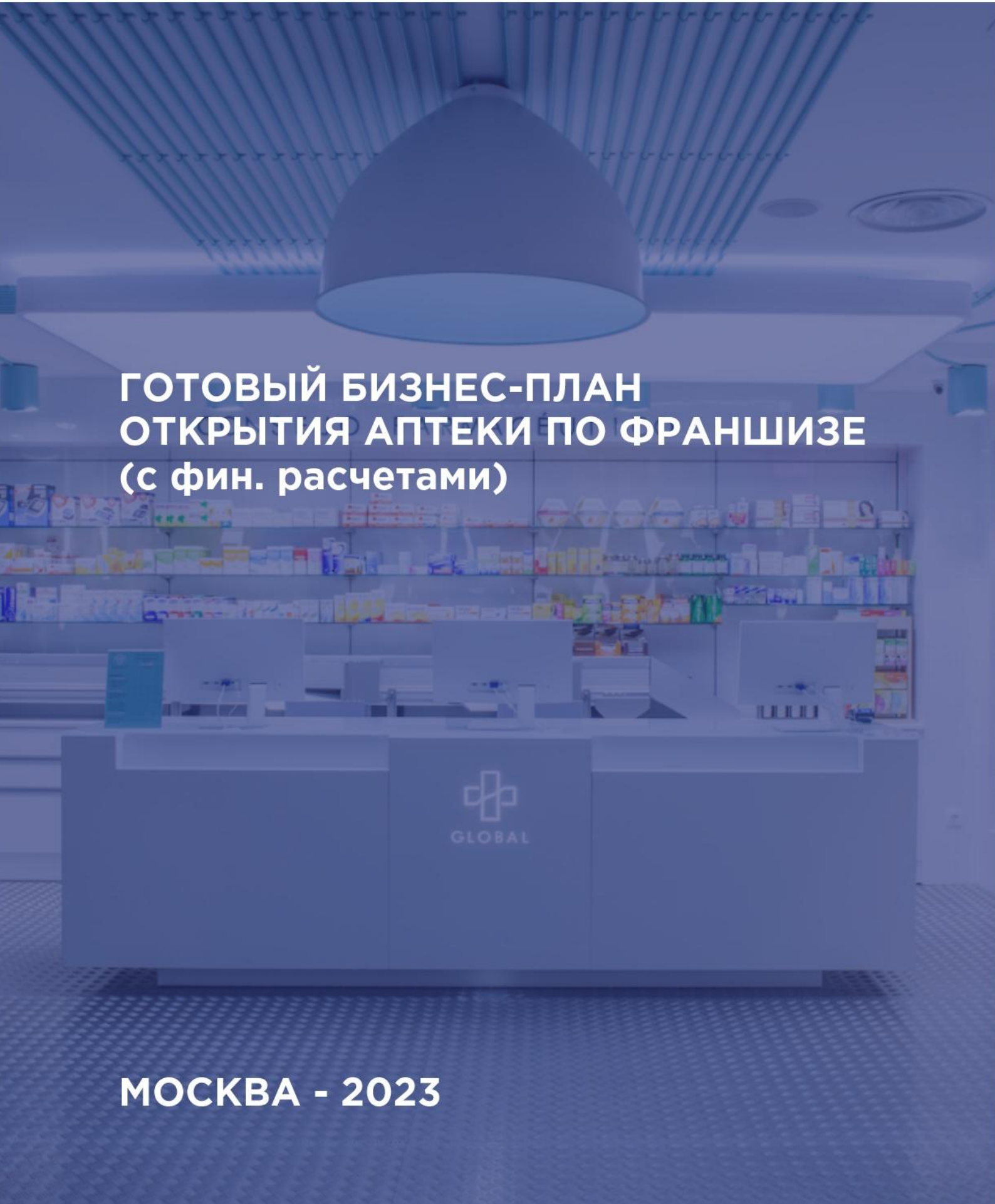




**ЭКЦ  
ИНВЕСТ-ПРОЕКТ**

Экспертно-консультационный центр



**ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН  
ОТКРЫТИЯ АПТЕКИ ПО ФРАНШИЗЕ  
(с фин. расчетами)**

**МОСКВА - 2023**

«ВЫПОЛНИЛ»

Генеральный директор  
ООО ЭКЦ «ИнвестПроект»

А.А. Лумпов

« 01 » декабря 2023 г.

м.п.

# ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН

ОТКРЫТИЯ АПТЕКИ  
(С ФИН. РАСЧЕТАМИ)

**ДЕМО-ВЕРСИЯ**

Сумма инвестиций: **6,9 млн.** руб.

Период планирования: **5 лет.**

Срок окупаемости: **2,1 года.**

Чистая прибыль: **\*\*\* млн.** руб.

*Готовые бизнес-планы ЭКЦ «ИнвестПроект» 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.*

**Купить бизнес-план:** <https://expertcc.ru/projects/zdorove/biznes-plan-otkrytiya-apteki-s-fin-raschetami/>

**Наименование проекта:** Готовый бизнес-план открытия аптеки по франшизе.

**Дата публикации:** 01.12.2023 г.

**Бизнес-план содержит:** **126** страниц, **42** таблицы, **43** графика, **9** диаграмм и **1** рисунок, а также фин. модель **23** вкладки.

**Автор:** ЭКЦ «ИнвестПроект».

**Язык:** русский.

**Преимущества готового бизнес-плана открытия аптеки:**

1. на основе данного бизнес-плана **успешно разработано** несколько заказных бизнес-планов аптек;
2. в бизнес-плане отдельно проведен **финансово-экономический анализ** чувствительности NPV проекта по 5 ключевым параметрам (ноу-хау ЭКЦ «ИнвестПроект») для выработки мер минимизации рисков;
3. опция **самостоятельной модификации** готового бизнес-плана под конкретную франшизу и локацию;
4. правильно просчитана **реальная стоимость** привлекаемых средств (инвестор / банковский кредит);
5. рекомендуемая в бизнес-плане **схема привлечения финансирования** позволяет оптимально выстроить отношения с займодателем, франчайзером и арендодателем и выработать оптимальный сценарий работы.

По вопросам приобретения готового бизнес-плана или планирования открытия Вашей аптеки обращайтесь по тел.: **+7 (495) 617-39-02, +7 (985) 760-96-92** (WhatsApp, Telegram).

**Модификация готового бизнес-плана**

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

- по площади и стоимости аренды;
- по параметрам франшизы (роялти / паушальный взнос / закупочные цены и т.д.);
- по основному и дополнительному ассортименту;
- по численности персонала и уровню з/п по региону;
- по источнику финансирования (100% собственных средств, 75/25 банк + собственные средства, 80/20 банк + средства инвестора),
- по другим параметрам.

Также возможно составление бизнес-плана аптеки или аптечной сети с нуля по индивидуальным характеристикам.

