



PRO
CONSULTING
АНАЛІТИКА РИНКІВ. ФІНАНСОВИЙ КОНСАЛТИНГ



БИЗНЕС-ПЛАН

Типовой бизнес-план по организации аптечного супермаркета

Данный документ был подготовлен специалистами компании Pro-Consulting и является конфиденциальным. Получатель данного документа обязуется соблюдать его конфиденциальность, которая распространяется на сотрудников Получателя, а также аффилированных лиц, кроме тех, которые заинтересованы в рассмотрении предложения изложенного в данном документе. Документ может быть раскрыт по требованию органов власти, в соответствии с действующим законодательством. Не является конфиденциальной та информация, которая уже публично доступна и является общеизвестной.

Данный документ был подготовлен компанией Pro-Consulting в октябре 2014 года, основываясь на доступной, на данную дату, информацией. Информация, на которой базируется данный документ, происходит из источников, которые, по мнению Pro-Consulting, можно считать надежными и адекватными.

В текущем бизнес-плане описан и проведен расчет концептуальных моментов и экономических показателей **при организации и ведении выбранного** вида бизнеса. При дальнейшей организации и реализации проекта соответствие и выход предприятия на прогнозируемые расчетные показатели, точно также как и конечная стоимость проекта, будут зависеть от сложившейся экономической ситуации в стране, выбранных контрагентов, в числе которых поставщики необходимого оборудования и материалов, подрядные компании, а также от выбранных методов построения взаимоотношений с клиентами, политики сотрудничества с поставщиками ресурсов, эффективного менеджмента и проводимой маркетинговой политики. Поэтому, при рассмотрении документа, необходимо принимать во внимание, что расчетные данные являются прогнозными и могут отличаться от достигнутых предприятием результатов. Ни компания Pro-Consulting, ни ее сотрудники, ни собственники не несут ответственности за эффективность реализации и внедрения проекта.

О финансовом консультанте

Компания **Pro-Consulting** – ведущий игрок на украинском рынке консалтинговых услуг. Мы - лидеры в проведении маркетинговых исследований, анализе товарных и финансовых рынков, подготовке бизнес-планов и других инвестиционных документов.

Мы работаем для Вас с 2004 года и за этот период подготовили более 700 аналитических обзоров и маркетинговых исследований по различным рыночным направлениям, разработали свыше 300 различных инвестиционных проектов по открытию бизнеса и развитию существующего, привлечению целевого финансирования, оценке стоимости компании. Более детальная информация по опыту подготовленных нами проектов находится у нас на сайте <http://pro-consulting.ua> в разделе реализованные проекты

С 2005 года компания **Pro-Consulting** – полномочный и постоянный член Украинской Ассоциации маркетинга; с 2010 года – член Ассоциации Консалтинговых фирм. По итогам 2011 года компанию признано победителем первого конкурса на получение Международной премии им. Габриеля Аль-Салем «За выдающиеся достижения в консалтинге». **Мы стали первой украинской компанией, которая получила статус «Консультант года».**

Среди наших клиентов – международные компании, лидеры рынков по своим направлениям, компании малого и среднего бизнеса, которые активно развиваются, предприниматели и начинающие бизнесмены. С информацией о наших клиентах, а также их рекомендациями Вы можете ознакомиться на сайте компании в разделе Клиенты.

По всем вопросам, касающимся данного документа, пожалуйста, обращайтесь:

ООО «Компания «Про-Консалтинг»
www.pro-consulting.ua
Украина, 03680, г. Киев,
ул. Предславинская, 11, 5 этаж
Тел./факс: +38(044) 591-52-53;
+38(044) 591- 52- 63

Pro-Consulting, LLC
www.pro-consulting.ua
11 Predslavynska Str., 5 floor
Kyiv - 03680, Ukraine
Tel: +38(044) 591-52-53;
+38(044) 591- 52- 63

СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	4
2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА	5
2.1. Цели и задачи проекта.....	5
2.2. ПАРАМЕТРЫ БИЗНЕСА.....	5
2.3. Источники и график финансирования проекта. Целевое направление инвестиций	6
3. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	7
3.1. МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ ОБЪЕКТА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	7
3.2. ОПИСАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЦЕССА И ХАРАКТЕРИСТИКА УСЛУГ	8
3.3. ОПИСАНИЕ НЕОБХОДИМОГО ТОРГОВОГО И ФИСКАЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ	9
3.4. КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ПРОЕКТА	11
3.5. ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЕКТА. РАЗРЕШИТЕЛЬНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ.....	12
4.АНАЛИЗ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА.....	15
4.1.Общие сведения о состоянии рынка аптек Украины и г. КИЕВА.....	15
4.2.Анализ конкурентной среды на рынке сетей аптечных супермаркетов г. КИЕВА	25
5. ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ПРОЕКТА	26
5.1. Предпосылки для расчетов и их аргументация.....	26
5.2. Прогноз продаж по проекту	27
5.3. Формирование прибыли по проекту	28
5.4. Прогноз движения денежных потоков по проекту	31
5.5. Точка безубыточности по проекту	33
5.6. Оценка инвестиционной привлекательности и рентабельности проекта (расчет коэффициентов NPV, IRR, DPP, PI и т.д.)	34
5.7. Сценарии развития проекта	36
6. АНАЛИЗ РИСКОВ	39
6.1. Факторный анализ рисков проекта	39
6.2. Стратегия снижения рисков	40
6.3. SWOT-анализ	40
7. ВЫВОДЫ	41

1. Резюме проекта

Концепция проекта	Концепцией проекта предполагается открытие аптечного супермаркета	
Месторасположение жилищного комплекса	...	
График реализации проекта	Расчетный период для проекта	... года
	Начало проекта	...
	Начало продаж	... мес. проектного периода
Бюджет проекта	Стоимость проекта	... UAH
	В том числе:	
	<i>Собственные средства</i>	... UAH
	<i>Заемные средства</i>	... UAH
	<i>Коэффициент автономии</i>	... %
Прибыльность проекта	Валовой доход	... UAH
	Капитализированная чистая прибыль	... UAH
	Совокупный денежный поток	... UAH
	Ставка дисконта	...%
Инвестиционная привлекательность проекта	DPP (дисконтированный период окупаемости), лет	... лет
	NPV (чистая приведенная стоимость), грн.	... UAH
	IRR (внутренняя норма доходности), %	...%
	PI (прибыльность вложений), ед.	... ед.

