создании бизнеса, оценить реальные перспективы достижения желаемой цели, получить ответы на конкретные производственные и управленческие вопросы еще до привлечения заемных средств, повысить вероятность успеха, добиться более высокой прибыли при меньших инвестиционных затратах. Покупка такого продукта это оптимальное решение, когда бизнес-план нужен срочно и при минимальных затратах.

Наименование проекта: готовый бизнес-план открытия аптеки по франшизе (с фин. расчетами).

Дата публикации: 14.05.2020 г.

Количество страниц: **135** страниц, **46** таблиц, **40** графиков, **10** диаграмм и **4** рисунка.

Язык: русский.

В стоимость входит:

1. **печатная** версия (2 экз.);
2. фирменный CD с **электронной** версией фин.модели в Excel;
3. текстовая часть бизнес-плана в Word;
4. наша **книга** в подарок!

Бесплатная доставка по России экспресс-почтой!

Модификация готового бизнес-плана:

ЭКЦ «Инвест-Проект» оказывает услугу по модификации готового бизнес-плана под Ваш проект:

- по стоимости аренды и площади здания аптеки,
- по любым технико-экономическим параметрам аптеки,
- по ценовой политике,
- по источнику финансирования (банк, инвестор, собственные средства, господдержка).

По вопросам приобретения готового бизнес-плана или модификации под Ваши параметры обращайтесь по тел.: **+7 (495) 617-39-02, 8-800-100-42-11 (бесплатно по РФ).**

Содержание бизнес-плана:

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА 5

2. ПРЕДПРОЕКТНАЯ ПОДГОТОВКА 24

2.1. Основные шаги по открытию аптеки 24

2.2. Организационно-правовая форма 24

2.3. Нормативные документы для аптек с готовыми формами 24

2.4. Лицензирование 26

2.5. Требования Роспотребнадзора (СЭС) 27

2.6. Выбор вида аптечной организации 27

2.7. Подбор помещения под аптеку 28

2.7.1. Основные требования к помещению под аптеку 28

2.7.2. Выбор месторасположения аптеки 29

2.8. Оборудование 30

2.9. Подбор персонала. 30

2.10. Ассортиментная матрица 31

2.11. Ценовая политика в аптеке 32

3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ОБЗОР РЫНКА 34

3.1. Макроэкономические показатели 2003-2020 34

3.2. Обзор российского фармацевтического рынка 35

3.2.1. Объем фармацевтического рынка 35

3.3. Импорт лекарственных препаратов 39

3.4. Обзор коммерческого сегмента фармрынка 41

3.4.1. Объем коммерческого сегмента лекарственных препаратов 41

3.4.2. Структура продаж в коммерческом сегменте 43

3.4.3. ТОП-20 ведущих производителей лекарственных препаратов на российском аптечном рынке 47

3.4.4. Ведущие бренды лекарственных препаратов, реализуемых через аптеки 49

3.4.5. Реализация жизненно-важных лекарственных препаратов 51

3.4.6. Ценовая политика 52

3.4.7. Количество предприятий в розничном сегменте фармрынка 55

3.4.8. Рейтинг аптечных учреждений 57

3.5. Критерии для сегментации аптек 60

3.5.1. Финансовый оборот аптеки 60

3.5.2. Проходимость 60

3.5.3. Участие в промоционных акциях 61

3.6. Сегментация потребителей 64

3.7. Прогноз развития фармацевтического рынка в 2020 году 65

4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН 66

4.1. Площадь и месторасположение аптеки 66

4.2. Торговое оборудование аптеки 66

4.3. Параметры торговли аптеки 67

4.4. Закупочные цены и торговая наценка 68

4.5. План поступления выручки аптеки 70
4.6. План товарооборота аптеки 73
4.7. Параметры текущих затрат аптеки 76
4.8. План текущих затрат аптеки 77
4.9. Параметры прямых затрат аптеки 80
4.10. План прямых затрат аптеки 81
5. ПЕРСОНАЛ ПРОЕКТА 84
5.1. Потребность в персонале и фонд оплаты труда 84
6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН 86
6.1. Структура и объем необходимых инвестиций 86
6.2. Календарный план финансирования и реализации проекта 88
6.3. Рекомендуемые условия привлечения инвестиций 89
7. ОЦЕНКА РИСКОВ И ПУТЕЙ ИХ СОКРАЩЕНИЯ 90
7.1. Качественный анализ рисков 90
7.2. Точка безубыточности 92
7.3. Анализ чувствительности NPV 94
8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА 97
8.1. Основные предположения к расчетам 97
8.2. План движения денежных средств (cash flow) 99
8.3. План прибылей и убытков (ОПУ) 106
8.4. Налогообложение 113
8.5. Прогноз расчетов с инвестором 116
8.6. Прогноз доходов владельца проекта 122
8.7. Финансовый анализ проекта 129
9. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА 134

Готовый бизнес-план содержит **135** страниц, **46** таблиц, **40** графиков, **10** диаграмм и **4** рисунка.

Список таблиц, графиков, диаграмм и рисунков:

Список таблиц

Таблица 1. Параметры товарооборота аптеки.
Таблица 2. План продаж и выручки.
Таблица 3. Цены на товары и наценка на продукцию аптеки.
Таблица 4. Показатели эффективности проекта.
Таблица 5. Количество произведенных лекарственных средств в РФ в натуральном выражении, 2017-2019.
Таблица 6. Производство лекарственных препаратов в стоимостном выражении по регионам РФ, 2017-2019, тыс. руб.
Таблица 7. Рейтинг продаж лекарственных препаратов коммерческого сегмента фармрынка РФ по АТС-группам в 2019 году.
Таблица 8. ТОП-20 производителей, лидирующих по объёму продаж на аптечном рынке России в 2019 году.