## Содержание бизнес-плана

<b>1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА</b>	<b>5</b>
1.1. Концепция аптеки по франшизе	6
1.2. Товарная матрица аптеки	6
1.3. Потребность проекта в инвестициях	7
1.4. Сроки реализации проекта	8
1.5. Налогообложение проекта	8
1.6. Персонал проекта	8
1.7. Точка безубыточности	8
1.8. Чистая прибыль	9
1.9. Риски проекта	9
1.10. Финансово-экономические показатели эффективности проекта	17
<b>2. ПРЕДПРОЕКТНАЯ ПОДГОТОВКА</b>	<b>19</b>
2.1. Основные шаги по открытию аптеки	19
2.2. Организационно-правовая форма	19
2.3. Нормативные документы для аптек с готовыми формами	19
2.4. Лицензирование	21
2.5. Требования Роспотребнадзора (СЭС)	22
2.6. Выбор вида аптечной организации	22
2.7. Подбор помещения под аптеку	23
2.7.1. Основные требования к помещению под аптеку	23
2.7.2. Выбор месторасположения аптеки	24
2.8. Оборудование	25
2.9. Подбор персонала	25
2.10. Ассортиментная матрица	26
2.11. Ценовая политика в аптеке	27
<b>3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ОБЗОР РЫНКА</b>	<b>29</b>
3.1. Макроэкономические показатели 2003-2024 гг. (прогноз)	29
3.2. Обзор российского фармацевтического рынка	30
3.2.1. Динамика фармацевтического рынка России, 2019-2022 гг.	30
3.2.2. Объем коммерческого рынка ЛП в России	35
3.2.3. Соотношение ЛП рецептурного и безрецептурного отпуска	36
3.3. Обзор аптечного рынка	37
3.4. Обзор аптечных продаж косметики	44
3.5. Обзор продаж биологически активных добавок	46
3.6. Аптечные маркетплейсы	51
3.7. Прогноз фармацевтического рынка по итогам 2023 года	53
<b>4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН</b>	<b>54</b>
4.1. Площадь и месторасположение аптеки	54
4.2. Торговое оборудование аптеки	54
4.3. План продаж	55
4.4. План поступления выручки аптеки	57

4.5. План товарооборота аптеки	60
4.6. Параметры текущих затрат аптеки	63
4.7. План текущих затрат аптеки	64
4.8. Параметры прямых затрат аптеки	67
4.9. План прямых затрат аптеки	68
<b>5. ПЕРСОНАЛ ПРОЕКТА</b>	<b>71</b>
5.1. Потребность в персонале и фонд оплаты труда	71
<b>6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН</b>	<b>75</b>
6.1. Структура и объем необходимых инвестиций	75
6.2. Календарный план финансирования и реализации проекта	77
6.3. Рекомендуемые условия привлечения инвестиций	79
<b>7. ОЦЕНКА РИСКОВ И ПУТЕЙ ИХ СОКРАЩЕНИЯ</b>	<b>80</b>
7.1. Качественный анализ рисков	80
7.2. Точка безубыточности	82
7.3. Анализ чувствительности NPV	84
<b>8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА</b>	<b>87</b>
8.1. Основные предположения к расчетам	87
8.2. План движения денежных средств (cash flow)	89
8.3. План прибылей и убытков (ОПУ)	98
8.4. Налогообложение	106
8.5. Прогноз расчетов с инвестором	110
8.6. Прогноз доходов владельца проекта	116
8.7. Финансовый анализ проекта	123
<b>9. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА</b>	<b>126</b>

**Итого бизнес-план открытия аптеки по франшизе содержит 126 страниц, 42 таблицы, 43 графика, 9 диаграмм и 1 рисунок, а также фин. модель 23 вкладки.**

Все финансово-экономические расчеты выполняются в соответствии с международными рекомендациями UNIDO в программной среде MS Excel, которая не содержит паролей или скрытых формул и позволяет легко пересчитывать сценарии самостоятельно.



## Оглавление

<b>1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА .....</b>	<b>7</b>
<b>2. КОНЦЕПЦИЯ АПТЕКИ ПО ФРАНШИЗЕ .....</b>	<b>8</b>
<b>3. ТОВАРНАЯ МАТРИЦА АПТЕКИ.....</b>	<b>8</b>
<b>4. ПОТРЕБНОСТЬ ПРОЕКТА В ИНВЕСТИЦИЯХ.....</b>	<b>9</b>
<b>5. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА .....</b>	<b>10</b>
<b>6. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРОЕКТА.....</b>	<b>10</b>
<b>7. ПЕРСОНАЛ ПРОЕКТА .....</b>	<b>10</b>
<b>8. ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ .....</b>	<b>10</b>
<b>9. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ.....</b>	<b>10</b>
<b>10. РИСКИ ПРОЕКТА .....</b>	<b>10</b>
<b>11. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА .....</b>	<b>18</b>
<b>О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА.....</b>	<b>22</b>

## 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Наименование проекта	«Открытие сетевой аптеки по франшизе».
Дата разработки бизнес-плана	01.12.2023.
Валюта расчетов	росс. руб.
Место реализации проекта	ЦФО / ЮФО.
Период планирования	5 лет ежемесячно.
Цель бизнес-плана	<p>Расчет экономических, производственных и маркетинговых параметров проекта открытия аптеки по франшизе для подтверждения его экономической эффективности и привлечения финансирования.</p> <p>Бизнес-план содержит укрупненные данные по проекту, отражает концепцию аптеки по франшизе и является техническим заданием для разработки проектной документации и дальнейшей проработки с учетом требований франчайзера, арендодателя, поставщиков.</p>
Отрасль экономики	Фармацевтика, торговля.
Площадь помещения	70 м2 в аренде в торговом центре или локации с высокой суточной проходимостью.
Франчайзер (брендодержатель)	«Советская аптека», «Ригла», «Планета здоровья», «Аптека №1», «Хорошая аптека», «Эвалар», «Социальная аптека» и др.
Адаптация под проект	Бизнес-план может быть адаптирован под параметры любого франчайзера, в том числе: паушальный взнос, роялти, требования к помещению, требования к площадям, проходимость, средний чек, ассортимент, дизайн-проект, оформление торгового зала, выкладка, реклама и пр.
Анализ рынка	<p>По итогам 2022 года объем фармацевтического рынка в России достиг 2,573 трлн. руб. (+11,9%).</p> <p>Аптечный рынок в 2022 году вырос на 15%, аптечные продажи парафармацевтического ассортимента увеличились на 12,6% и составили 327 млрд. руб.</p> <p>На начало 2023 года в России работало 70,4 тыс. аптек, почти на 4 тыс. больше, чем было в начале 2022 года.</p> <p>Суммарно ТОП-20 сетей занимают в 2022 году 57%, а количество одиночных точек и малых сетей продолжает сокращаться. Это свидетельствует о перспективности выхода на аптечный рынок в формате франшизы одной из сетей.</p> <p>В целом, по итогам 2023 года емкость российского фармацевтического рынка может превысить 2,7 трлн. руб. (до +8%). Однако рост количества аптек в России может быть ограничен.</p>
Ключевые преимущества аптеки по франшизе	<ul style="list-style-type: none"> <li>• известный бренд;</li> <li>• проверенная концепция;</li> <li>• оптимизация бизнес-процессов;</li> <li>• сокращение затрат на открытие;</li> <li>• сокращение рисков предпринимателя;</li> <li>• помощь в получении фармацевтической лицензии, анализе выбранной локации, поставки оборудования и мебели, найма и подготовки персонала и т.д.</li> </ul>
Стратегия развития	При достижении плановых показателей предусматривается развитие сети.