2. Описание проекта

2.1. Цели и задачи проекта

Целью реализации проекта является создание аптечного супермаркета в

Формат аптеки – мини-супермаркет, где в одном месте будут представлены товары для диабетического, диетического и лечебного питания, пищевые добавки, средства санитарии и гигиены, декоративная и лечебная косметика, минеральные воды, товары для беременных и новорожденных, лекарства, отпускаемые по рецептам, лекарства безрецептурного отпуска и средства ухода за больными.

Целью создания аптеки является ...

Залогом успеха компании станет ...

Концепция проекта - ...

Основными задачами Проекта являются:

- Занятие доли на рынке продаж фармацевтических товаров в ...
- Выход на среднерыночный объем продаж по сегменту аптечных супермаркетов.
- Получение прибыль от деятельности.
- ...

2.2. Параметры бизнеса

Для организации расчетов по проекту, были приняты следующие параметры бизнеса, которые можно разделить на группы:

- Общие параметры
- Параметры работы предприятия
- Налогообложение

Общие параметры используются для описания основных допущений в процессе расчетов, которые влияют на финансовую часть проекта.

Таблица 1. Общие параметры по проекту

Общие параметры	
Расчетный период проекта, лет	... года
Расчетная процентная ставка по кредиту, % годовых	... %
Расчетная процентная ставка по депозиту, % годовых	... %
Ставка дисконтирования, % годовых	... %

Параметры работы предприятия, касаются параметров общей реализации проекта, то есть показателей, которые нужны для проведения расчётов по проекту.

Таблица 2. Параметры работы предприятия

Параметры работы аптеки	
Торговая площадь аптеки, кв.м.	...
...	... UAH
Доля продаж лекарственных препаратов, %	...%
...	...%
...	...%
Наценка на лекарственные препараты, %	...%
...	...%
...	...%
...	...

Параметры налогообложения приняты по проекту, согласно с украинским законодательством о налогообложении деятельности предприятий на территории Украины.

Таблица 3. Налогообложение по проекту

Налогообложение	
Налог на прибыль	...%
НДС на лекарственные средства	...%
НДС	...%
Единый социальный взнос	...%

2.3. Источники и график финансирования проекта. Целевое направление инвестиций

Общая стоимость реализации проекта составляет ... UAH. Финансирование проекта будет происходить за счет собственного вклада компании в размере ...UAH (...% общего объема финансирования).

Направления и график капиталовложений в проект выглядят следующим образом:

Таблица 4. Направления капиталовложений

Статьи затрат	Собственные средства	Всего	Заметки
Мебель и оборудование	... UAH	...UAH	
...	... UAH	... UAH	
Аренда помещения	... UAH	... UAH	
...	... UAH	... UAH	
Закупка...	... UAH	... UAH	Закупка первоначального ассортимента в объеме...
СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА	... UAH	...UAH	

Таблица 5. График финансирования ...

3. Организационно-производственный план

3.1. Месторасположение объекта реализации проекта

При выборе месторасположения будущего аптечного супермаркета используют следующие критерии:

- Достаточный ...
- Платежеспособность ...
-

Таким образом, размещение аптеки в оживленном месте позволит ... Кроме того, предлагаемое размещение возле ..., жители которого – платежеспособный слой населения с достаточным уровнем доходов, обеспечит постоянный спрос с их стороны.

Аптечный супермаркет предлагается расположить по адресу ...

Рисунок 1. Месторасположение аптеки

В рамках реализации проекта предусматривается аренда помещения. Площадь аптеки составит – ... кв. м. План-схема аптеки представлена на рисунке 2.

Рисунок 2. План-схема аптеки

Требования, которые нужно соблюдать при открытии аптеки:

• Помещения аптеки должны находиться в ... Допускается размещение торгового зала аптеки не только на ... Допускается открытие аптеки без устройства отдельного выхода в торговых центрах, аэропортах, вокзалах, гостиницах и санаторно-курортных учреждениях.

- Аптека должна ...
- Служебные помещения аптеки...
- ...

Наружные требования к помещениям аптек:

• На фасаде здания...

• У входа в аптечное заведение на видном месте размещается информация о субъекте хозяйствования, режиме работы с указанием адреса дежурной (круглосуточной) и ближайшей аптеки...

-

3.2. Описание организационного процесса и характеристика услуг

Данным проектом предлагается открытие аптечного супермаркета, который будет предоставлять своим пациентам услуги по таким направлениям:

- Продажа лекарств...
- Справочная система...

....

Ассортимент

Продукция по проекту разделена на три группы:

- Лекарственные препараты, включая изделия медицинского назначения.
- Биологически активные добавки.
- Лечебная косметика.

В первую очередь в аптеке должен быть

Таблица 6. Обязательный минимальный ассортимент (социально ориентированных) лекарственных средств для аптечных учреждений

№ п/п	Наименование	Код АТС
1	Аденозинтрифосфорная кислота	C01E B10
2	Азитромицин	J01F A10
3	Аллохол	A05A X10
4	Алтея	R05C A05
5	Альтабор и/или умифеновир	J05A X12
6		R05C B06
...		B01A C06, N02B A01
...		
...		

Также ... утвержден обязательный минимальный ассортимент (социально ориентированных) изделий медицинского назначения для аптечных учреждений. В обязательном минимальном ассортименте (социально ориентированных) препаратов представлено 15 наименований.