Таблица 9. ТОП-20 брендов лекарственных средств по объемам продажам в коммерческом сегменте в 2019 г.
Таблица 10. Рейтинг аптечных учреждений по итогам 2019 года.
Таблица 11. ТОП-30 аптечных сетей по обороту в 2019 году.
Таблица 12. Основные показатели аптек по типам.
Таблица 13. Основные группы потребителей ЛС.
Таблица 14. Структура площадей аптеки.
Таблица 15. Торговое оборудование, мебель, оргтехника, наружная вывеска.
Таблица 16. Параметры товарооборота аптеки.
Таблица 17. План продаж и выручки.
Таблица 18. Цены на товары и наценка на продукцию аптеки.
Таблица 19. План поступления торговой выручки аптеки, 2021-2023, руб., помесячно.
Таблица 20. План поступления торговой выручки аптеки, 2021-2025, руб., по годам.
Таблица 21. План товарооборота аптеки, 2021-2023, ед., помесячно.
Таблица 22. План товарооборота аптеки, 2021-2025, ед., по годам.
Таблица 23. Структура текущих затрат аптеки.
Таблица 24. План текущих затрат, 2021-2023, руб., помесячно.
Таблица 25. План текущих затрат, 2021-2025, руб., по годам.
Таблица 26. Параметры прямых затрат аптеки.
Таблица 27. План прямых затрат, 2021-2023, руб., помесячно.
Таблица 28. План прямых затрат, 2021-2025, руб., по годам.
Таблица 29. Персонал и ФОТ.
Таблица 30. Динамика фонда оплаты труда.
Таблица 31. Структура и объем необходимых инвестиций.
Таблица 32. Календарный план финансирования и реализации проекта.
Таблица 33. Рекомендуемые условия привлечения инвестиций.
Таблица 34. Качественные риски по проекту.
Таблица 35. Расчет точки безубыточности.
Таблица 36. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.
Таблица 37. План движения денежных средств по месяцам.
Таблица 38. Прогноз движения денежных средств по годам.
Таблица 39. План прибылей и убытков помесячно.
Таблица 40. План прибылей и убытков по годам.
Таблица 41. Показатели ОПУ.
Таблица 42. Налогообложение.
Таблица 43. План получения и возврата кредита.
Таблица 44. Показатели эффективности инвестиций.
Таблица 45. Расчет NPV проекта.
Таблица 46. Финансовый анализ проекта (5-й год).

Список графиков

График 1. План выручки (руб.)

График 2. План продаж продукции (шт.).
График 3. Доля ФОТ в выручке (%).
График 4. Налоговая нагрузка (%).
График 5. Выручка и чистая прибыль (руб.).
График 6. EBITDA и чистая прибыль (руб.).
График 7. Рентабельность (%).
График 8. Чувствительность NPV к ставке дисконтирования.
График 9. График безубыточности (руб.).
График 10. План текущих затрат (руб.).
График 11. План прямых затрат (руб.).
График 12. Динамика чистой прибыли (руб.).
График 13. План привлечения и возврата долга (руб.).
График 14. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).
График 15. Динамика инфляции и ВВП России, 2003-2020 (прогноз), %.
График 16. Динамика фармацевтического рынка России в стоимостном выражении, 2016-2019, млрд. руб.
График 17. Динамика импорта лекарственных препаратов в РФ в стоимостном выражении, 2015-2019, млрд. руб.
График 18. Динамика импорта лекарственных препаратов в РФ в натуральном выражении, 2015-2019, млн. упак.
График 19. Динамика коммерческого рынка лекарственных препаратов в стоимостном выражении, РФ, 2015-2019, млрд. руб.
График 20. Динамика коммерческого рынка лекарственных препаратов в натуральном выражении, РФ, 2015-2019, млн. упак.
График 21. Соотношение объёмов продаж OTC и Rx-препаратов в коммерческом сегменте фармрынка России.
График 22. Соотношение объёмов продаж оригинальных и дженериковых препаратов в коммерческом сегменте фармрынка России.
График 23. Структура розничного рынка лекарственных препаратов в РФ.
График 24. Соотношение продаж препаратов из перечня жизненно-важных лекарственных препаратов и не жизненно-важных лекарственных препаратов в коммерческом сегменте фармрынка.
График 25. Структура стоимостных продаж лекарственных препаратов розничного фармрынка по ценовым сегментам.
График 26. План выручки аптеки (руб.).
График 27. План товарооборота (ед.).
График 28. План текущих затрат.
График 29. План прямых затрат (руб.).
График 30. Расчет точки безубыточности.
График 31. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.
График 32. Выручка, затраты, прибыль.
График 33. Динамика чистой прибыли.

График 34. Финансовые результаты.
График 35. Получение и погашение долга.
График 36. Обслуживание долга (руб.).
График 37. Чувствительность NPV к ставке дисконтирования.
График 38. NPV проекта и недисконтированный денежный поток.
График 39. Остаток ДС у предприятия нарастающим итогом.
График 40. План ежемесячных затрат.

Список диаграмм

Диаграмма 1. Структура фармацевтического рынка РФ в стоимостном выражении, 2019, %.
Диаграмма 2. Распределение аптечных учреждений по ФО, 2019, %.
Диаграмма 3. Структура товарооборота аптеки.
Диаграмма 4. Структура выручки аптеки.
Диаграмма 5. Структура текущих затрат аптеки.
Диаграмма 6. Структура прямых затрат аптеки.
Диаграмма 7. Структура первоначальных инвестиций (100%).
Диаграмма 8. Структура налоговых отчислений.
Диаграмма 9. Структура затрат в 5 году реализации проекта (%).
Диаграмма 10. Структура затрат в 5 году реализации проекта.

Список рисунков

Рисунок 1. Схема открытия аптеки.
Рисунок 2. Потребительские расходы россиян на лекарственные средства по регионам РФ в 2019 году.
Рисунок 3. Обеспеченность аптечными учреждениями по регионам РФ.
Рисунок 4. Среднемесячная выручка аптек по регионам РФ в 2019 году.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Бизнес-планы открытия аптеки разрабатываются ЭКЦ «Инвест-Проект» в 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 и 2020 гг.

Дата расчетов: 14.05.2020.

Валюта расчетов: руб.

Период планирования: 5 лет помесячно.

Методика планирования: международные рекомендации UNIDO, собственные методики.

Цель бизнес-плана: расчет экономических и производственных параметров проекта открытия аптеки для подтверждения его экономической целесообразности.

Бизнес-план содержит укрупненные данные по проекту, отражает концепцию проекта и является техническим заданием для разработки проектной документации и дальнейшей проработки с учетом требований банка, органов власти и поставщиков.

Концепция проекта

По проекту планируется аренда помещения общей площадью *** кв. м. и открытия аптеки по франшизе.

Таблица 1. Параметры товарооборота аптеки.

