



**БИЗНЕС - ПЛАН**  
**«Аптека»**

## Содержание

1. Исполнительное резюме.....	3
2. Описание предприятия.....	3
3. Описание услуг.....	5
4. Оценка конкуренции и маркетинг.....	6
5. Организационный план.....	8
6. Производственный план.....	9
7. Финансовый план.....	14
8. Оценка эффективности проекта.....	15

## **Исполнительное резюме**

Цель проекта: Реализация лекарственных препаратов.

Организационно-правовая форма предприятия: Общество с ограниченной ответственностью

Система налогообложения: Единый налог на вмененный доход (ЕНВД).

Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта: 500 000 руб. (необходимо приобрести лекарственные средства, мебель, оборудование, оргтехнику и др.)

Материально-техническая база реализации проекта: Для организации работы аптеки предполагается аренда помещения площадью 20 кв.м. Помещение полностью соответствует нормативно-техническим и санитарно-гигиеническим требованиям для размещения аптечного проекта. Создаваемое предприятие укомплектовано мебелью, оргтехникой, соответствующим оборудованием за счет собственных средств и средств субсидии.

Финансовые результаты проекта:

Прогнозируемая выручка (за год) – 3 110 000 руб.

Ежегодная чистая прибыль составит 265 990 руб.

Затраты на оплату труда в год – 654 000 руб.

Аренда помещения в год – 216 000 руб.

Прочие расходы – 1 752 500 руб.

Рентабельность проекта – 10%.

## **Описание предприятия**

Планируется открытие ООО «Аптека» в декабре текущего года в помещении площадью 20 м<sup>2</sup>. Торговый зал ООО «Аптека» оборудован витринами, обеспечивающими возможность обзора и сохранность лекарственных препаратов и товаров других групп, разрешенных к отпуску из аптечных организаций. Витрины обеспечивают возможность обзора и сохранность лекарственных препаратов и товаров других групп, разрешенных к отпуску из аптечных организаций, а также удобство в работе для персонала аптечной организации. При этом возможна открытая выкладка лекарственных препаратов безрецептурного

отпуска. Лекарственные препараты на витринах размещаются отдельно: лекарственные препараты для внутреннего употребления и лекарственные препараты для наружного применения. Внутри групп лекарственные препараты располагаются по фармакотерапевтическому признаку. Витрина - лицо аптеки, и в то же время граница между зоной клиента и зоной фармацевта. На ней должен царить идеальный порядок. Одна из самых удобных форм витрин - это витрина с трехгранной прозрачной передней стенкой, которая и используется в работе ООО «Аптека». Она экономит место, и увеличивает площадь обзора. Нижняя часть витрины - закрытое место для хранения товарных запасов.

Шкафы-накопители. Ящики в шкафах-накопителях легко выдвигаются и самозадвигаются. Высоту ящиков можно варьировать в зависимости от потребностей и текущего ассортимента. Система мобильных перегородок внутри ящиков позволяет размещать мелкобаритный товар. Хорошо подходит для гомеопатических препаратов. Шкафы-накопители позволяют максимально эффективно использовать пространство аптеки. Они вместительны, подходят как для торгового зала, так и для материальной комнаты.

Доступ в комнату, где хранятся запасы наркотические ЛС, разрешается лицам, непосредственно работающим с ними, что оформляется допуском из органов УВД и приказом по аптеке.

Холодильники. Большинство медицинских препаратов требует хранения при температуре, заметно ниже комнатной. При несоблюдении этих требований, фармацевтические свойства лекарств могут существенно снижаться вплоть до полного исчезновения. Такое хранение медикаментов делает их неполноценными либо совершенно негодными к применению, поэтому оборудован холодильный шкаф, в котором соблюдаются необходимые требования по освещенности, влажности и температуре. Холодильная камера для хранения медикаментов имеет регулируемый диапазон температур от +2 °С до +10 °С.

Материальная комната или склад - это обязательный атрибут каждой аптеки, место, где происходит разбор, сортировка и хранение фармпрепаратов. Полы материальных комнат имеют не образующее пыль покрытие, устойчивое к воздействию средств механизации и влажной уборки с использованием

дезинфицирующих средств. Материалы отделки помещений соответствуют требованиям соответствующих нормативных документов.