Таблица 7. Обязательный минимальный ассортимент (социально ориентированных) изделий медицинского назначения для аптечных учреждений

№ п/п	Наименование
1	Вата и изделия из ваты
2	Горчичники
3	Грелки
4	Лейкопластырь
5	Лейкопластырь бактерицидный
6	Марля
7	Маски одноразовые и многоразовые марли
8	Перевязочный материал
9	Пипетка

10	Презервативы
11	Устройства/системы для инфузий
12	Перчатки нестерильные
13	Спринцовки
14	Термометры
15	Шприцы

К продаже аптекой допускаются только лекарственные средства, прошедшие государственную регистрацию...

На каждое лекарственное средство аптека должна иметь сертификат качества, выданный производителем и заверенный печатью последнего поставщика...

Кроме лекарственных средств, аптечные заведения могут реализовывать изделия медицинского назначения, зарегистрированные в Украине.

Помимо лекарств и изделий медицинского назначения аптеки и их структурные подразделения могут также приобретать и продавать так называемые сопутствующие товары...:

- предметы и средства личной гигиены;
- природные и искусственные минеральные воды, столовые питьевые воды;
- ...

Прием товара

Лекарственные средства и сопутствующие товары, поступившие в аптеку, приходятся после проверки их фактического количества и проведения входного контроля качества, но не позднее следующего рабочего дня с момента их получения...

Размещение товара

Лекарственные средства, которые разрешено продавать без рецепта, размещаются в зале для обслуживания населения в витринах, в стеклянных и открытых шкафах.

...

3.3. Описание необходимого торгового и фискального оборудования

Для обеспечения надлежащего обслуживания посетителей необходимо приобрести оборудование, мебель и прочее. На рисунке 3 изображена план-схема помещения с необходимой мебелью и инвентарем, которое подобрано в соответствии с существующими требованиями к организации ведения торговли в аптеке...

Рисунок 3. План-схема аптечного супермаркета

Для предоставления услуг по продаже продукции будет оборудован ... торговый зал. Оптимально спланированное и организованное пространство торгового помещения (зала), в т.

ч. и оборудование, создадут необходимые условия для качественного обслуживания покупателей.

Таблица 8. Перечень необходимой торговой мебели

Наименование	Материал	Размеры	Примечания
Стеллаж пристенный			
Витрина пристенная			
Кассовый узел			
...			
...			
...			
...			
...			
...			



Поставщиком торгового оборудования по проекту выбрана компания ...

Торговая мебель в зале размещена так, что бы создать максимально возможный обзор препаратов и товаров, а также необходимый визуальный контакт сотрудника аптеки с покупателем...

...В интерьере торгового зала использованы износостойкие материалы и

оборудование, которые позволяют содержать аптеку в надлежащем состоянии...

Обустройство аптеки предусматривает наличие фискального оборудования, его автоматизацию и наличие специального программного обеспечения для обеспечения эффективной работы.

...

Для комплексной автоматизации аптек необходимо оборудование для ...

Рисунок 4. Схема автоматизации аптеки

В данном проекте решение по автоматизации может быть реализовано на основании ...системы, к которой возможно будет подключить все необходимое дополнительное оборудование. Перечень и описание необходимого оборудования, на основании предложения компании... приведен ниже:

- ...терминал.
- Фискальный регистратор с принтером чеков.
- Денежный ящик.

- ...
- ...
- ...
- ...
- ...
- ...
- ...

На ...системе установлена необходимая ... программа, которая в свою очередь позволяет осуществлять ... Таким образом, формируются и отчеты для товароучетной программы. Такая ... программа, созданная с учетом требований аптечного бизнеса, подходит для удовлетворения всех необходимых задач, стоящих перед аптекой.

... программа позволяет формировать заказ поставщикам, регистрировать все процессы товародвижения, проводить ценообразование по различным методам, производить безошибочный учет товаров, управлять маркетингом и контролировать все процессы на предприятии.

...-терминал – это высокая производительность и многофункциональность...

Фискальный регистратор с принтером чеков. ...

Денежный ящик. ...Денежный ящик изготовлен из стали.

...

Таким образом, автоматизация аптек позволяет оптимизировать ... и сохранить прибыльность бизнеса.

3.4. Кадровая политика проекта

Требования к персоналу

Персонал аптечного заведения должен иметь соответствующее специальное образование и соответствовать квалификационным требованиям:

- диплом фармацевта;
- сертификат о присвоении звания провизора.

Лица, которые более 5 лет не работали по специальности, допускаются к работе после прохождения переподготовки.

Сотрудники аптеки должны При подборе персонала руководство компании планирует учитывать фактор психологической совместимости персонала.

Рисунок 5. Органиграмма проекта

Аптека будет использовать фиксированную систему оплаты труда.

Стратегическая цель работы с персоналом ...

Для реализации кадровой политики необходимо выполнить следующие стратегические задачи:

- ...

Штатное расписание аптеки выглядит следующим образом:

Таблица 9. Штатное расписание

№ п/п	Должность	Количество штатных сотрудников	Месячный оклад на 1 человека	Фонд оплаты труда	Единый социальный взнос	Общие расходы по оплате труда
Административный персонал						
1	Директор UAH	... UAH	... UAH	... UAH
...
...
...
...

3.5. Правовое обеспечение проекта. Разрешительная документация

Одним из самых важных этапов реализации проекта является процедура получения разрешительной документации.

Законодательство Украины

Хозяйственная деятельность по оптовой и розничной торговле лекарственными средствами подлежит лицензированию в соответствии со статьей №9 Закона Украины «О лицензировании определенных видов хозяйственной деятельности».

Законодательство Украины по лицензированию и осуществлению оптовой и розничной торговли лекарственными средствами:

- Закон Украины «О лекарственных средствах».
- Закон Украины «О лицензировании определенных видов хозяйственной деятельности».
- ...
- ...
- Постановление Кабинета Министров Украины от 04.07.2001 № 756 «Об утверждении перечня документов, прилагаемых к заявлению о выдаче лицензии для отдельного вида хозяйственной деятельности».
- ...
- ...

