

INTESCO
RESEARCH
GROUP

ДЕМО-ВЕРСИЯ
БИЗНЕС-ПЛАН
ОТКРЫТИЯ АПТЕКИ
В МОСКВЕ



Москва, 2010 год

ОПИСАНИЕ

Разработка бизнес-плана аптеки проведена на основе одного из реально осуществленных проектов аналитической группы Intesco Research Group. Бизнес-план подготовлен по международному стандарту UNIDO. В разработке финансовой модели принимали участие эксперты по данному рынку.

Цели проекта:

привлечение инвестиционных средств для открытия аптеки;
обоснование экономической эффективности открытия аптеки;
разработка поэтапного плана создания и развития аптеки.

Описание проекта:

данный проект реализуется «с нуля»;
расположение аптеки – г. Москва;
размещение аптеки – первый этаж жилого здания;
клиенты аптеки – жители столицы со средним уровнем достатка;
график работы аптеки - ежедневно с 10:00 до 22:00;
средний чек аптеки - *** руб.;;
персонал по проекту - *** чел.;;
общая площадь аптеки равна *** кв.м.

Ассортимент ряд продукции аптеки::

препараты, влияющие на пищеварительный тракт и обмен веществ;
препараты для лечения заболеваний сердечнососудистой системы;
препараты для лечения заболеваний нервной системы;
препараты для лечения заболеваний респираторной системы;
препараты для лечения заболеваний урогенитальной системы и половые гормоны;
препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы;
противомикробные препараты для системного использования;
биологически активные добавки (БАДы);
прочие.

Использование площадей аптеки:

торговых зал 1 – *** кв. м.;;
торговый зал 2 – *** кв. м.;;
кабинет администрации – *** кв. м.;;

Бизнес-план открытия аптеки в Москве

склад продукции – *** кв. м.;

подсобные помещения – *** кв. м.

Финансовые показатели проекта:

Объем первоначальных вложений - *** млн.руб.

Чистый доход (NCF) - *** млн.руб.

Чистый дисконтированный доход (NPV) - *** млн.руб.

Простой срок окупаемости (PB) - *** кварталов

Дисконтированный срок окупаемости (DPB) - *** кварталов

Индекс прибыльности (PI) - *** ед.

Внутренняя норма доходности (IRR) - *** %

Точка безубыточности (BEP) - *** млн.руб. / квартал

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Цели проекта
- 1.2. Расчетный период проекта
- 1.3. Стоимость реализации проекта
- 1.4. Источники финансирования проекта
- 1.5. Показатели эффективности проекта

2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 2.1. Концепция аптеки
- 2.2. Ассортимент реализуемой продукции
- 2.3. Документы, необходимые для открытия аптеки

3. ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

4. АНАЛИЗ РЫНКА АПТЕК

4.1. Классификация аптек

Определение аптеки

Классификация аптек по характеру деятельности

Классификация аптек по характеру отпуска

Классификация аптек по вхождению в состав сети

4.2. Российский фармацевтический рынок

Объем фармацевтического рынка

Объемы сегментов фармацевтического рынка

Сегментация фармацевтического рынка

Структура продаж по федеральным округам

Региональная структура продаж

4.3. Коммерческий сектор фармацевтического рынка

Продажи отечественных и зарубежных средств

Продажи рецептурных и безрецептурных средств

Продажи отдельных АТС-групп

4.4. Розничные цены на лекарственные средства

4.5. Бренды и производители лекарственных средств

Рейтинг брендов по объему продаж

Рейтинг фирм-производителей по объему продаж

4.5. Рейтинги аптечных сетей

Рейтинг аптечных сетей по обороту

Рейтинг аптечных сетей по количеству точек

4.6. Конкуренция на рынке аптечных сетей

Динамика роста ТОП-10 аптечных сетей

«Аптечная сеть 36,6»

«Ригла»

«Фармакор»

«Имплозия»