## 2. КОНЦЕПЦИЯ АПТЕКИ ПО ФРАНШИЗЕ

По проекту планируется аренда помещения общей площадью **70 м2** и открытие аптеки по одной из выбранных франшиз.

Планируется, что по выбранной франшизе не будет паушального взноса и роялти, при этом основной доход франчайзера будет формироваться за счет эксклюзивных поставок товаров и ЛС.

**Таблица 1. Параметры товарооборота аптеки.**

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

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

## 3. ТОВАРНАЯ МАТРИЦА АПТЕКИ

При товарной емкости аптеки \*\*\* 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			
2.	Биологически активные добавки			
3.	Косметологическая фармацевтика			
4.	Изделия медицинского назначения			
5.	Другие товары			
<b>Итого:</b>				

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

**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			
<b>Итого в среднем:</b>				

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



#### 4. ПОТРЕБНОСТЬ ПРОЕКТА В ИНВЕСТИЦИЯХ

Для реализации проекта требуется инвестировать **6 909 935 руб.**, в том числе \*\*\* руб. нормируемых оборотных средств, необходимых для оплаты аренды, зарплат персонала и прочих затрат до выхода на самоокупаемость.

**Таблица 4. Структура и объем инвестиций в открытие аптеки по франшизе (руб.).**

Направление инвестиций	Итого, руб.	Ед. изм.
<b>1. Подготовка к открытию</b>		
Паушальный взнос (разовый платеж)		руб.
Оформление Договора коммерческой субконцессии		руб.
Фармацевтическая лицензия для розничной торговли лек. средствами		руб.
Разрешительная документация на открытие аптечного пункта		руб.
Депозит по аренде помещения		руб.
<b>2. Отделка аптеки</b>		
Проектировка и дизайн-макет мебели и оборудования		руб.
Имиджевая и рекламная продукция под брендом франшизы		руб.
Оборудование		руб.
Фасадная вывеска и крест		руб.
<b>3. ПО и обучение</b>		
Автоматизация аптеки (базовая ПО для АС)		руб.
Обучение по работе с программным обеспечением (10 часов)		руб.
Сервисное техническое обслуживание программного обеспечения (12 мес.)		руб.
Мобильное приложение для IOS и Android (на 12 мес.)		руб.
<b>4. Склад</b>		
Первоначальная закупка ассортимента		руб.
<b>5. Прочее</b>		
Представительские расходы		руб.
<b>6. Нормируемые оборотные средства</b>		
<b>Итого требуется инвестировать:</b>	<b>6 909 935р.</b>	

Привлечение финансирования планируется двумя траншами:

- \*\*\* руб. (\*\*% инвестиций), инвестируется за счет средств инвестора в **1-м** месяце от начала проекта, возврат транша – с \*\*-го по \*\*-й месяц включительно;
- \*\*\* руб. (\*\*% инвестиций), инвестируется за счет средств инвестора в **3-м** месяце от начала проекта, возврат транша – с \*\*-го по \*\*-й месяц включительно;

Таким образом, срок окупаемости проекта – **2,1** года (25 месяцев), далее вся чистая прибыль направляется на доплаты персоналу, выплаты владельцу проекта или дальнейшее развитие.

## 5. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

- начало проекта и подбор помещения: \*\*\* 20\*\* г.,
- открытие аптеки: \*\*\* 20\*\* г.,
- выход на самоокупаемость: с \*\*\* 20\*\* г.,
- возврат вложенных средств: с \*\*\* 20\*\* г. по \*\*\* 20\*\* г.

## 6. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРОЕКТА

Ведение хозяйственной деятельности планируется по Упрощенной системе налогообложения (УСНО):

- УСН «Доходы – Расходы» по ставке **15%** (по ставке 1% от выручки, если в какой-либо период это значение отрицательное),
- отчисления в социальные фонды: **30,2%** от МРОТ и **15,0%** свыше МРОТ.

Налоговые отчисления: в среднем по \*\*\* руб. в месяц при выходе на проектную мощность.

Доля налогов в выручке: \*\*% (при доле <20% оптимизация не планируется).

## 7. ПЕРСОНАЛ ПРОЕКТА

Для обеспечения деятельности предприятия потребуется **6** рабочих мест с фондом оплаты труда \*\*\* руб. / месяц (без учета НДФЛ и отчислений в страховые фонды), что соответствует \*\*\* руб. / чел. / месяц в среднем по предприятию и является конкурентоспособной заработной платой.

Доля ФОТ в выручке при выходе на плановую загрузку составляет \*\*% от выручки.

## 8. ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Точка безубыточности (работа с нулевой прибылью) по проекту соответствует \*\*% от плановой выручки. Это средний показатель безубыточности в данной сфере проекта, связанный с переменной проходимость аптеки и прямой зависимостью прямых затрат аптеки от ее фактической загрузки.

По выручке: \*\*\* руб. / месяц.

По объему: \*\*\* ед. / месяц.

## 9. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

Чистая прибыль: в среднем по \*\*\* руб. / год, что соответствует в среднем по \*\*\* руб. / месяц после выхода на проектную мощность.

Рентабельность по чистой прибыли (доля чистой прибыли в выручке): **7,4%**.

## 10. 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.

График 1. План выручки аптеки (руб.)