Приказ МОЗ Украины от 09.07.2003 № 313 «Об утверждении формы сведений субъекта хозяйственной деятельности, которые подаются для получения лицензии».

Основные условия деятельности для розничной торговли лекарственными препаратами:

- наличие договора аренды или документа на право собственности на аптеку, которая должна быть размещена в капитальном строении с торговым залом и занимать не меньше ...;
- отделочные материалы помещения аптеки должны соответствовать рекомендациям МОЗУ;
- ...

Этапы открытия аптеки

Получение лицензии и разрешения на работу аптеки имеет четкий алгоритм и включает в себя следующие простые пункты:

- ...

Получение лицензии

Субъект, намеревающийся осуществлять хозяйственную деятельность по оптовой и розничной торговле лекарственными средствами, лично или через уполномоченный им орган/ или лицо обращается в Государственную службу Украины по лекарственным средствам с заявлением установленного образца о выдаче лицензии...

Заявление о выдаче лицензии и прилагаемые к нему, принимаются по описи, копия которой выдается заявителю с отметкой о дате принятия документов органом лицензирования и подписью ответственного лица...

Разрешение органов по надзору МЧС

Без разрешения органов государственного пожарного надзора запрещается:

- ввод в эксплуатацию новых и реконструированных жилых, производственных и прочих объектов;
-

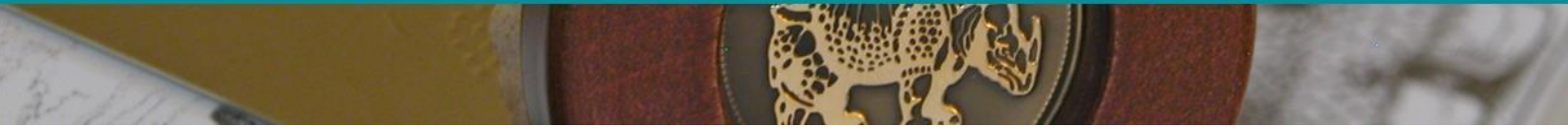
Если в приведенных случаях такой запрет нарушается, то владелец (арендатор) несет ответственность согласно законодательству...

Основанием для выдачи разрешения является вывод, который...

Разрешение санитарно-эпидемиологической службы (СЭС)

Согласно ЗУ «Об осуществлении санитарно-эпидемиологического благоустройства населения» и ЗУ «О разрешительной системе в сфере хозяйственной деятельности», осуществление хозяйственной деятельности предусматривает получения документов разрешительного характера, а именно

Помещение и оборудование комнаты персонала аптеки должны обеспечивать содержание и сохранность личной и технологической одежды в соответствии с требованиями



санитарно-эпидемического режима, а также возможность употребления еды и отдыха (оборудованы шкафами для одежды, холодильником, мебелью).

4. Анализ целевого рынка

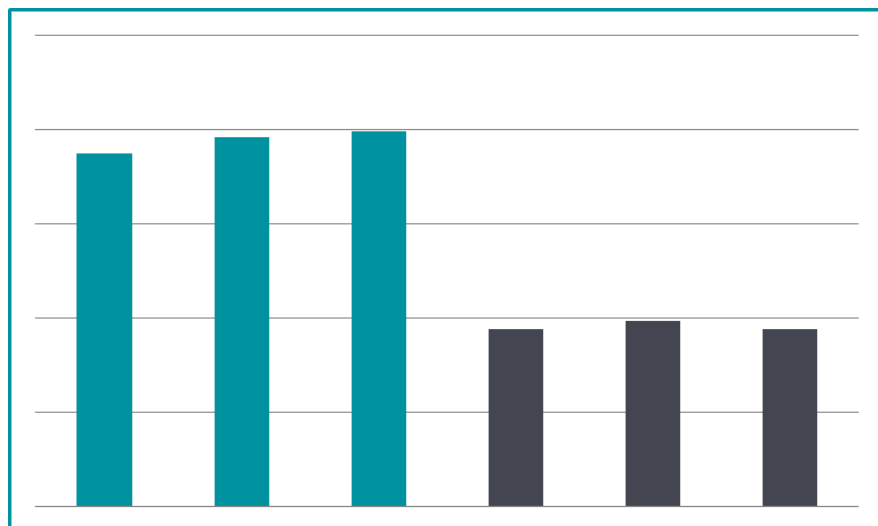
4.1. Общие сведения о состоянии рынка аптек Украины и г. Киева

Аптечный бизнес традиционно остается наиболее привлекательным с точки зрения рентабельности, стабильности и перспектив. Этому способствует динамичное развитие отечественного фармацевтического рынка в целом.

Общий объем аптечных продаж всех категорий товаров «аптечной корзины», а именно лекарственных средств, изделий медицинского назначения (ИМН), косметики и диетических добавок, по итогам 2013 г. составил ...млрд грн., превысив показатель предыдущего года на ...%. Объем рынка в денежном выражении продолжает увеличиваться, однако темпы его прироста замедляются, и минувший год продемонстрировал самую низкую динамику данного показателя за последние 6 лет. В натуральном выражении объем рынка составил ... млрд упаковок, что на ...% больше по сравнению с ... г. В долларовом эквиваленте общий объем ...

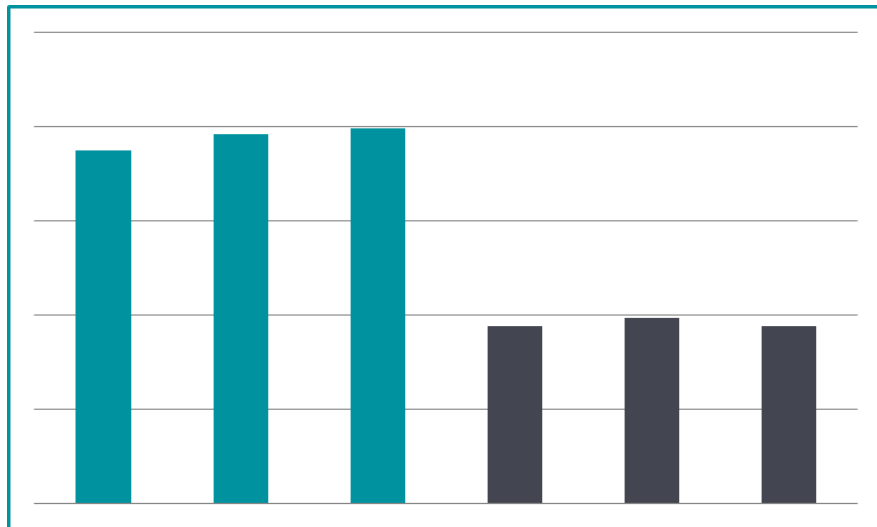
В I полугодии 2014 г. суммарный объем продаж товаров всех категорий «аптечной корзины» составил ... млрд грн...