Параметры	Значение
Режим работы, часов	***
Товарная емкость аптеки, шт.	*** тыс.
Целевая проходимость, чел. / сутки	***
Средний чек, руб. / покупатель	***
Средняя корзина, ед. / чел.	***

Итого целевая проходимость *** чел. / час и *** ед. товара в сутки.

Товарная матрица аптеки

При товарной емкости аптеки *** **тыс.** ед. планируется 5 основных групп товаров.

Таблица 2. План продаж и выручки.

№ п/п	Группа товаров	Доля в покупательской корзине	товаров, ед. / сутки	выручка, руб. / сутки
1.	Лекарственные средства	***%	***	*** тыс.
2.	Биологически активные добавки	***%	***	*** тыс.
3.	Косметологическая фармацевтика	***%	***	*** тыс.
4.	Изделия медицинского назначения	***%	***	*** тыс.
5.	Другие товары	***%	***	*** тыс.
	Итого:	**100%**	***	***** тыс.**

Итого средняя выручка аптеки в сутки планируется на уровне *** **тыс.** руб.

Таблица 3. Цены на товары и наценка на продукцию аптеки.

№ п/п	Параметры	Закупочная цена, руб. / ед.	Торговая наценка, %	Цена розничная, руб. / ед.
1.	Лекарственные средства	***	***%	***
2.	Биологически активные добавки	***	***%	***
3.	Косметологическая фармацевтика	***	***%	***
4.	Изделия медицинского назначения	***	***%	***
5.	Другие товары	***	***%	***
	Итого в среднем:	*****	******%**	*****

Итого средняя розничная цена планируется на уровне *** руб. / ед. товара при средней наценке ***% к ценам поставщиков.

Потребность проекта в инвестициях

Для реализации проекта требуется инвестировать **5 500 000 руб.** (73 333 долл. США), в том числе *** млн. руб. нормируемых оборотных средств, необходимых для первоначальной закупки ассортимента, оплаты эл. энергии, зарплат персонала и прочих затрат на тот период, пока выручки нет или ее недостаточно (до выхода на самоокупаемость).

Привлечение финансирования планируется двумя траншами:

1. *** **млн.** руб. (***% инвестиций), инвестируется за счет собственных средств в **1**-м месяце от начала проекта, возврат транша – с ***-го по ***-й месяц включительно;
2. *** **млн.** руб. (***% инвестиций), инвестируется за счет банковского кредита по ставке ***% годовых в ***-м месяце от начала проекта, уплата процентов – с ***-го по ***-й месяц, возврат транша – с ***-го по ***-й месяц включительно;

Кредит не капитализируется.

Процентов по кредиту будет начислено в размере *** **тыс.** руб.

Таким образом, полный срок использования заемных средств – *** года (*** месяцев), далее вся чистая прибыль направляется на доплаты персоналу (премии, больничные, отпускные) и выплаты владельцу проекта.

Маркетинговый обзор рынка

По данным DSM, в 2019 году объём фармацевтического рынка составил *** **трлн.** руб. в стоимостном выражении. Объём продаж лекарств в натуральном выражении составил *** **млрд.** упаковок.

В 2019 году фармацевтические компании произвели в России *** **млрд.** упаковок препаратов на сумму ** **млрд.** рублей.

В начале 2020 года аптечная розничная сеть насчитывала *** **тыс.** точек. Емкость аптечного рынка в 2019 году составила *** **трлн.** руб.

За 2019 год через аптечную сеть было реализовано *** **млрд.** упаковок лекарств на сумму *** **трлн.** рублей.

По итогам 2019 года среднедушевое потребление лекарственных препаратов за счет средств населения составило *** **тыс.** руб.

Средняя взвешенная цена упаковки лекарственного препарата на коммерческом рынке в 2019 году возросла на ***%, и составила *** рублей.

В 2020 году рынок ждут глобальные перемены: внедрение системы маркировки, отмена ЕНВД, перерегистрация отпускных цен на лекарства из перечня жизненно-важных лекарственных препаратов и разрешение онлайн-торговли препаратами.

Точка безубыточности

Точка безубыточности (работа с нулевой прибылью) по проекту соответствует ***% (*** **млн.** руб. в месяц) от плановой выручки. Это стандартный показатель безубыточности в данной сфере проекта, связанный со переменной проходимостью аптеки и прямой зависимостью прямых затрат аптеки от его фактической загрузки.

Риски проекта

Анализ рынка показал, что основной риск при открытии аптеки – недостаточный объем продаж, или **низкая посещаемость**, вследствие которой могут потребоваться дополнительные денежные средства на покрытие текущих затрат. Для предотвращения данного риска целесообразно заблаговременно провести маркетинговое исследование района (конкретного помещения), где планируется открыть аптеку.

Ключевые показатели проекта:

- плановая среднемесячная выручка: *** **млн.** руб. / месяц;
- среднегодовая выручка: *** **млн.** руб. / год;
- суммарная выручка за прогнозный период (5 лет): *** **млн.** руб.;
- рентабельность по прибыли (см. лист «ОПУ»): ***%;
- доход владельца проекта за прогнозный период: *** **млн.** руб. (*** **млн.** руб. в среднем за год; без учета налога на дивиденды 13%) после возврата инвестиций и погашения кредита;
- численность персонала: *** человек с ФОТ *** **тыс.** руб. / месяц (без учета соцстраха – 30,0% и НДФЛ – 13,0%) при средней з/п *** **тыс.** руб. / чел. / месяц;
- система налогообложения – **УСН** (по ставке 15% на разницу между выручкой и суммой затрат);
- доля налогов в выручке: ***% (оптимизация не планируется при <20%).

Таблица 4. Показатели эффективности проекта.

Наименование показателя	Значение	Размерность
Общие показатели проекта		
Суммарная выручка за период планирования		руб.
Выбытия на текущую деятельность		руб.
Сальдо от основной деятельности		руб.
Рентабельность по чистой прибыли		%
Чистая прибыль в месяц в конце прогнозного периода		руб./мес.
Продажи в конце прогнозного периода		руб./мес.
Показатели для кредитора / займодателя		
Сумма собственных средств		руб.
Сумма заемных средств		руб.
Общий размер финансирования	**5 500 000**	руб.
Отношение заемного капитала к собственному (D/E)		%
Ставка кредита (в номинальных ценах)		%
Начисленная сумма процентов по кредитам		руб.
Период возврата инвестиций		месяцев
Период использования инвестиций		интервал, лет
Инвестиционные показатели проекта		
Ставка дисконтирования, годовая		%
NPV проекта на момент его начала		руб.
PI проекта		раз
IRR проекта		%
Срок окупаемости (дисконтированный)		интервал, лет
Чистый доход владельца проекта (после возврата инвестиций)		руб.