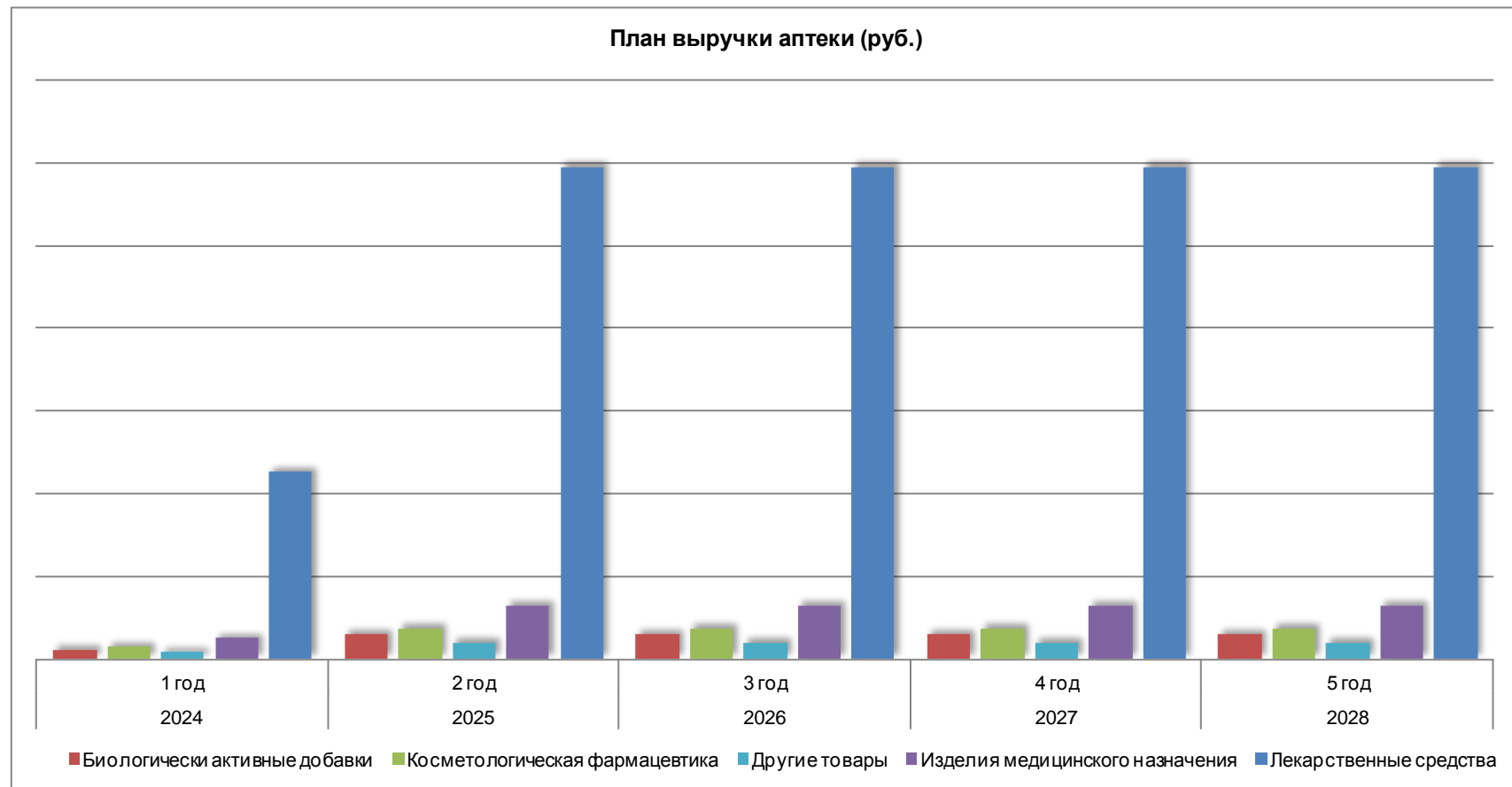


График 2. План продаж (шт.).

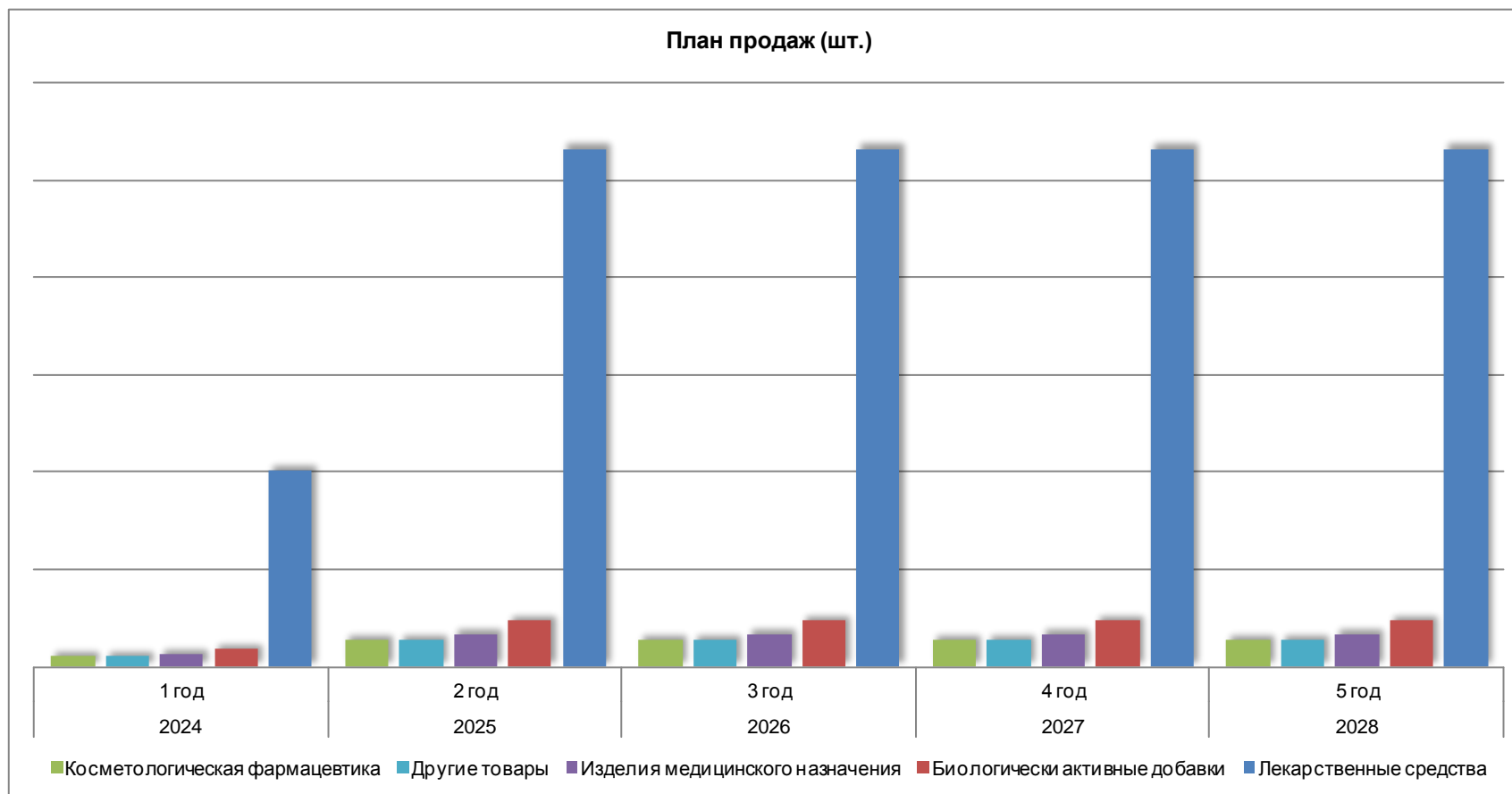


График 3. План текущих затрат (руб.).