Рисунок 6. Объем розничной реализации товаров «аптечной корзины» в денежном выражении по итогам ... гг., млн. грн



Источник: ...

Рисунок 7. Объем розничной реализации товаров «аптечной корзины» в натуральном выражении по итогам ... гг., млн. упаковок



Источник:...

Киев занимает лидирующую позицию по объему продаж товаров «аптечной корзины» и аккумулирует ...% общего объема розничного рынка в денежном выражении. За столицей следует Донецкая обл., удельный вес которой незначительно уступил Киеву и составил ...%.

Рисунок 8. Удельный вес регионов в общем объеме аптечных продаж всех категорий товаров «аптечной корзины» в денежном выражении по итогам ... г., %

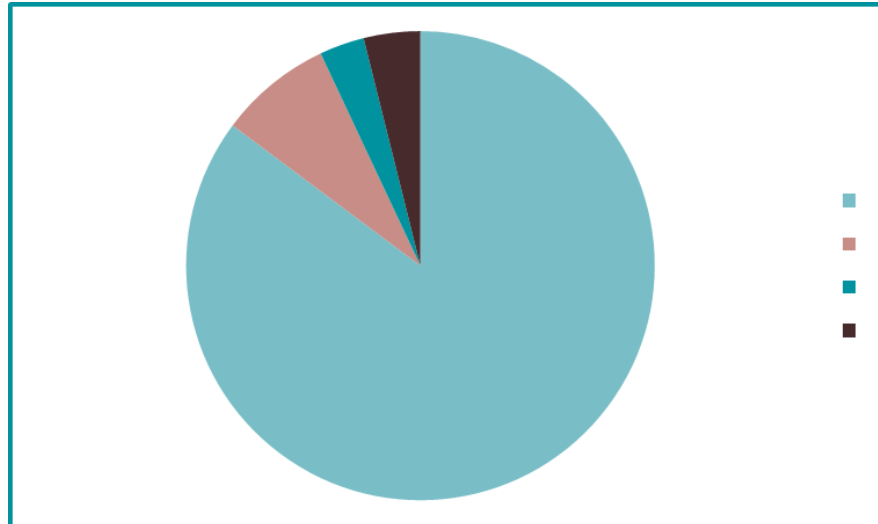


Источник:...

В целом по стране по итогам ... года в общем объеме аптечных продаж в денежном выражении доля основной категории товаров «аптечной корзины» — лекарственных средств — составила...%

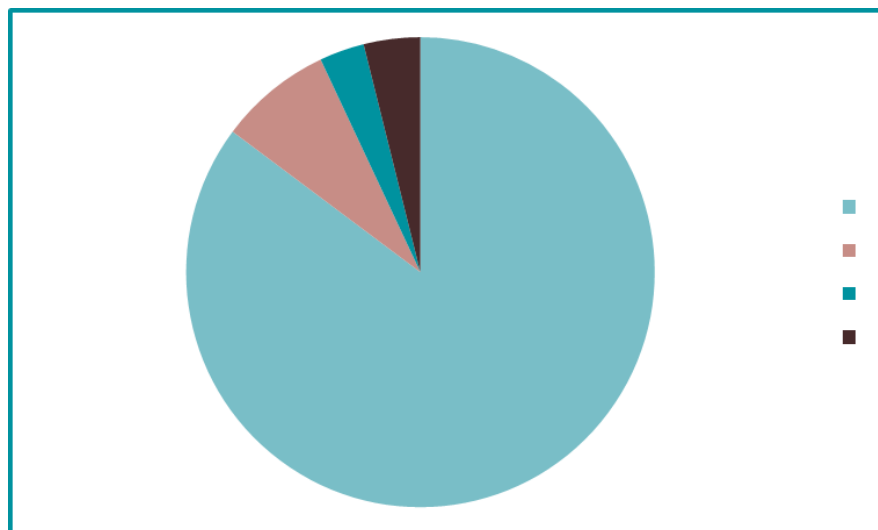
По итогам 1-го полугодия 2014 года в Украине доля лекарственных средств в структуре реализации аптек в денежном выражении составила ...%

Рисунок 9. Структура розничных аптечных продаж в разрезе различных категорий товаров «аптечной корзины» в денежном выражении в Украине в 1 пол. 2014 года, %



Источник: ...

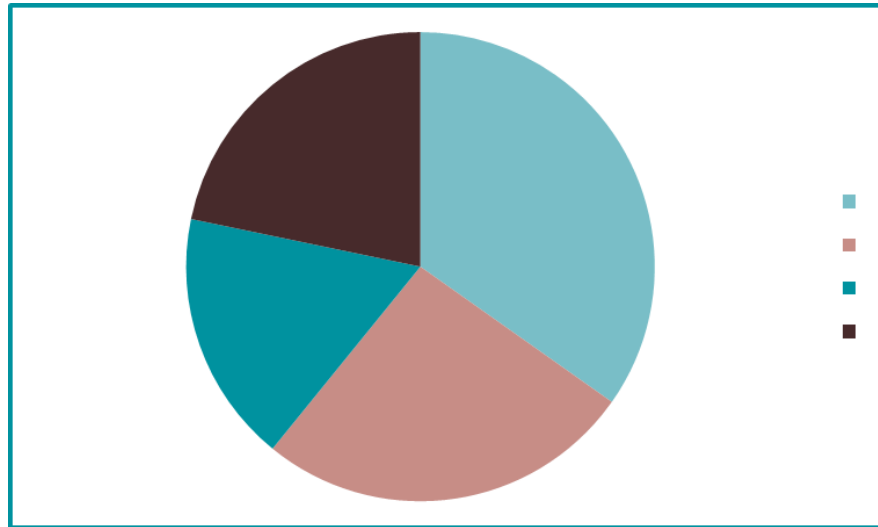
Рисунок 10. Структура розничных аптечных продаж в разрезе различных категорий товаров «аптечной корзины» в натуральном выражении в Украине в 1 пол. 2014 года, %



Источник: ...