Чистый дисконтированный доход (Net Present Value, NPV) проекта (для владельца проекта) за прогнозный период составляет *** **млн.** руб. при ставке дисконтирования ***% в год (в условно постоянных ценах). При оценке значения NPV важно учитывать, что проект реализуется и за пределами горизонта планирования. Минимум принятия решения по данному показателю > **0**.

Индекс рентабельности проекта, или коэффициент возврата инвестиционных средств **(Payback Investments, PI)** = ***. Это означает, что на каждый инвестированный рубль проект сгенерирует за прогнозный период *** руб. (с учетом дисконтирования). Для традиционных отраслей (строительство, сельское хозяйство, промышленное производство, транспорт) этот показатель, как правило, не превышает 2-3 единиц. Для высокотехнологичных проектов (IT, телеком, media, инновации) показатель может достигать 3-5 и более единиц. Минимум принятия решения по данному показателю >1,1.

Внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return, IRR) – ***%. Данный показатель демонстрирует высокую устойчивость проекта в отношении возможного роста ставок дисконтирования, кредитования и рисков. Такое значение внутренней доходности обусловлено существенной наценкой на продукцию, относительно высокой целевой посещаемостью аптеки и эффективным операционным рычагом. Минимум принятия решения по данному показателю > выше ставки дисконтирования.

Срок окупаемости (срок возврата инвестированных средств с учетом дисконтирования) – *** года (с учетом инвестиционного периода).

График 1. План выручки (руб.)

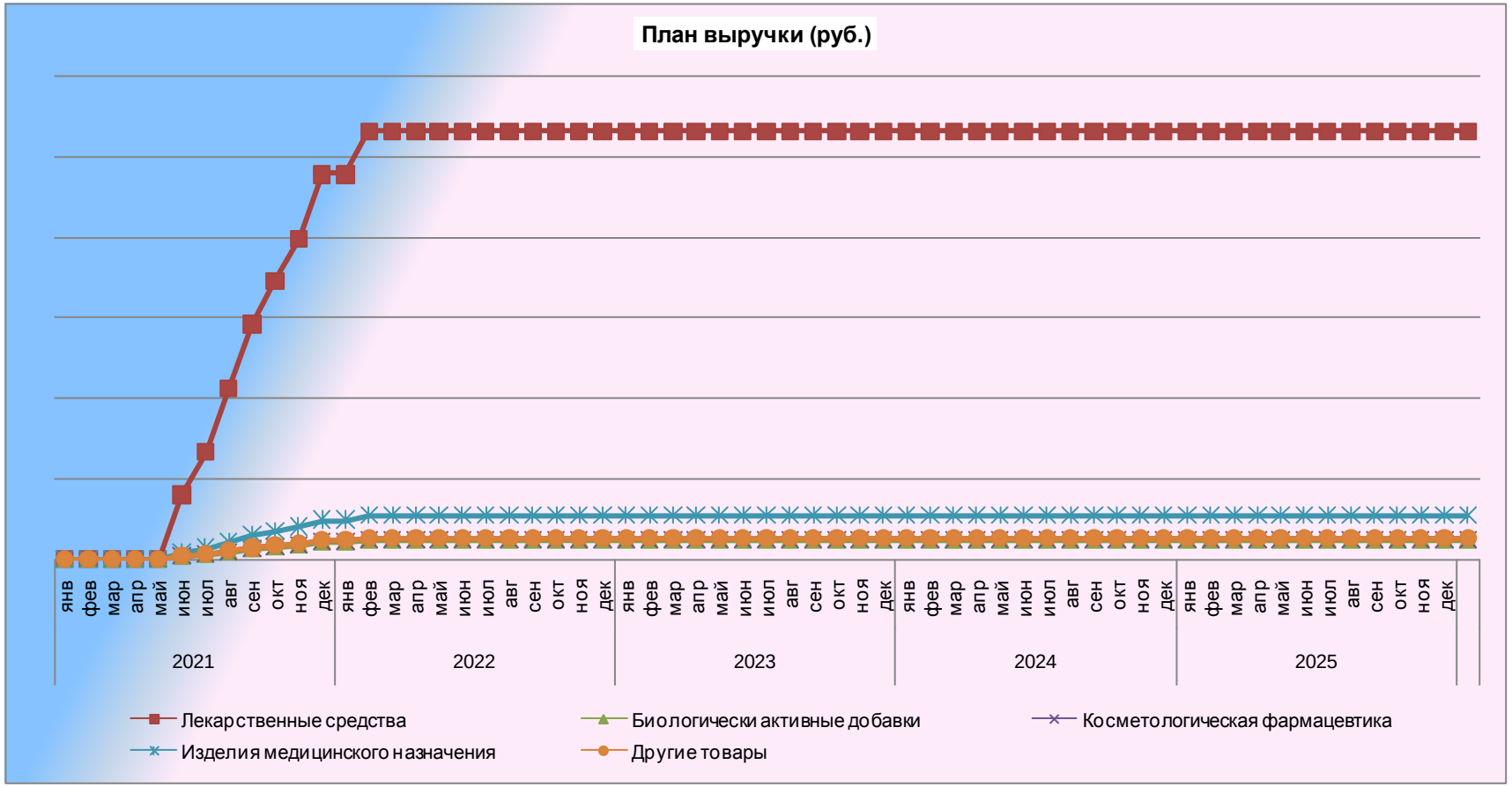


График 2. План продаж продукции (шт.).