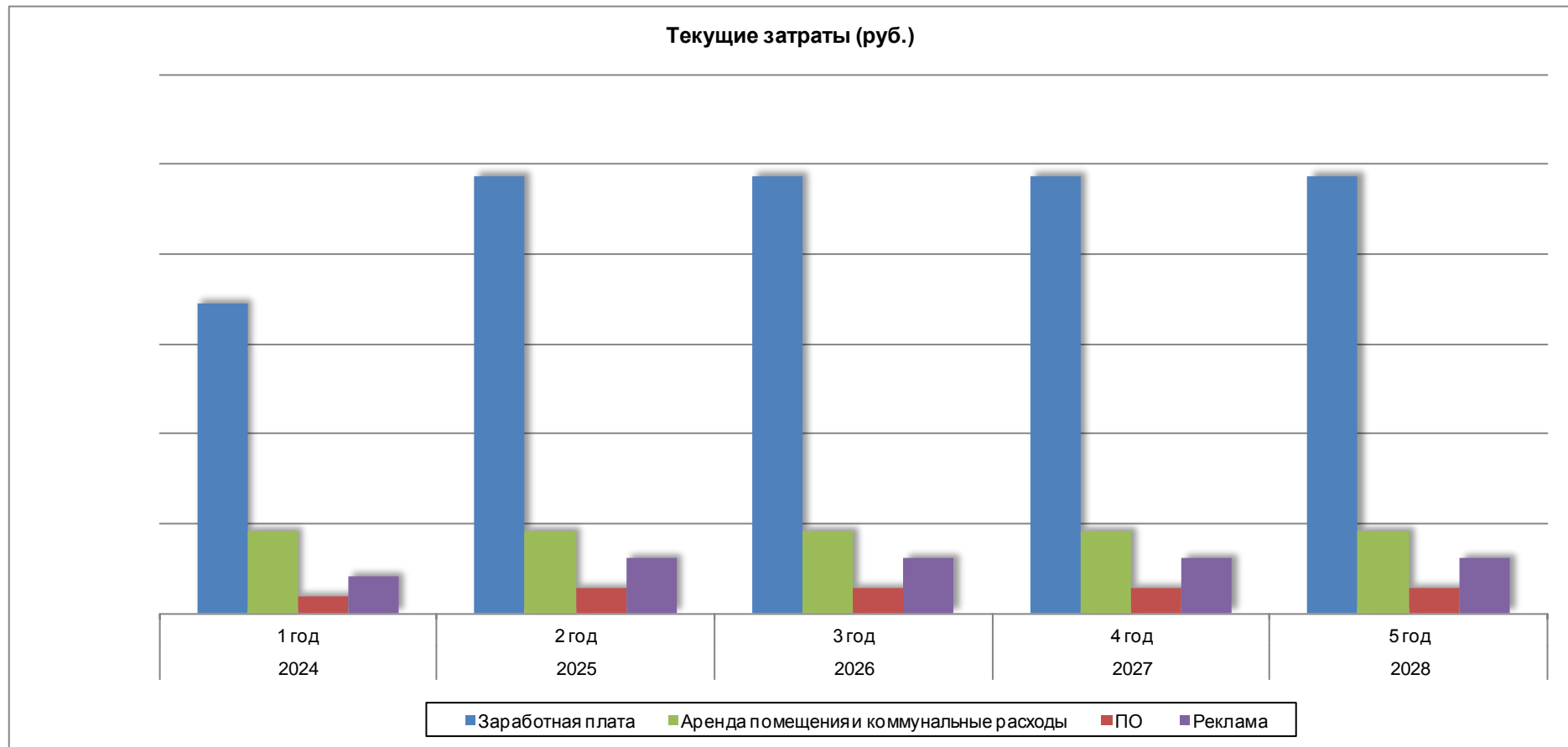


График 4. План прямых затрат (руб.).

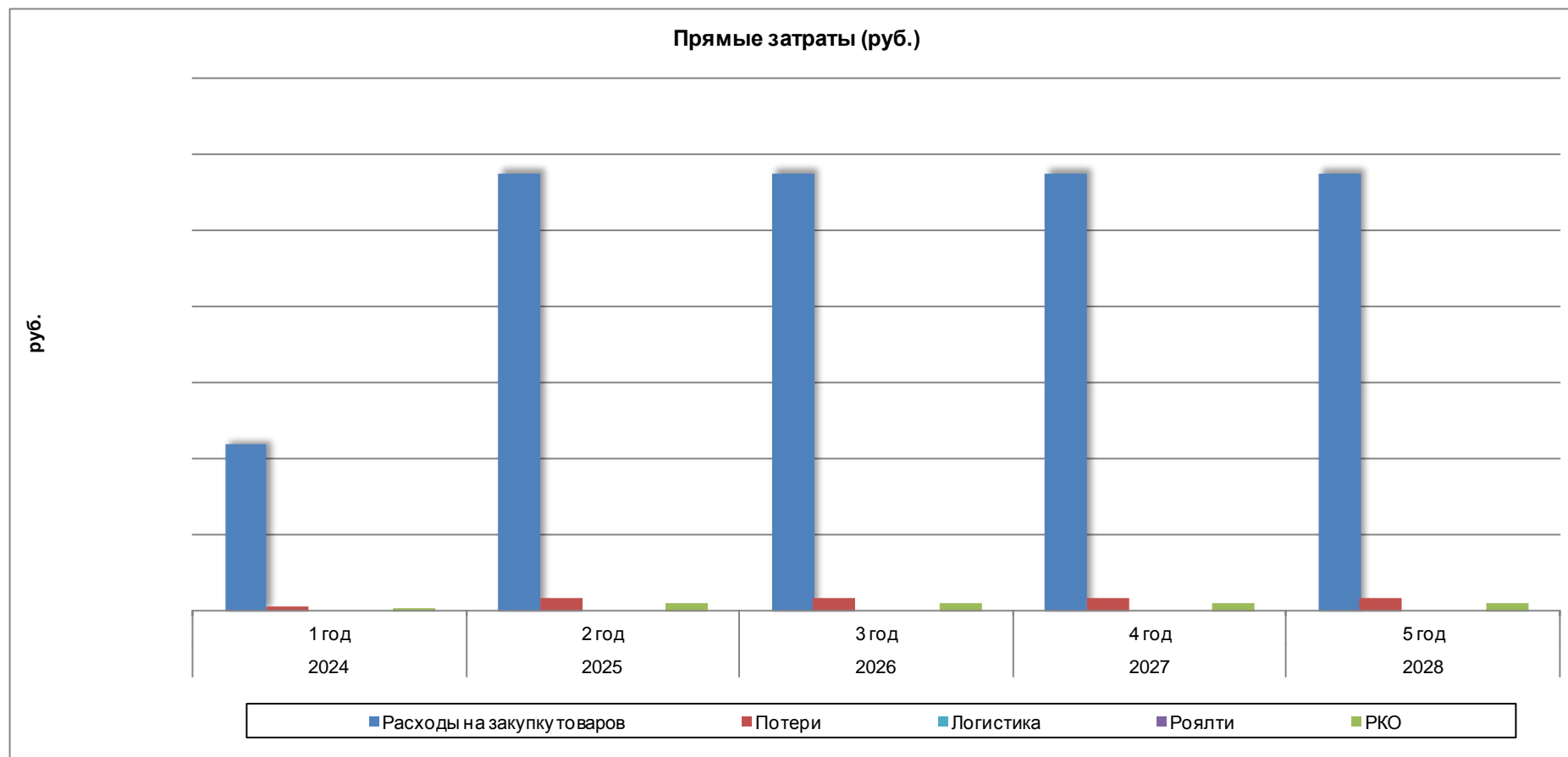


График 5. Динамика чистой прибыли (руб.).