Для контроля за основными параметрами условий хранения (температура и влажность воздуха) в каждом помещении существует термометр и гигрометр. Они располагаются на внутренних стенах вдали от нагревательных приборов на высоте 1,5-1,7м от пола и на расстоянии не менее 3м от дверей. Для поддержания чистоты воздуха есть вентиляция.

Комната персонала оборудована мебелью для приема пищи и отдыха сотрудников.

Информационные стенды. Основная информация о работе аптеки располагается на специальном информационном стенде в торговом зале. На стенде присутствует копия лицензии и следующая информация: специализация и профиль ближайших аптек с указанием адреса и телефона; выписки из приказов, регламентирующие сроки хранения лекарственных форм, изготовленных в аптеках; сроки действия рецептов; фамилии и инициалы работников торгового зала на их рабочих местах или нагрудных знаках; фамилия, имя, отчество руководителя аптечного предприятия; о внеочередном обслуживании инвалидов Великой Отечественной Войны (ВОВ) и участников, приравненных к инвалидам ВОВ; фамилия, имя и отчество дежурного администратора или заменяющего его лица и его работе; номера аптек и телефоны всех справочно-информационных отделов в аптеках города, телефон бесплатной городской справочной службы о наличии медикаментов в аптеках, текст Закона Российской Федерации "О защите прав потребителей".

## **Описание услуг**

ООО «Аптека» может осуществлять следующие внутренние функции:

- реализация населению лекарственных препаратов по рецептам врача (кроме наркотических средств, психотропных, сильнодействующих и ядовитых веществ) и без рецепта врача; реализацию расфасованного лекарственного растительного сырья в заводской упаковке, изделий медицинского назначения, предметов (средств) личной гигиены;

- отпуск лекарственных средств бесплатно или со скидкой отдельным группам населения в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и на основании заключённых договоров с территориальными органами управления здравоохранением, лечебно-профилактическими учреждениями и страховыми компаниями;
- предоставление населению необходимой информации по надлежащему использованию и хранению лекарственных препаратов в домашних условиях; оказание консультативной помощи в целях обеспечения ответственного самолечения;
- предоставление медицинским работникам учреждений здравоохранения, просвещения, социального обеспечения необходимой информации об имеющихся в аптечном пункте лекарственных препаратах, а также о новых лекарственных препаратах;
- оказание первой медицинской помощи.

#### Макрофункции ООО «Аптека»:

- логистическая (прием, хранение, управление товарными запасами);
- производственная (прием рецептов, контроль и отпуск ЛС по рецептам);
- информационная (обеспечение населения и врачей ЛПУ информацией о ЛС);
- маркетинговая (формирование и осуществление ассортиментной и ценовой политики);
- медицинская (оказание первой доврачебной помощи при необходимости).

### **Оценка конкуренции и маркетинг**

#### ***Потребители***

Основными потребителями ООО «Аптека» является население города Череповца. В процентном выражении доля данной группы потребителей в общем объеме реализации составляет 100%.

## Оценка основных конкурентов

Наименование предприятия	Преимущества предприятия	Недостатки предприятия
Сеть аптек МТПП «Аптека Фармация»	Широкий ассортимент, большая сеть аптек, высококвалифицированные фармацевты	Цены выше среднего
Аптека – оптика ТД «ТАТ»	Наряду с широким ассортиментом ЛС осуществляется подбор очков	Цены выше среднего
Аптечные пункты при ЛПУ	Работа напрямую с целевым рынком, доступные цены	Небольшой ассортимент
Сеть аптек «Арника»	Удобные места расположения аптечных пунктов, развитая сеть	Небольшой ассортимент, цены выше среднего
Сеть аптек «Арония»	Удовлетворительный ассортимент, доступные цены	Цены выше среднего
ООО «Аптека»	Широкий ассортимент ЛС, команда профессионалов (подбор специалистов уже ведется), доступные цены	Слабая клиентская база

### Маркетинговые мероприятия ООО «Аптека»

**Задача** рекламы - убедить покупателя сделать покупку.

Виды рекламы в аптеке:

- реклама на витрине. Она выставляет товар в выгодном свете, оказывает большой психологический эффект на покупателя и в значительной мере влияет на объем продаж, поэтому огромное значение имеет неповторимость (оригинальность) оформления витрин.
- «ненавязчивая» реклама (стикеры, вымпелы, маленькие афиши, плакаты, флажки);
- реклама на упаковке («коробка-представление», фронтон с текстом);
- имиджевая реклама (огромные муляжи, светящиеся прилавки);
- практичная реклама (пробники, тестеры);

- информационная и демонстрационная реклама (видео, звуковая реклама, специальные представления, выведенные на дисплеи).