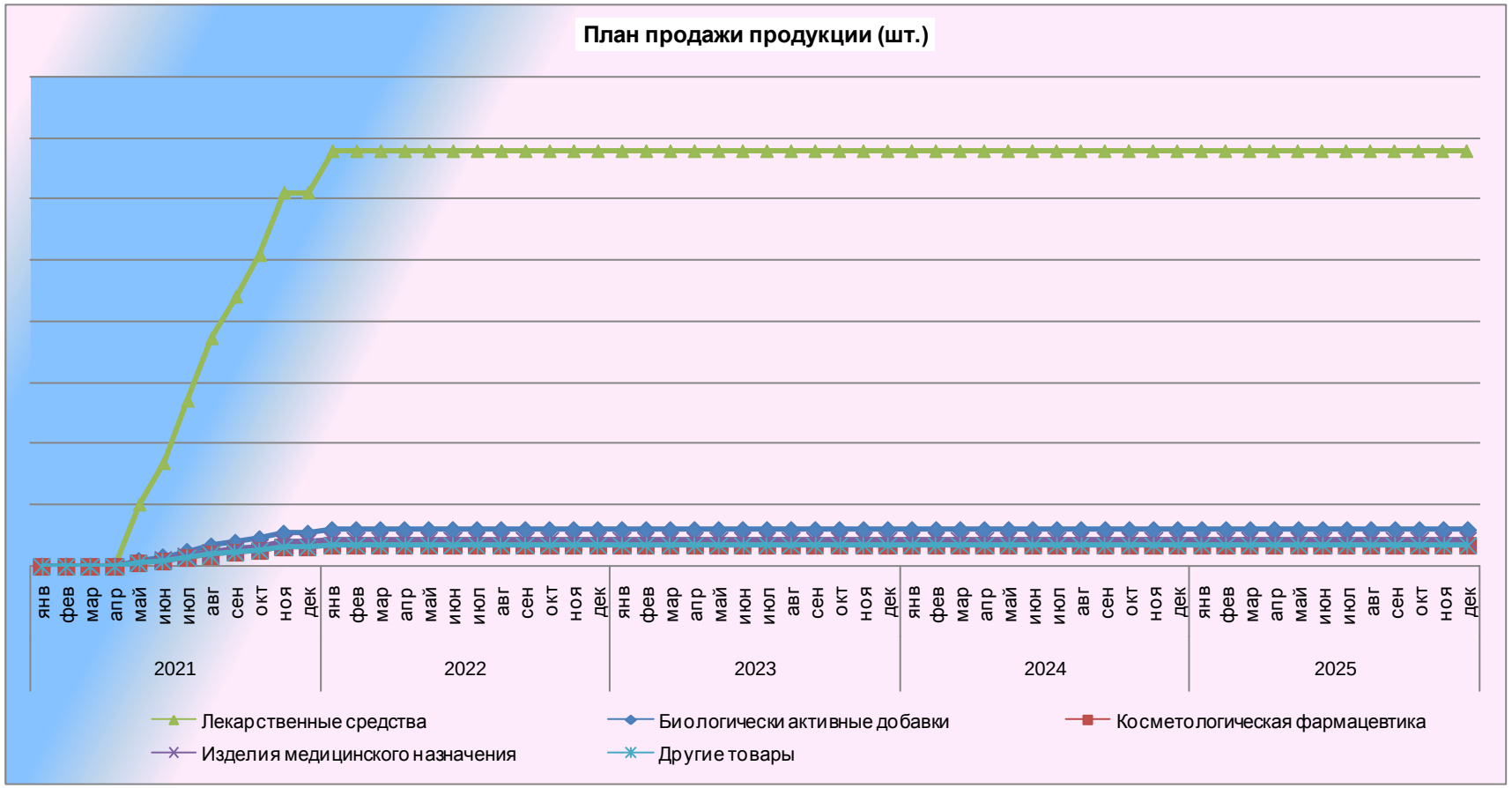


График 3. План текущих затрат (руб.).

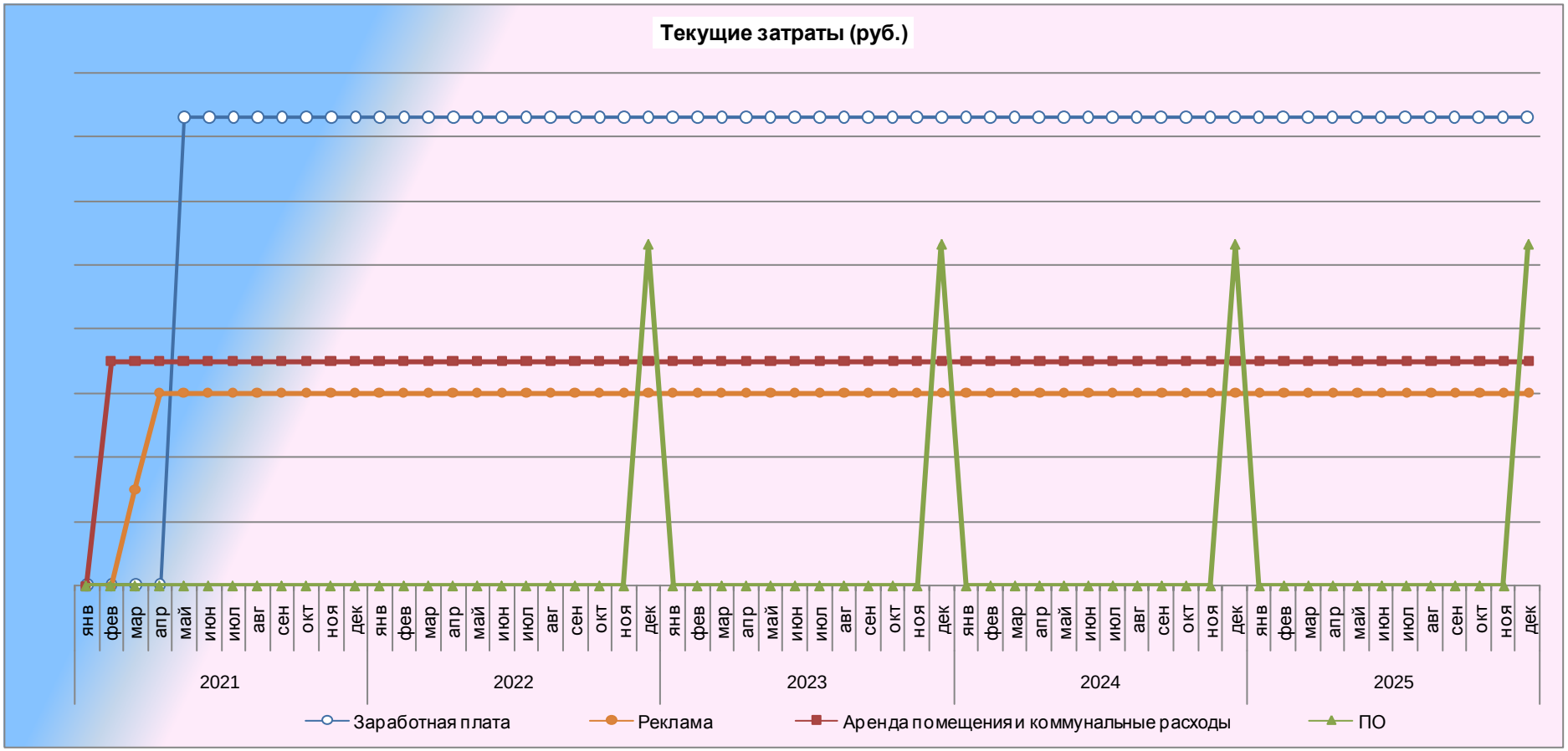


График 4. План прямых затрат (руб.).