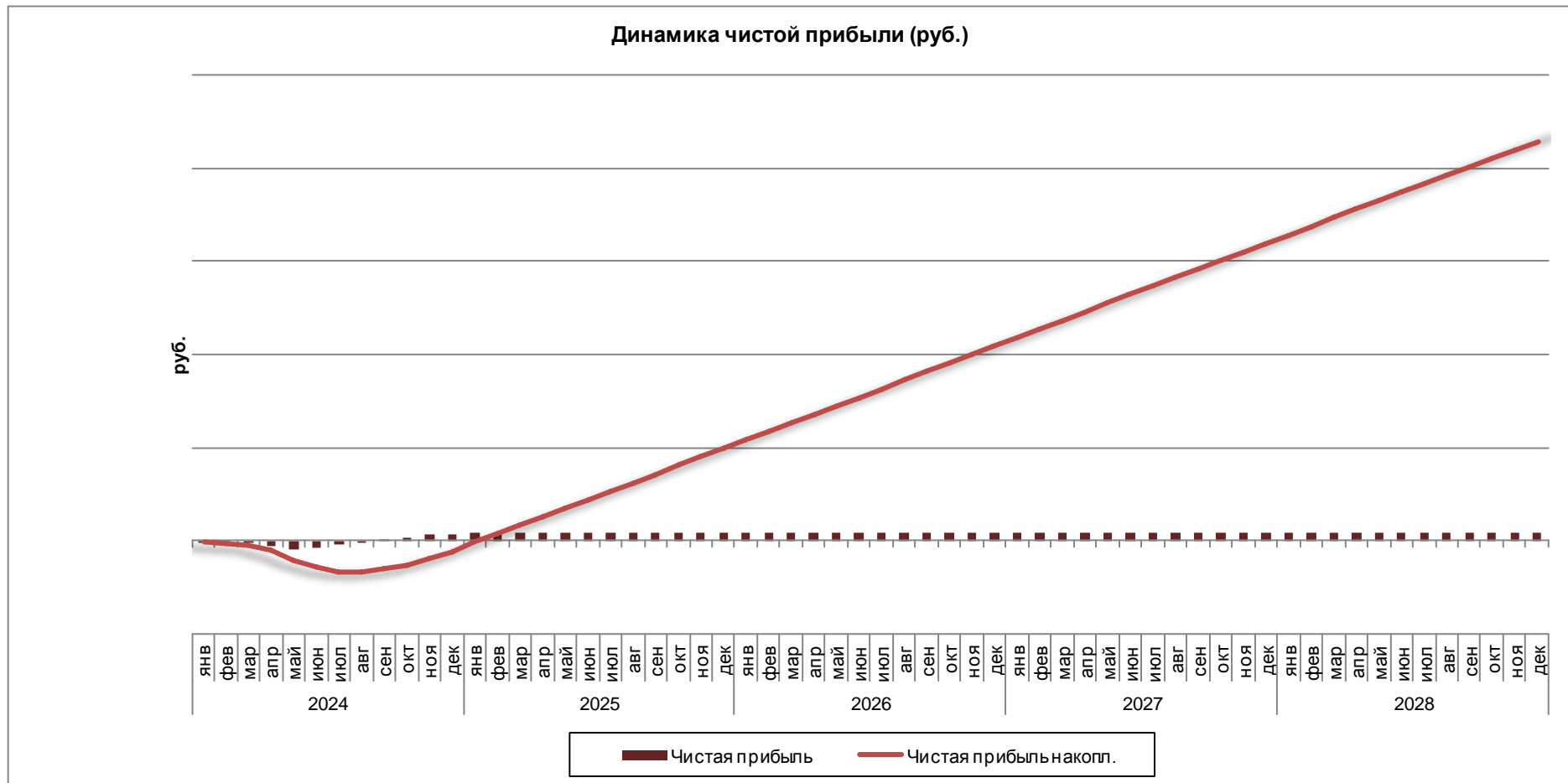


График 6. Привлечение и возврат инвестиций (руб.).