### **Сезонность**

В финансово-хозяйственной деятельности ООО «Аптека» присутствует незначительный фактор сезонности.

Спад в течение года приходится на период: начало мая - середина июля, вторая фаза спада приходится на начало сентября. Связано это с отпускным сезоном у населения, а так же с осуществлением садово-посевных-уборочных работ на личных дачных и фермерских хозяйствах.

Спад в объеме общей выручке незначителен, яркого экономического влияния не оказывает, колеблется на уровне 12-14%.

Реализационный максимум приходится на межсезонье, и в моменты вспышки ОРЗ и ОРВИ.

### **Организационный план**

Организационная структура управления предприятия

Представленная структура является линейно-функциональной, что полностью отвечает потребностям гибкого и оперативного руководства малого предприятия в аптечном бизнесе.

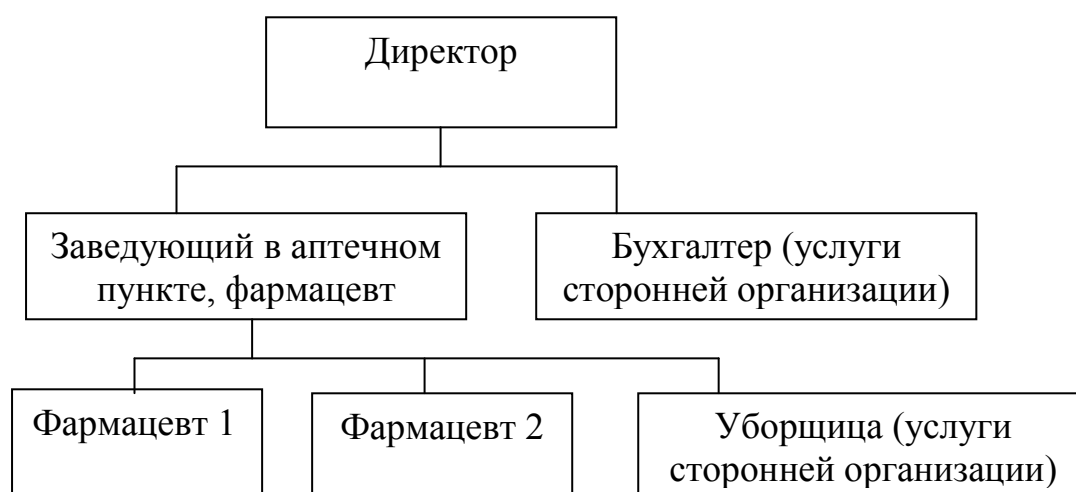


Рис. 1 Организационная структура предприятия

Основные функции управленческого персонала определяются действующим законодательством РФ, Учредительными документами



предприятия, трудовыми договорами и должностными обязанностями.

Режим работы с 8:00 до 20:00.

### **Производственный план**

Алгоритм работы с клиентом:

1. Приветствие покупателя
2. Диалог с покупателем о его потребностях в ЛС, выявление жалоб, симптомов или запрос рецепта
3. Консультирование покупателя
4. Непосредственный отпуск ЛС
5. Получение наличных денежных средств
6. Проведение кассового чека
7. Прощание с покупателем
8. Переход к обслуживанию следующего покупателя

Алгоритм работы с поставщиком:

1. Формирование заявки на ЛС
2. Передача заявки поставщику
3. Оплата по счету
4. Получение ЛС от поставщика
5. Размещение ЛС в местах хранения аптеки

Непрерывно осуществляется контроль за наличием и сроком хранения ЛС в необходимом количестве для обеспечения бесперебойной реализации, обновление витрин, соблюдение санитарно-гигиенических условий, проветривание, расширение ассортимента.