«Доктор Столетов»

«Первая помощь»

«Столичные аптеки»

4.7. Потребительские предпочтения на рынке аптек Москвы

Рейтинг известности аптек среди жителей Москвы

Рейтинг посещаемости аптек жителями Москвы

Рейтинг факторов, влияющих на выбор аптеки жителем Москвы

4.8. Тенденции на рынке аптек Москвы

5. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

5.1. Дизайн аптеки

5.2. Ценовая политика

5.3. Рекламная стратегия

5.4. Маркетинговые ходы

6. ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН

6.1. Расположение аптеки

6.2. Аренда помещения для аптеки

6.3. Структура использования площадей аптеки

6.4. Необходимое оборудование

6.5. Кадровое обеспечение

Состав персонала

Должностные обязанности персонала

6.6. График реализации проекта

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Первоначальные вложения в проект

Динамика инвестиционных вложений

Направления инвестиционных вложений

7.2. Доходы аптеки

7.3. Расходы аптеки

7.4. Система налогообложения

7.5. Отчет о прибылях и убытках

7.6. Отчет о движении денежных средств

7.7. Бухгалтерский баланс

8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

8.1. Методика оценки эффективности проекта

8.2. Чистый доход (NCF)

8.3. Чистый дисконтированный доход (NPV)

8.4. Срок окупаемости (PB)

8.5. Дисконтированный срок окупаемости (DPB)

8.6. Индекс прибыльности (PI)

8.7. Внутренняя норма доходности (IRR)

8.8. Точка безубыточности (BEP)

9. АНАЛИЗ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ

10. ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СОТРУДНИКОВ АПТЕКИ

11. ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

Список графиков:

График 1. Динамика объема фармацевтического рынка России, млрд.руб.

График 2. Динамика объема государственного сектора рынка ГЛС в России, млрд.руб.

График 3. Динамика объема коммерческого сектора рынка парафармацевтики в России, млрд.руб.

График 4. Динамика объема коммерческого сектора рынка ГЛС в России, млрд.руб.

График 5. Динамика объема коммерческого сегмента ГЛС в РФ по месяцам в 2009 году, млн. руб.

График 6. Распределение долей АТС-групп 1-ого уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в стоимостном выражении, млн. руб.

График 7. Распределение долей АТС-групп 1-ого уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в количественном выражении, млн. уп.

График 8. Динамика средневзвешенной стоимости упаковки по ценовым категориям, руб.

График 9. Динамика средневзвешенной стоимости упаковки на коммерческом аптечном рынке ГЛС в сентябре 2008-2009 гг., %

График 10. Динамика средневзвешенной стоимости упаковки по ценовым категориям по месяцам в 2009 году, руб.

График 11. Рейтинг брендов по объему продаж в стоимостном выражении, млн. руб.

График 12. ТОП-20 производителей ГЛС по объему аптечных продаж на коммерческом рынке России, млн.руб.

График 13. Рейтинг аптечных сетей России по обороту, млрд. руб.

График 14. Рейтинг аптечных сетей России по количеству точек продаж, ед.

График 15. Динамика роста точек ТОП-10 аптечных сетей России, ед.

График 16. Динамика оборота ТОП-10 аптечных сетей России, млрд. руб.

График 17. Рейтинг известности столичных аптек среди жителей Москвы, %

График 18. Рейтинг посещаемости столичных аптек жителями Москвы, %

График 19. Рейтинг факторов, влияющих на выбор аптеки жителем Москвы, %

График 20. Динамика доли прямых договоров с производителями в стоимостном выражении "Аптечной сети 36,6" в течение 2009 года, %

График 21. Доли ГУП "Мособлфармацев" в программе ДЛО и в коммерческом сегменте рынка, млрд.руб.

График 22. Динамика инвестиционных вложений в проект аптеки, тыс. руб.