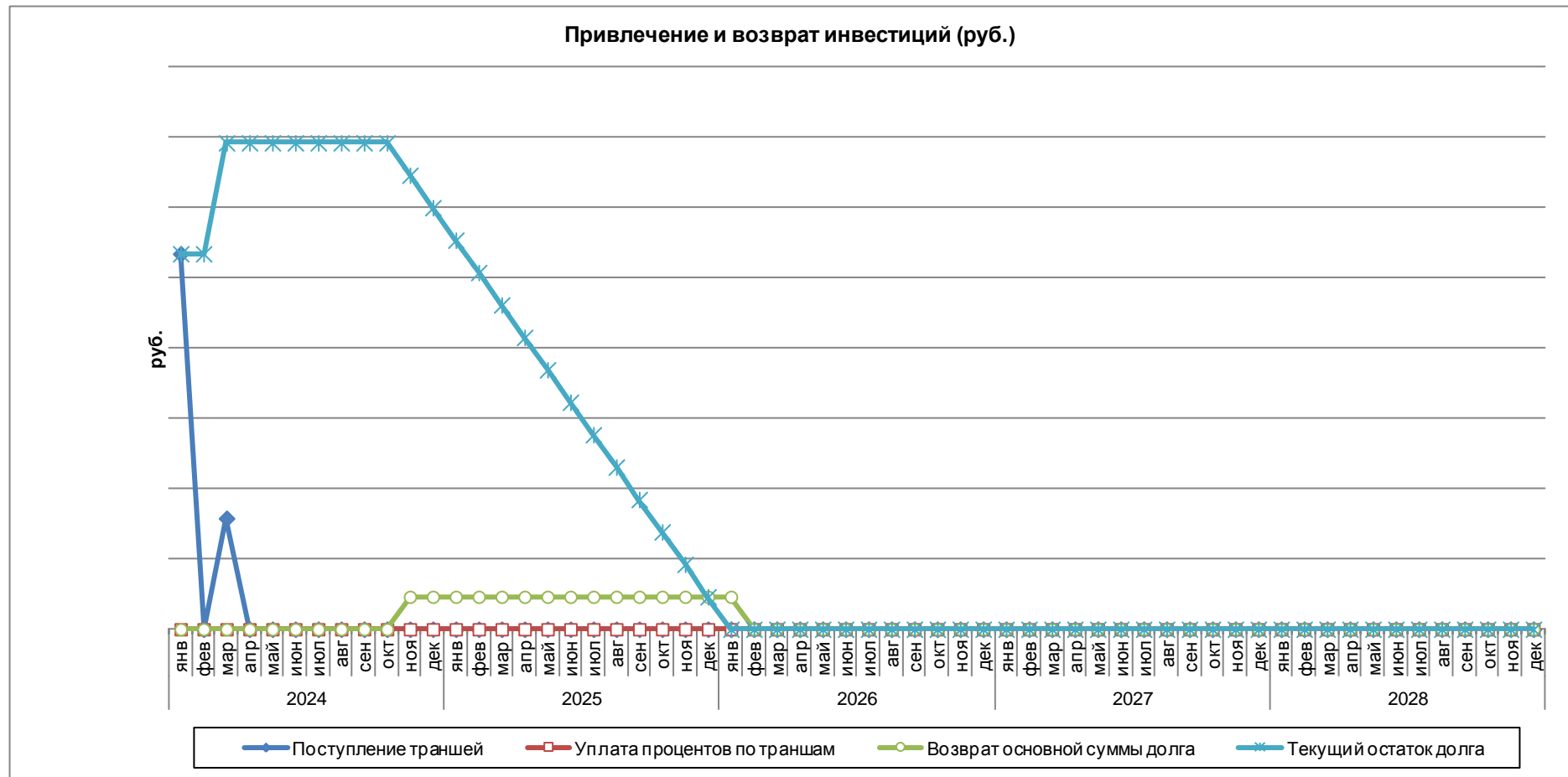
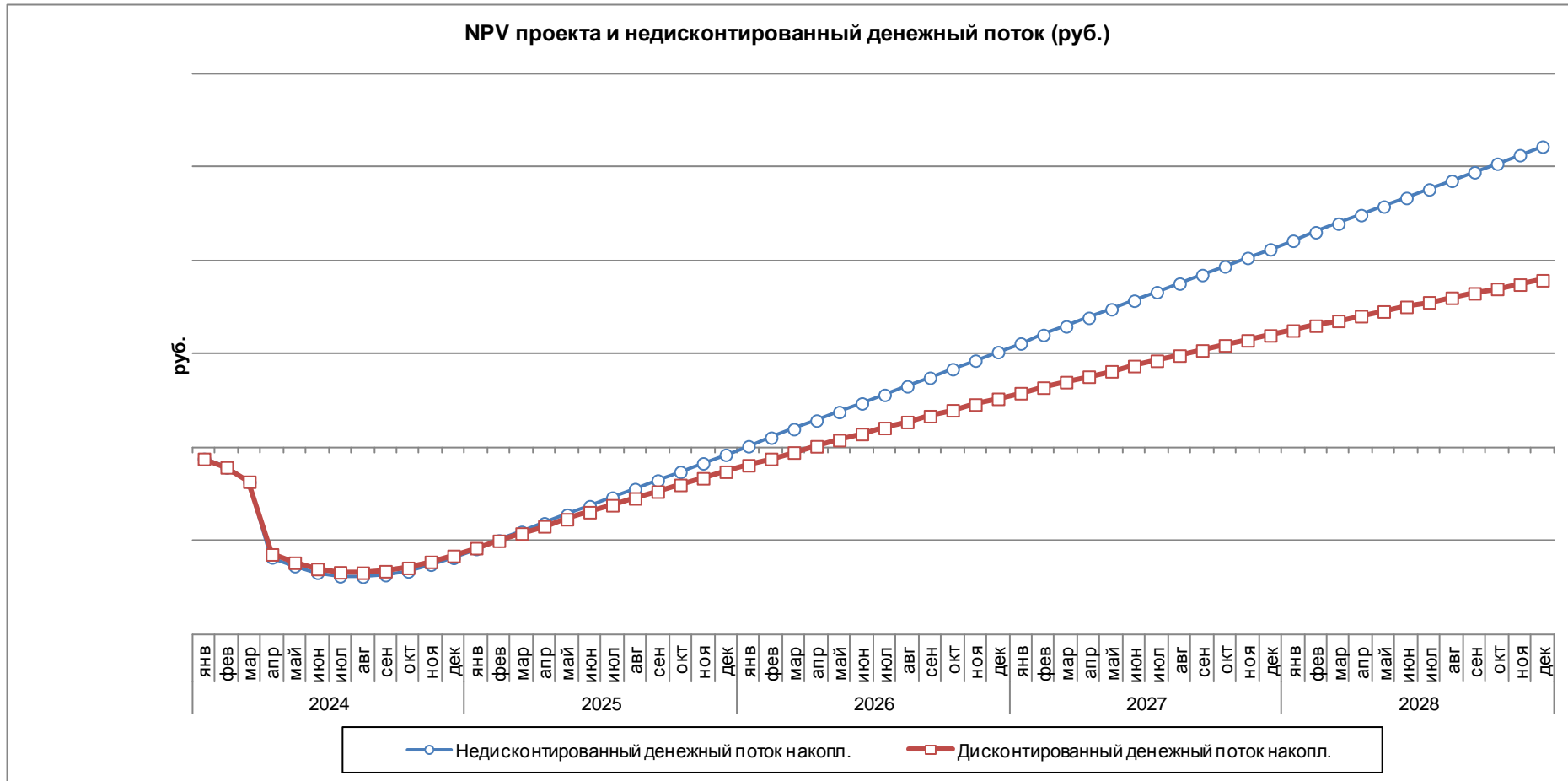




График 7. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).



## 11. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

При выполнении параметров бизнес-плана по проекту будут достигнуты следующие финансово-экономические показатели эффективности, представленные в таблице далее.

**Таблица 5. Показатели эффективности проекта.**

Наименование показателя	Значение	Размерность
<b>Общие показатели проекта</b>		
Суммарная выручка за прогнозный период		руб.
Выбытия на текущую деятельность		руб.
Сальдо от основной деятельности		руб.
Рентабельность по чистой прибыли	<b>7,4</b>	%
Чистая прибыль в месяц в конце прогнозного периода		руб./мес.
Продажи в конце прогнозного периода		руб./мес.
Сумма собственных средств		руб.
Сумма заемных средств		руб.
Общий размер финансирования	<b>6 909 935</b>	руб.
Отношение заемного капитала к собственному (D/E)		%
Ставка кредита (в номинальных ценах)		%
Начисленная сумма процентов по кредитам		руб.
Период использования инвестиций	<b>2,1</b>	интервал, лет
<b>Инвестиционные показатели проекта</b>		
Ставка дисконтирования, годовая		%
NPV проекта на момент его начала		руб.
PI проекта		раз
IRR проекта		%
Срок окупаемости (дисконтированный)		интервал, лет
Чистая прибыль (за прогнозный период)		руб.

**Чистый дисконтированный доход (Net Present Value, NPV)** проекта за прогнозный период составит \*\*\* 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, закупочных цен 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 инвестиций) – **2,1** года (с учетом инвестиционного периода).