Доля аптечных продаж лекарственных средств в регионах варьирует в диапазоне от ...% (... обл.) до ...% (... обл.). Доля ИМН ни в одном из регионов Украины не перешагнула двузначную отметку, остановившись на показателе ...% в ... обл. Лидерами по долевого участию ... составила ... и ...% соответственно.

Рисунок 11. Структура розничных аптечных продаж в разрезе различных категорий товаров «аптечной корзины» в денежном выражении в Киеве в ... году, %



Источник: ...

Рисунок 12. Объем аптечных продаж в ... и удельный вес категорий товаров «аптечной корзины» в денежном выражении по итогам 2013 г.

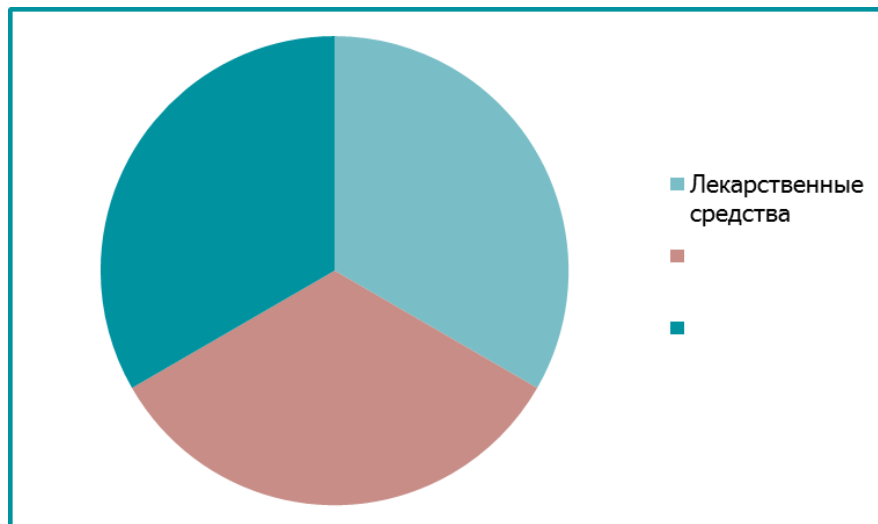
Регион	Лекарственные средства		ИМН		Косметика		Диетические добавки	
	Млн грн	Доля, %	Млн грн	Доля, %	Млн грн	Доля, %	Млн грн	Доля, %
...

Источник: ...

В целом удельный вес препаратов рецептурной группы в общем объеме продаж лекарственных средств по итогам ... 2014 г. составляет ...% в денежном и ...% в натуральном выражении.

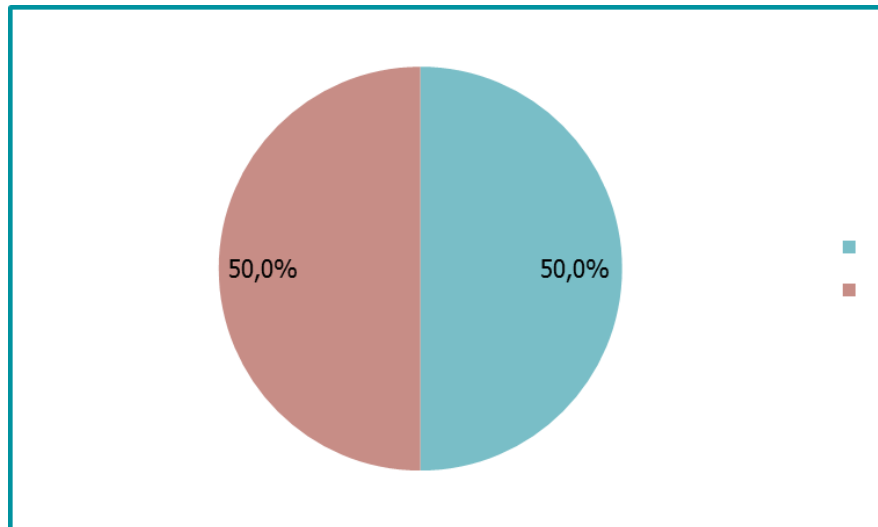
При этом данная структура рынка более характерна для обычных аптек, в аптечных супермаркетах на долю БАД приходится до ...% ассортимента...

Рисунок 13. Структура розничных аптечных продаж в разрезе различных категорий товаров «аптечной корзины» в денежном выражении в аптечных супермаркетах в Киеве



Источник: ...