График 23. Загрузка аптеки, %

График 24. Количество посетителей аптеки, чел. в день

График 25. Динамика количества клиентов по видам поступлений аптеки, чел.

График 26. Динамика выручки аптеки, тыс. руб.

График 27. Динамика выручки, валовой прибыли и прибыли до налогообложения аптеки, тыс. руб.

График 28. Динамика чистой прибыли аптеки, тыс. руб.

Бизнес-план открытия аптеки в Москве

График 29. Движение денежных потоков аптеки, тыс. руб.

График 30. Остаток денежных средств на счету аптеки, тыс. руб.

График 31. Чистый доход (NCF) аптеки, тыс. руб.

График 32. Чистый дисконтированный доход (NPV) аптеки, тыс. руб.

График 33. Точка безубыточности аптеки, %

Список диаграмм:

Диаграмма 1. Сегментация фармацевтического рынка России в стоимостном выражении, %

Диаграмма 2. Изменение структуры продаж лекарственных средств в России в стоимостном выражении, %

Диаграмма 3. Структура роста фармацевтического рынка России в стоимостном выражении, %

Диаграмма 4. Структура продаж ГЛС по федеральным округам РФ в стоимостном выражении в 1 половине 2008 года, %

Диаграмма 5. Структура продаж ГЛС по федеральным округам РФ в стоимостном выражении в 1 половине 2009 года, %

Диаграмма 6. Региональная структура продаж ГЛС в стоимостном выражении в 1 половине 2008 года, %

Диаграмма 7. Региональная структура продаж ГЛС в стоимостном выражении в 1 половине 2009 года, %

Диаграмма 8. Изменение соотношения продаж отечественных и импортных средств в стоимостном выражении, %

Диаграмма 9. Изменение соотношения продаж отечественных и импортных средств в количественном выражении, %

Диаграмма 10. Соотношение объемов продаж импортных и отечественных ГЛС на коммерческом аптечном рынке России в стоимостном выражении в сентябре 2008 и 2009 гг., %

Диаграмма 11. Соотношение объемов продаж импортных и отечественных ГЛС на коммерческом аптечном рынке России в количественном выражении в сентябре 2008 и 2009 гг., %

Диаграмма 12. Изменение соотношения продаж ЛС рецептурного и безрецептурного отпуска в стоимостном выражении, %

Диаграмма 13. Изменение соотношения продаж ЛС рецептурного и безрецептурного отпуска в количественном выражении, %

Диаграмма 14. Соотношение объемов продаж рецептурных и безрецептурных ЛС на коммерческом аптечном рынке России в стоимостном выражении в сентябре 2008 и 2009 гг., %

Диаграмма 15. Соотношение объемов продаж рецептурных и безрецептурных ЛС на коммерческом аптечном рынке России в количественном выражении в сентябре 2008 и 2009 гг., %

Диаграмма 16. Сравнение структуры продаж ГЛС в коммерческом сегменте в стоимостном и натуральном выражении, %

Диаграмма 17. Динамика долей АТС-групп 1-ого уровня объеме аптечных продаж ГЛС в стоимостном выражении в сентябре 2008-2009 гг., %

Бизнес-план открытия аптеки в Москве

Диаграмма 18. Динамика долей АТС-групп 1-ого уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в натуральном выражении в сентябре 2008-2009 гг., %

Диаграмма 19. Изменение структуры коммерческого рынка ГЛС по ценовым сегментам, %

Диаграмма 20. Динамика структуры ценовых категорий на коммерческом аптечном рынке в сентябре 2008-2009 гг., %

Диаграмма 21. Структура использования площадей аптеки, %

Диаграмма 22. Структура затрат на оборудование для аптеки, %

Диаграмма 23. Структура ФОТ по видам персонала аптеки, %

Диаграмма 24. Структура инвестиционных вложений в проект аптеки, %

Диаграмма 25. Структура выручки аптеки по видам поступлений, %

Диаграмма 26. Структура текущих расходов аптеки, %

Диаграмма 27. Структура производственных расходов аптеки, %

Диаграмма 28. Структура себестоимости услуг аптеки, %

Диаграмма 29. Структура налоговых выплат аптеки, %

Список таблиц:

Таблица 1. Площади помещений аптеки, кв. м.