## Основной вывод

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

## 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. Структура и объем инвестиций в открытие аптеки по франшизе (руб.).
- Таблица 5. Показатели эффективности проекта.
- Таблица 6. Топ-20 производителей ЛС, 2022/2021 гг., %, млн. руб.
- Таблица 7. Топ-20 производителей ЛС, 2022/2021 гг., %, млн. упак.
- Таблица 8. Рейтинг продаж по разделам классификатора БАД в 2022 г.
- Таблица 9. Торговое оборудование, мебель, оргтехника.
- Таблица 10. Параметры товарооборота аптеки.
- Таблица 11. План продаж и выручки.
- Таблица 12. Цены на товары и наценка на продукцию аптеки.
- Таблица 13. План поступления торговой выручки аптеки, 2024-2026, руб., ежемесячно.
- Таблица 14. План поступления торговой выручки аптеки, 2024-2028, руб., по годам.
- Таблица 15. План товарооборота аптеки, 2024-2026, ед., ежемесячно.
- Таблица 16. План товарооборота аптеки, 2024-2028, ед., по годам.
- Таблица 17. Структура текущих затрат аптеки.
- Таблица 18. План текущих затрат, 2024-2026, руб., ежемесячно.
- Таблица 19. План текущих затрат, 2024-2028, руб., по годам.
- Таблица 20. Параметры прямых затрат аптеки.
- Таблица 21. План прямых затрат, 2024-2026, руб., ежемесячно.
- Таблица 22. План прямых затрат, 2024-2028, руб., по годам.
- Таблица 23. Персонал и ФОТ.
- Таблица 24. Динамика фонда оплаты труда, 2024-2026, руб., %.
- Таблица 25. Динамика фонда оплаты труда, 2024-2028, по годам, руб., %
- Таблица 26. Структура и объем инвестиций в открытие аптеки по франшизе (руб.).
- Таблица 27. Календарный план финансирования и реализации проекта.
- Таблица 28. Рекомендуемые условия привлечения инвестиций.
- Таблица 29. Качественная оценка рисков по проекту.
- Таблица 30. Расчет точки безубыточности.
- Таблица 31. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.
- Таблица 32. План движения денежных средств по месяцам.
- Таблица 33. Прогноз движения денежных средств по годам.
- Таблица 34. План прибылей и убытков ежемесячно.
- Таблица 35. План прибылей и убытков по годам.

Таблица 36. Показатели ОПУ.

Таблица 37. Налогообложение ежемесячно, 2024-2028 гг., руб.

Таблица 38. Налогообложение по годам, 2024-2028 гг., руб.

Таблица 39. План привлечения и возврата инвестиций.

Таблица 40. Показатели эффективности инвестиций.

Таблица 41. Расчет NPV проекта.

Таблица 42. Финансовый анализ проекта (5-й год).

### Список графиков

График 1. План выручки аптеки (руб.)

График 2. План продаж (шт.).

График 3. План текущих затрат (руб.).

График 4. План прямых затрат (руб.).

График 5. Динамика чистой прибыли (руб.).

График 6. Привлечение и возврат инвестиций (руб.).

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

График 8. Динамика инфляции и ВВП России, 2003-2024 (прогноз), %.

График 9. Динамика фармацевтического рынка, 2019-2022 гг., млрд. руб.

График 10. Емкость фармрынка, 2021-2022 гг., млрд. руб. и млн. упак.

График 11. Структура рынка лекарств по типу отпуска, руб. и упак.

График 12. Изменение цен на ЛП на розничном рынке России в 2022 г., %.

График 13. Динамика объема коммерческого рынка ЛП России с августа 2022 г. по август 2023 г., млрд. руб., %.

График 14. Количество аптечных точек в России, 2015-2022 гг., ед.

График 15. Концентрация ТОП-20 аптечных сетей, 2019-2022 гг., %.

График 16. Рейтинг аптечных сетей по обороту, 2022/2021 гг., млрд. руб., %.

График 17. Динамика объема продаж аптечной косметики в России в 2018-2022 гг., млрд. руб., млн. упак., %.

График 18. Структура косметики по целевому назначению, 2022/2021 гг., руб., упак.

График 19. Доля СТМ в аптечных продажах БАД, 2019-2022, руб., упак.

График 20. Динамика аптечных продаж БАД в России, 2018-2022 гг., млрд. руб., упак.

График 21. Рейтинг сервисов дистанционного заказа по обороту, 2022/2021 гг., точек, млрд. руб., %.

График 22. Динамика аптечного eCom, 2020-2022 гг., млрд. руб., %.

График 23. План выручки аптеки (руб.).

График 24. План продаж (ед.).

График 25. План текущих затрат.

График 26. План прямых затрат (руб.).

График 27. Доля ФОТ в выручке (%).

График 28. Календарный план инвестирования.

График 29. Расчет точки безубыточности.

График 30. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.

- График 31. Выручка и чистая прибыль (руб.).
- График 32. EBITDA и чистая прибыль (руб.).
- График 33. Рентабельность по чистой прибыли (%).
- График 34. Выручка, затраты, прибыль (руб.).
- График 35. Динамика чистой прибыли (руб.).
- График 36. Финансовые результаты (руб.).
- График 37. Налоговая нагрузка (%).
- График 38. Привлечение и возврат инвестиций (руб.).
- График 39. Обслуживание долга (руб.).
- График 40. Чувствительность NPV к ставке дисконтирования.
- График 41. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).
- График 42. Остаток ДС у предприятия нарастающим итогом (руб.).
- График 43. План ежемесячных затрат (руб.).

#### Список диаграмм

- Диаграмма 1. Соотношение объёмов продаж ЛП рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом аптечном рынке России в августе 2023 года.
- Диаграмма 2. Динамика продаж основных типов товаров в 2022 г. по отношению к 2021 г., руб., упак.
- Диаграмма 3. Структура товарооборота аптека (%).
- Диаграмма 4. Структура выручки аптеки (%).
- Диаграмма 5. Структура текущих затрат аптеки.
- Диаграмма 6. Структура прямых затрат аптеки.
- Диаграмма 7. Структура первоначальных инвестиций (%).
- Диаграмма 8. Структура налоговых отчислений.
- Диаграмма 9. Структура затрат в 5 году реализации проекта.

#### Список рисунков

- Рисунок 1. Схема открытия аптеки.

**Итого бизнес-план открытия аптеки по франшизе содержит 126 страниц, 42 таблицы, 43 графика, 9 диаграмм и 1 рисунок, а также фин. модель 23 вкладки.**

**Купить бизнес-план:** <https://expertcc.ru/projects/zdorove/biznes-plan-otkrytiya-apteki-s-fin-raschetami/>

## О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

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

Экспертно-консультационный центр «ИнвестПроект» был образован в 2006 г. для разработки бизнес-планов инвестиционных проектов и технико-экономических обоснований, проведения маркетинговых исследований, консультирования по вопросам повышения эффективности управления бизнесом.

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

С 2006 года ЭКЦ «ИнвестПроект» успешно разработал более **1000** бизнес-планов и ТЭО на общую сумму более **1,2 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 успешно разработаны бизнес-планы:**

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

Бизнес-планы, разрабатываемые ЭКЦ «ИнвестПроект», учитывают ключевые требования заказчиков, банков, инвесторов, органов власти, других заинтересованных сторон, при этом дают существенно больше полезной информации, поэтому принимаются с первого предъявления без поправок или с минимальными уточнениями.

*Более 17 лет мы делаем экономику проектов правильной!*

ООО ЭКЦ «ИнвестПроект» | [www.expertcc.ru](http://www.expertcc.ru) | +7 (495) 617-39-02