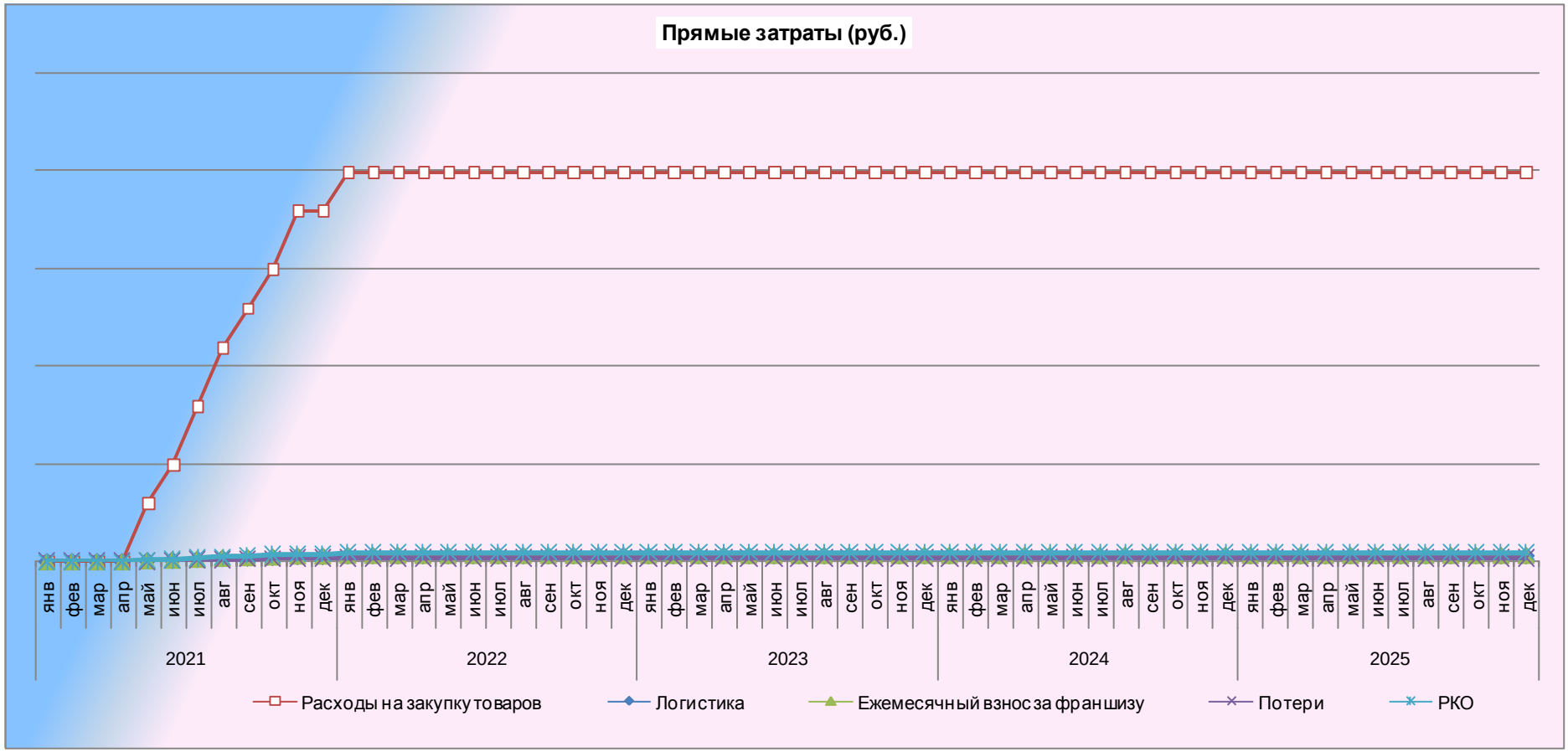


График 5. Динамика чистой прибыли (руб.).