Таблица 2. Оборудование для торговых залов аптеки

Таблица 3. Оборудование для кабинета директора аптеки

Таблица 4. Оборудование для склада аптеки

Таблица 5. Оборудование для подсобных помещений аптеки

Таблица 6. Охранно-пожарное оборудование для аптеки

Таблица 7. Персонал аптеки, чел.

Таблица 8. Инвестиционные затраты по проекту аптеки, тыс.руб.

Таблица 9. Параметры обслуживания клиентов аптеки

Таблица 10. Параметры поступлений аптеки, тыс. руб.

Таблица 11. Динамика поступлений аптеки, тыс. руб.

Таблица 12. Стоимость аренды помещения аптеки, тыс. руб.

Таблица 13. Параметры текущих затрат аптеки

Таблица 14. Налоговые выплаты аптеки, тыс. руб.

Таблица 15. Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Таблица 16. Отчет о движении денежных средств, тыс. руб.

Таблица 17. Бухгалтерский баланс, тыс. руб.

Таблица 18. Расчет эффективности инвестиционного проекта, тыс. руб.

Таблица 19. Расчет точки безубыточности аптеки, %

Таблица 20. Показатели эффективности проекта

Список схем:

Схема 1. Классификация аптек по характеру деятельности

Схема 2. Классификация аптек по характеру отпуска

Бизнес-план открытия аптеки в Москве

Схема 3. Классификация аптек по вхождению в состав фармацевтической сети

Схема 4. Структура российского фармацевтического рынка

Схема 5. Структура коммерческого сектора российского фармацевтического рынка

Схема 6. Структура государственного сектора российского фармацевтического рынка

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

INTESCO RESEARCH GROUP – аналитическая группа, основным направлением деятельности которой является разработка высококачественных бизнес-планов, ТЭО и маркетинговых исследований, как российских, так и региональных рынков РФ. Мы предоставляем нашим клиентам актуальную и достоверную информацию, профессиональные рекомендации для ведения бизнеса.

Все работы **INTESCO RESEARCH GROUP** построены на проверенных научно-исследовательских методиках. При проведении маркетинговых исследований и разработке бизнес-планов опирается на принятые во всем мире методики оценки эффективности инвестиционных вложений, на российские и международные стандарты качества.

Финансовые аналитики компании **INTESCO RESEARCH GROUP** являются выпускниками ведущих московских вузов (МГУ, МФТИ, РЭА им. Плеханова, Высшая школа экономики, Финэк) и имеют глубокие знания в маркетинге, методологии построения маркетинговых исследований, оценке эффективности инвестиционных проектов, составлении аналитических отчетов и бизнес-прогнозировании.

Профессиональный подход и сервис, высококвалифицированные специалисты, глубокие знания различных рынков, большой проектный опыт и постоянное совершенствование позволяют компании **INTESCO RESEARCH GROUP** оказывать высококачественные услуги всем своим клиентам.

Информация из наших отчетов публикуется в крупнейших российских газетах и журналах: «Ведомости», «Коммерсант-Деньги», «Российская газета» и пр.

Среди клиентов **INTESCO RESEARCH GROUP** такие крупные организации как «Высшая школа экономики», «Инфолинк», «Русский алкоголь», «Аладушкин Групп», «Холдинговая группа "Випойл"», «Метрополис», «Агроимпорт», «Баргус», «Кинотавр», «Капитал Тур», «ГЕО», «Интертуризм», «Национальный союз овцеводства», «Физкульт», и пр.

ЦЕЛЬ НАШЕЙ КОМПАНИИ – УСПЕШНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ СВОИХ КЛИЕНТОВ