Таблица 1 – Расчет дохода

Показатели	Прогнозная выручка (руб.)	
	1-ый год	2-ой год
Выручка от реализации товаров (работ, услуг)	495 000,00	3 110 000,00
Объем реализации товаров (работ, услуг) по видам в натуральном выражении		
Медикаменты (вид А)	450	2600
Медикаменты (вид Б)	300	1900
Средняя цена реализации за единицу продукции (работ, услуг)		
Медикаменты (вид А)	100,00	100,00
Медикаменты (вид Б)	1 500,00	1 500,00

Определим затраты предприятия, такие как:

- затраты на оплату труда;
- затраты на аренду помещения;
- прочие затраты.

Таблица 2 – Затраты на оплату труда

Должность	1-ый год			2-ой год		
	Зарботная плата (руб.)	Количество сотрудников	Затраты на штат (руб.)	Зарботная плата (руб.)	Количество сотрудников	Затраты на штат (руб.)
Директор	20 000,00	1	20 000,00	20 000,00	1	240 000,00
Заведующий в аптечном пункте, фармацевт	14 500,00	1	14 500,00	14 500,00	1	174 000,00
Фармацевт	10 000,00	2	20 000,00	10 000,00	2	240 000,00
Всего:	14 833,33	4	54 500,00	14 833,33	4	654 000,00

Таблица 3 – Определение стоимости основных фондов, требуемых для реализации проекта

Статья	Количество (шт.)	Стоимость единицы (руб.)	Сумма (руб.)
Мебель	1	250 000,00	250 000,00
Компьютер	1	13 600,00	13 600,00
ККТ Меркурий	1	15 900,00	15 900,00
Денежный ящик	1	1 650,00	1 650,00
Всего:			281 150,00

Таблица 4 - Расчет величины нематериальных активов

Наименование актива	Сумма (руб.)
Регистрация субъекта малого или среднего предпринимательства	6 000,00
Итого	6 000,00

Таблица 5 – Себестоимость услуг (в расчете за каждый год)

Элементы затрат	За 1-ый год (руб.)	За 2-ой год (руб.)
Арендная плата	90 000,00	216 000,00
Затраты на оплату труда	54 500,00	654 000,00
Амортизация	5 000,00	24 000,00
Прочие затраты (в т.ч. затраты на рекламу)	366 390,00	1 752 500,00
Итого себестоимость:	515 890,00	2 646 500,00

*Первоначальная стоимость основных средств составит 281 150 руб.*

*Норма амортизации – 8,5 % в год.*

*Годовая сумма амортизационных отчислений = 24 000 руб.*

## Налогообложение

Аптечное предприятие попадает под специальный налоговый режим - ЕНВД. В соответствии с главой 26.3. аптека признается налогоплательщиком ЕНВД в части доходов, полученных:

- от реализации товара населению за наличный расчет или с использованием платежных карт;
- от реализации товара ЛПУ за наличный расчет;
- за изготовление лекарств для населения или ЛПУ при оплате наличными или с использованием платежных карт;
- от реализации лекарственных средств (код 52.31) относится к розничной торговле (код 52).

В связи с этим будут исчисляться, и уплачиваться следующие налоги:

Налоги	Ставка (%)	1-ый год Сумма (руб.)	2-ой год Сумма (руб.)
ЕНВД	расчет по коэффициентам	1 610,00	19 360,00
НДФЛ	13	7 090,00	85 020,00
Отчисления за работников	30,2	16 460,00	197 510,00
Объем налоговых отчислений, всего:		25 160,00	301 890,00