Рисунок 14. Структура аптечных продаж рецептурных и безрецептурных лекарственных средств в денежном выражении в Украине по итогам I кв. 2014 г., %

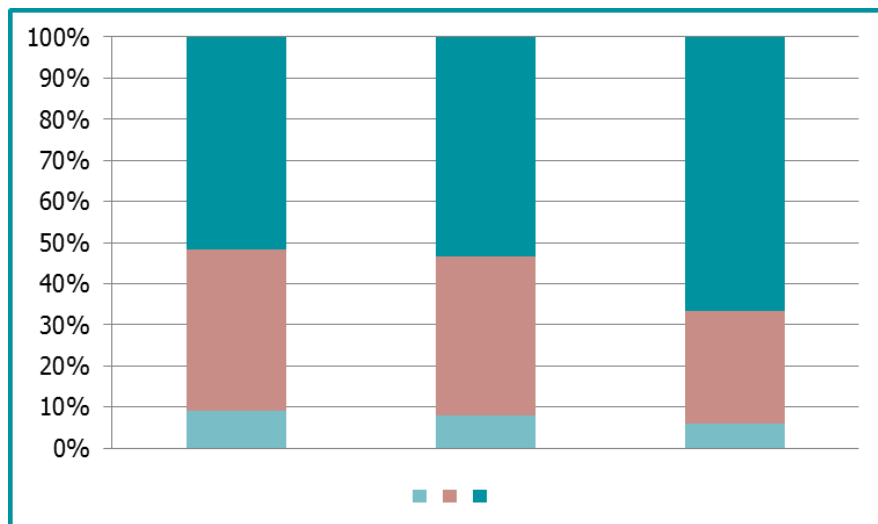


Источник: ...

В последние годы прослеживается тенденция к увеличению потребления лекарственных средств ... ниши. ...

В...году наблюдается спад объемов продаж препаратов всех ценовых ниш, более высокие темпы убыли отмечены для лекарственных средств низкостоймостной ниши...Отчасти это может быть связано с ...

Рисунок 15. Структура аптечных продаж лекарственных средств в разрезе ценовых ниш в денежном по итогам ... гг., %



Источник: ...

Для лекарственных средств с закупочной ценой ниже ... грн. предусмотрена максимально возможная торговая наценка на уровне ...%, для препаратов с диапазоном цены ... грн. — ...%, ... грн. — ...%, ... грн. — ...%, а для препаратов дороже ... грн. наценка составляет не более ...%.

Таблица 10. Граничные показатели ценовых ниш с указанием наценки, действующие на сентябрь 2014 года, %

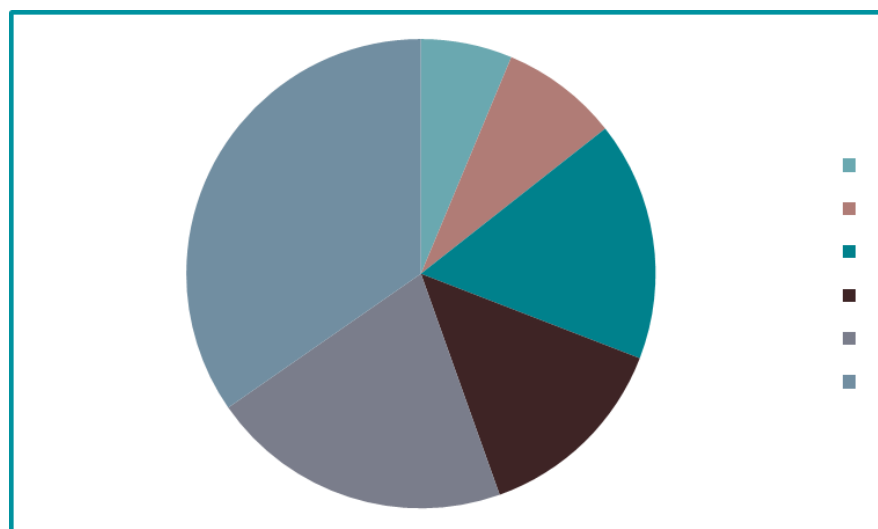
Закупочная цена, грн.	Торговая (розничная) наценка на закупочную цену, %
До 100	...
...	23
...	...
...	...
Более

Доработанный проект документа предусматривает внесение ряда поправок в постановление КМУ ..., среди которых изменение граничного уровня товарных наценок в соответствии с новым делением на ценовые ниши: до ... грн., ...грн., ... грн., ... грн., ...грн. и более ... грн. Это существенно отличается от действующей градации.

Таблица 11. Граничные показатели ценовых ниш с указанием текущей и планируемой наценки, %

Закупочная цена, грн.	Текущая наценка без НДС, %	Планируемая наценка без НДС, %
До ...	24	...
...
...
...
...
Более	3

Рисунок 16. Структура аптечных продаж рецептурных лекарственных средств в разрезе ценовых ниш (в денежном выражении) по итогам I кв. 2014 г., %

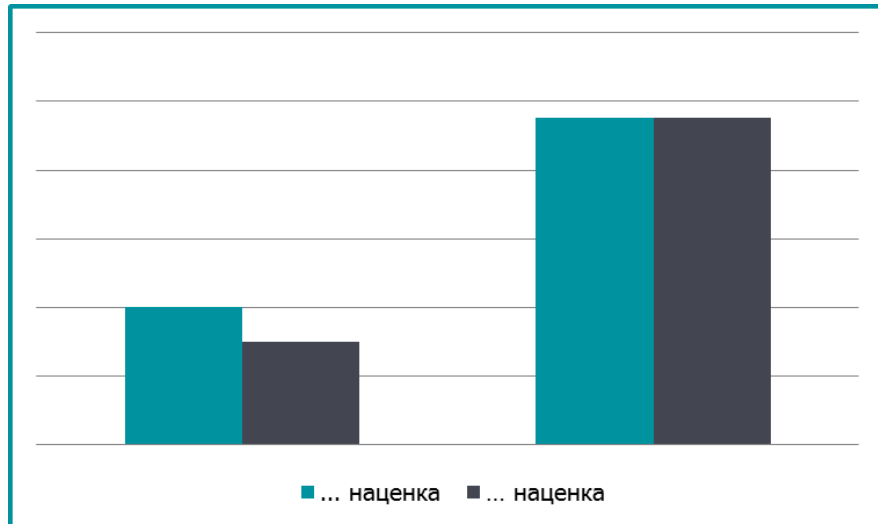


Источник: ...

На сегодня средняя наценка, по рынку, для рецептурных препаратов с закупочной ценой более ... грн. составляет ...%, а согласно проекту постановления предлагается установить ее на уровне ...%. Для лекарственных средств Следующая ценовая ниша

находится в диапазоне ... грн., на сегодня средняя наценка на такие препараты составляет ...%, а согласно проекту ...наценка на них изменится на $\pm 1\%$.