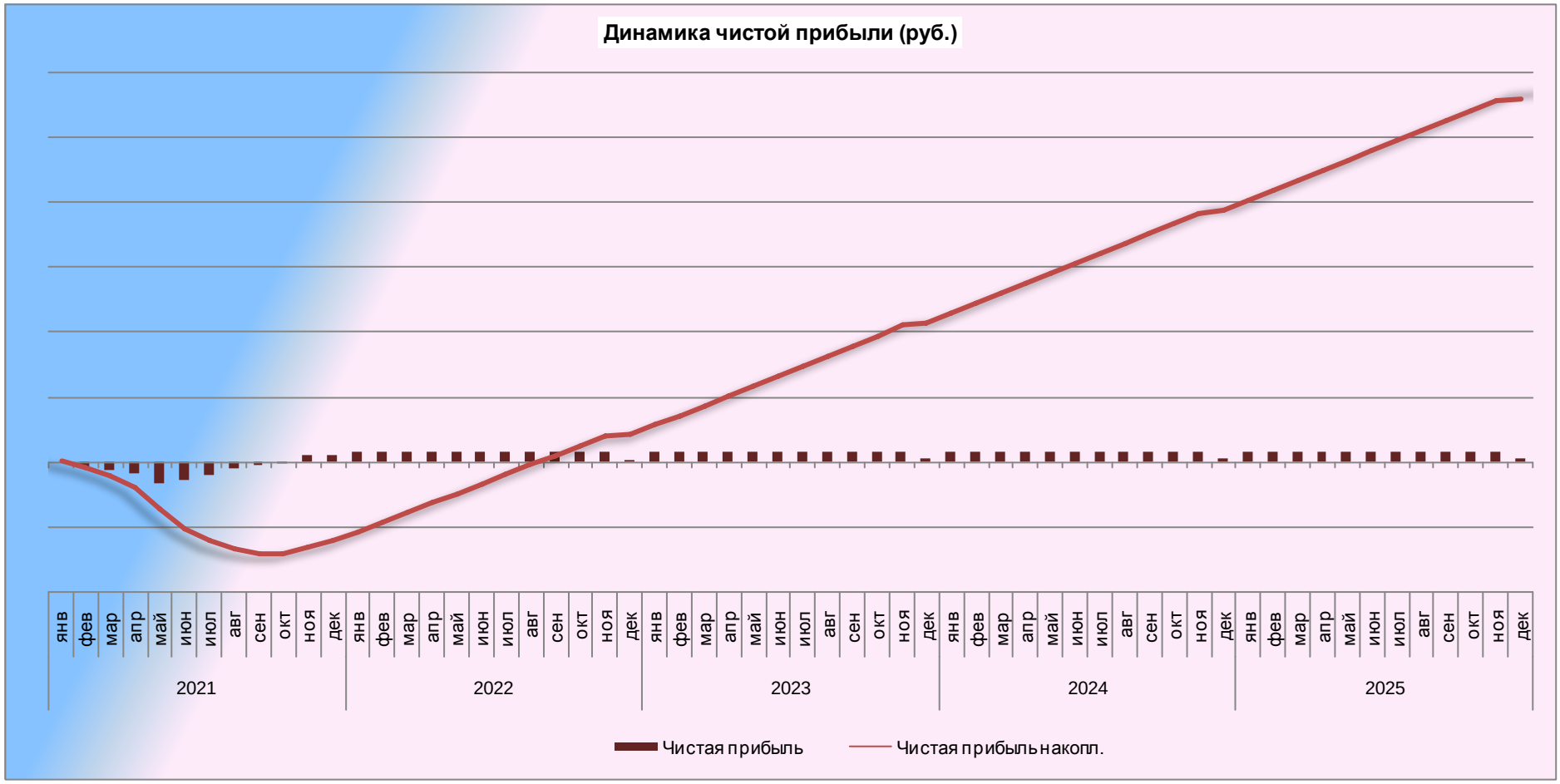


График 6. План привлечения и возврата долга (руб.).

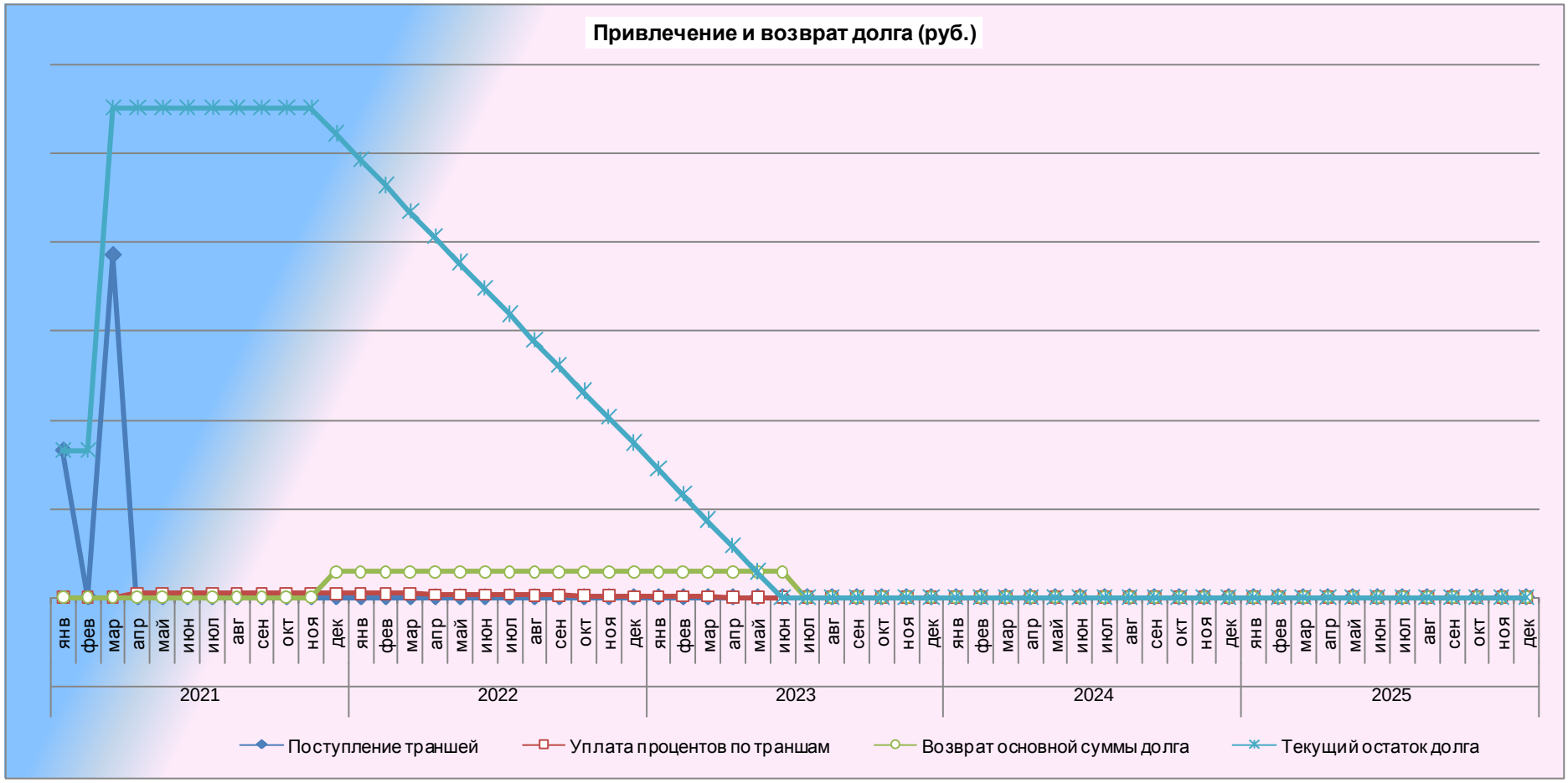
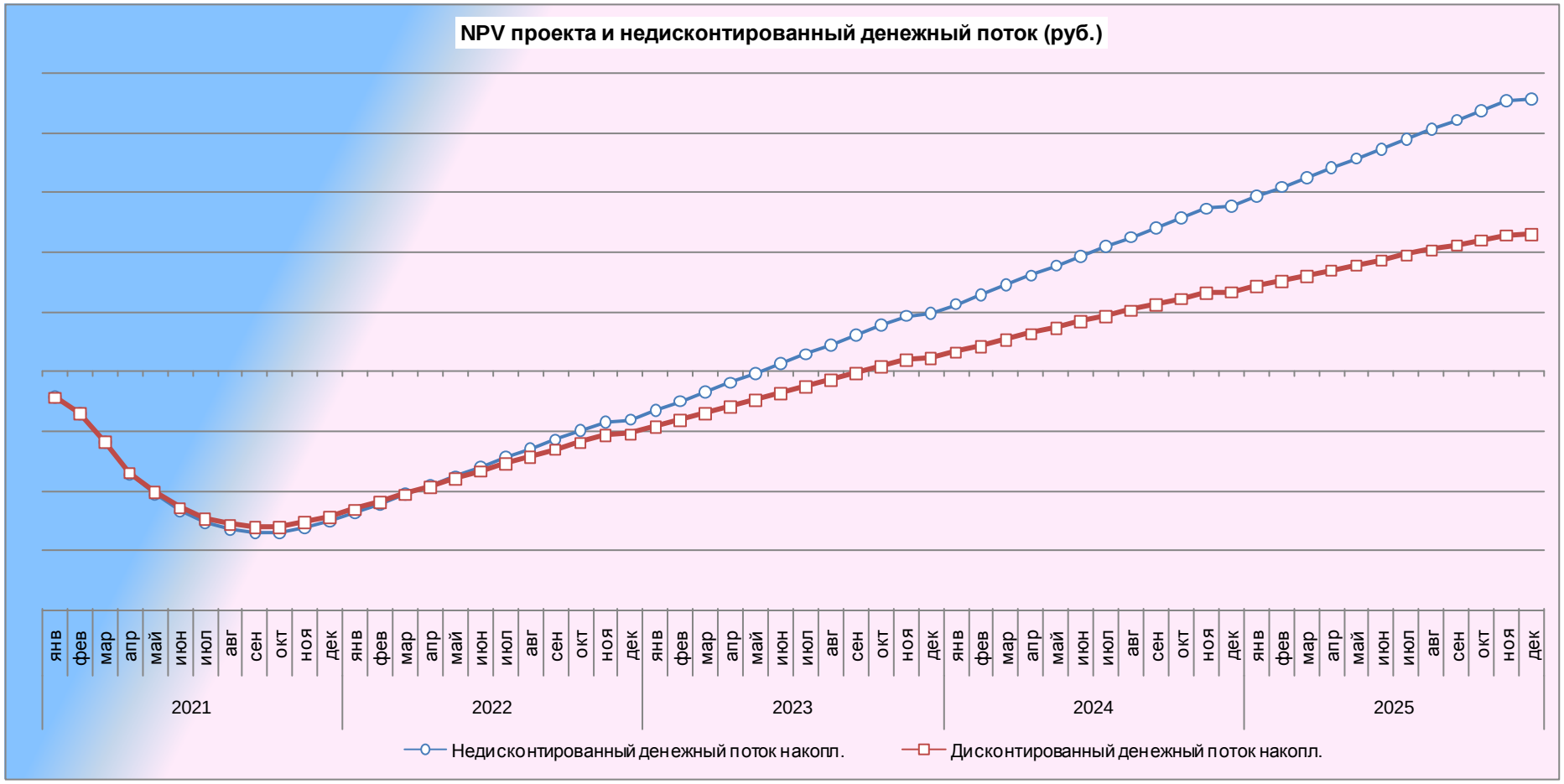