## Финансовый план

### Cash-flow (Движение денежных средств):

Квартал:	IV кв. 1-й год	I кв. 2-й год	II кв. 2-й год	III кв. 2-й год	IV кв. 2-й год
<b>Денежные средства на начало</b>	300 000,00	-27 200,00	13 202,50	53 605,00	94 007,50
<i>Поступление ликвидных средств по проекту</i>					
Выручка от реализации товара (работ, услуг)	495 000,00	777 500,00	777 500,00	777 500,00	777 500,00
<b>Итого поступлений средств по проекту</b>	<b>495 000,00</b>	<b>777 500,00</b>	<b>777 500,00</b>	<b>777 500,00</b>	<b>777 500,00</b>
<i>Затраты по проекту</i>					
Затраты на оплату труда	54 500,00	163 500,00	163 500,00	163 500,00	163 500,00
Налоговые отчисления	25 160,00	75 472,50	75 472,50	75 472,50	75 472,50
Арендная плата	90 000,00	54 000,00	54 000,00	54 000,00	54 000,00
Амортизация основных средств	5 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00
Прочие затраты (в т.ч. реклама)	366 390,00	438 125,00	438 125,00	438 125,00	438 125,00
<b>Итого затрат по проекту</b>	<b>541 050,00</b>	<b>737 097,50</b>	<b>737 097,50</b>	<b>737 097,50</b>	<b>737 097,50</b>
<b>Итого ликвидных средств по проекту</b>	<b>-46 050,00</b>	<b>40 402,50</b>	<b>40 402,50</b>	<b>40 402,50</b>	<b>40 402,50</b>
<b>Затраты на приобретение основных средств</b>	<b>281 150,00</b>				
<b>Денежные средства на конец</b>	<b>-27 200,00</b>	<b>13 202,50</b>	<b>53 605,00</b>	<b>94 007,50</b>	<b>134 410,00</b>

## Оценка эффективности проекта

Расчет прибыли от продаж

Показатель	Сумма (руб.)
Выручка от продаж	3 110 000,00
Себестоимость услуг	2 646 500,00
Налоговые отчисления	197 510,00
Чистая прибыль	265 990,00

Рентабельность – характеристика финансового состояния компании, позволяющая оценить способность приносить прибыль на вложенные средства.

Рентабельность деятельности = Валовая прибыль от реализации / Объем расходов

$$\text{Рентабельность деятельности} = 10\%$$

## Определение безубыточного объема товара (работ, услуг)

За цену за единицу продукции примем среднюю цену за товар (работу, услугу).

$$C_{\text{ед}} = 800 \text{ руб.}$$

$$Q_{\text{ф}} = 2250 \text{ шт. (количество проданных товаров)}$$

К переменным затратам относятся затраты на заработную плату мастерам и прочие расходы ( $V_{\text{ед}} = \text{переменные затраты}/Q_{\text{ф}}$ ).

$$V_{\text{ед}} = 1\,992\,500 / 2250 = 885,56 \text{ руб.}$$

К постоянным затратам относятся арендная плата, амортизационные отчисления, затраты на заработную плату директору, администраторам, бухгалтеру и уборщице (С).

$$C = 654\,000 \text{ руб.}$$

$$C/c = 2\,646\,500 \text{ руб.}$$

$$Q_{\text{без}} = C / (C_{\text{ед}} - V_{\text{ед}}) = 654\,000 / 85,56 = 7\,644,16 \text{ товаров (в год)}$$

$$\text{Выручка} = 3\,110\,000 \text{ руб.}$$

## Дисконтированный доход

В целях оценки эффективности проекта примем, что объем реализации не будет меняться. Рассчитаем чистый доход от реализации проекта (показатель эффекта от реализации проекта).

$$\text{ЧД} = \sum_{i=1}^T \text{ЧП}i - K$$

T – количество лет действия проекта (7 лет)

K – сумма инвестиций (Инвестиции в данном случае = основные фонды + нематериальные активы + оборотный капитал (все расходы + реклама))

$$\text{ЧП} = 420\,522 * 7 - 2\,652\,500 = 291\,154$$

Рассчитаем индекс доходности – показатель эффективности инвестиций, количество рублей прибыли, полученное на 1 рубль вложенных инвестиций

$$\text{ИД} = \sum_{i=1}^T \text{ЧП}i / K = 420\,522 * 7 / 2\,652\,500 = 1,11$$

Рассчитаем срок окупаемости проекта, т.е. число лет, необходимых для того, чтобы чистая прибыль сравнялась с величиной инвестиций.

$$T_{\text{ок}} = K / \text{ЧП ср}, \text{ где}$$

ЧП ср – среднегодовая чистая прибыль от реализации проекта (среднее арифметическое).

$$T_{\text{ок}} = 6,3 \text{ лет}$$