График 7. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).



Основной вывод

Проект демонстрирует экономическую эффективность, является привлекательным для инвестирования и направлен на создание более комфортных условий для ежедневных покупок фармтоваров.

Преимущества готового бизнес-плана открытия аптеки по франшизе:

1. в бизнес-плане отдельно проведен **финансово-экономический анализ** чувствительности NPV проекта по 5 ключевым параметрам для выработки мер минимизации рисков;
2. возможность **самостоятельной модификации** готового бизнес-плана под конкретный инвестиционный проект;
3. правильно просчитана **реальная стоимость** привлекаемых средств (кредита, инвестиций);
4. рекомендуемая в бизнес-плане **схема привлечения финансирования** позволяет оптимально выстроить отношения с банком или инвестором и привлечь финансирование.

О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Благодарим Вас за приобретение готового бизнес-плана открытия аптеки по франшизе (с фин. расчетами)!

Экспертно-консультационный центр «Инвест-Проект» был образован в 2006 г. для разработки бизнес-планов и технико-экономических обоснований, проведения маркетинговых исследований, консультирования по вопросам повышения эффективности управления бизнесом, оценки стоимости материальных и нематериальных активов.

Наша миссия: внедрение новейших методов бизнес-планирования и маркетинга в практику для повышения эффективности экономики России.

С 2006 года ЭКЦ «Инвест-Проект» успешно разработал более **1000** бизнес-планов и ТЭО на общую сумму более **1000 млрд. (1 трлн.) руб.** для таких отраслей, как:

- Красота и Здоровье, Фитнес
- **Медицина**
- Образование
- Общественное питание
- Полиграфия
- Производство, промышленность
- Развлечения, досуг
- СМИ, Реклама
- Сельское хозяйство
- Строительство, недвижимость
- Сфера обслуживания
- Сырье, Материалы, Упаковка
- **Торговля**
- Транспорт, логистика
- Финансы, страхование
- IT и телекоммуникации
- другие отрасли.

Кредитные организации, для которых были разработаны бизнес-планы:

- «ВЭБ»,
- «Сбербанк»,
- «ВТБ»,
- «Газпромбанк»,
- «МСП-Банк»,
- «Россельхозбанк»,
- «Промсвязьбанк»,
- «Уралсиб»,
- «Московский Индустриальный Банк»,
- «Траст»,
- «РосАгроЛизинг»,
- зарубежные банки (США, Германия, Япония, Китай, Южная Корея).