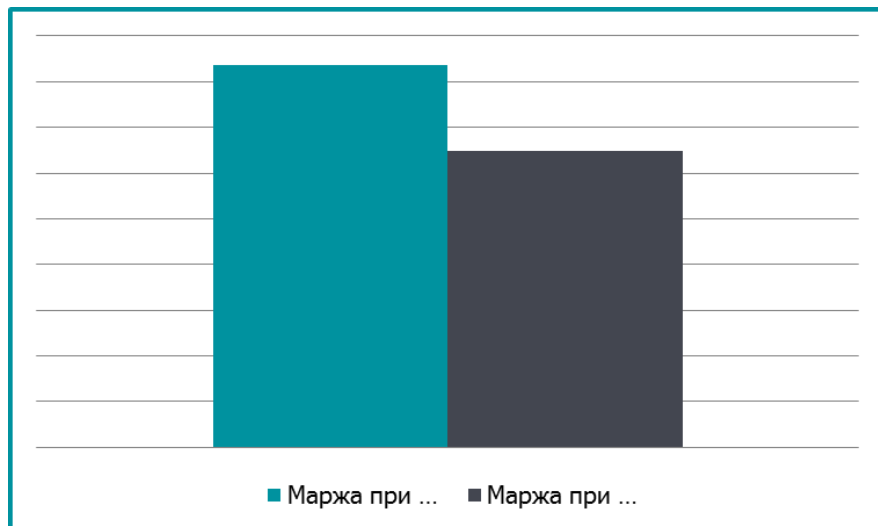
Рисунок 17. Изменение розничной наценки на рецептурные препараты, подпадающие и не подпадающие под ценовое регулирование, в соответствии с проектом постановления КМУ №...по итогам I кв. 2014 г., %



Источник: ...

Снижение торговой наценки неминуемо повлечет ...

Рисунок 18. Маржинальный доход аптечных предприятий от продажи рецептурных лекарственных средств, подпадающих под ценовое регулирование в соответствии с проектом постановления КМУ №... по итогам I кв. 2014 г., %



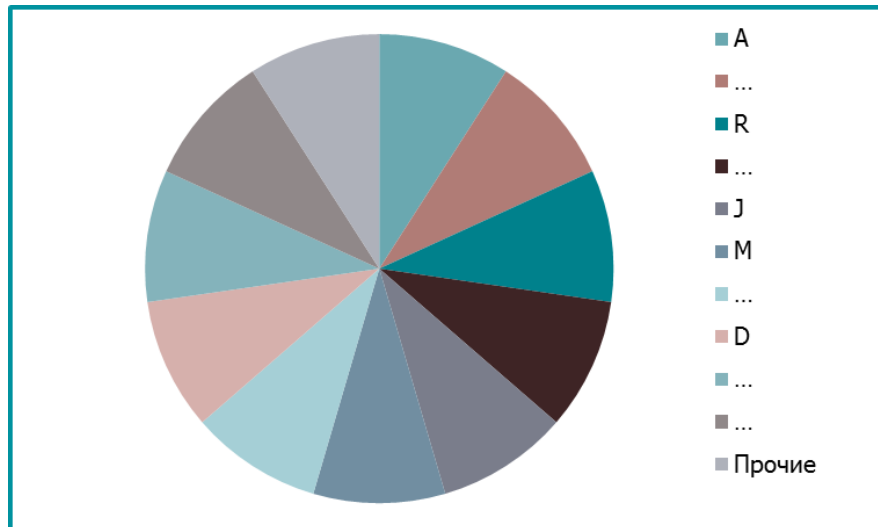
Источник: По данным www.apteka.ua

По итогам 2013 г. в разрезе групп АТС-классификации по объему продаж в денежном выражении лидирует группа ...

Таблица 12. АТС-классификация

А	Средства, влияющие на пищеварительную систему и метаболизм
В	Средства, влияющие на ...
...	

Рисунок 19. Структура розничных аптечных продаж в разрезе групп АТС-классификации в денежном выражении в Украине в ... году, %



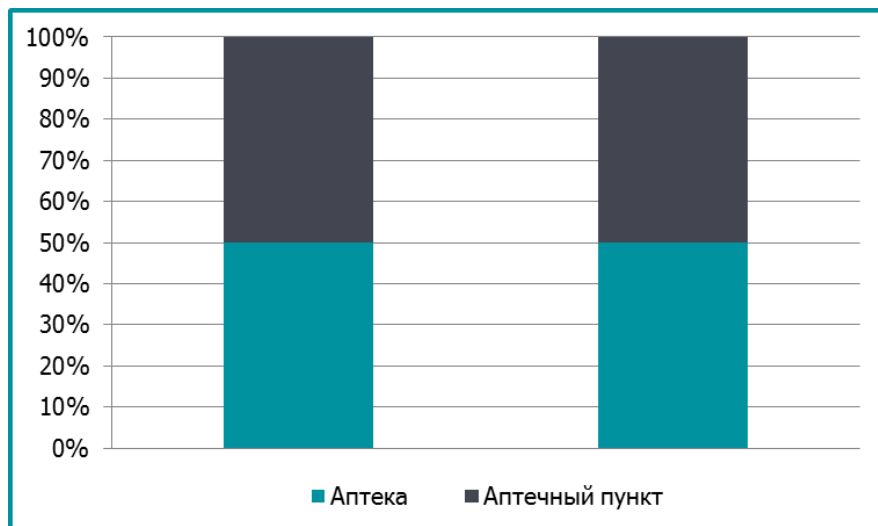
Источник: ...

За последние три года в целом по стране обеспеченность населения аптечными учреждениями увеличилась.

За последние три года количество аптек увеличилось почти на ... тыс. ед, а аптечных пунктов — на ... ед.

В ... на 03.01.2014 г. функционировало ... аптек и ... аптечных пунктов.

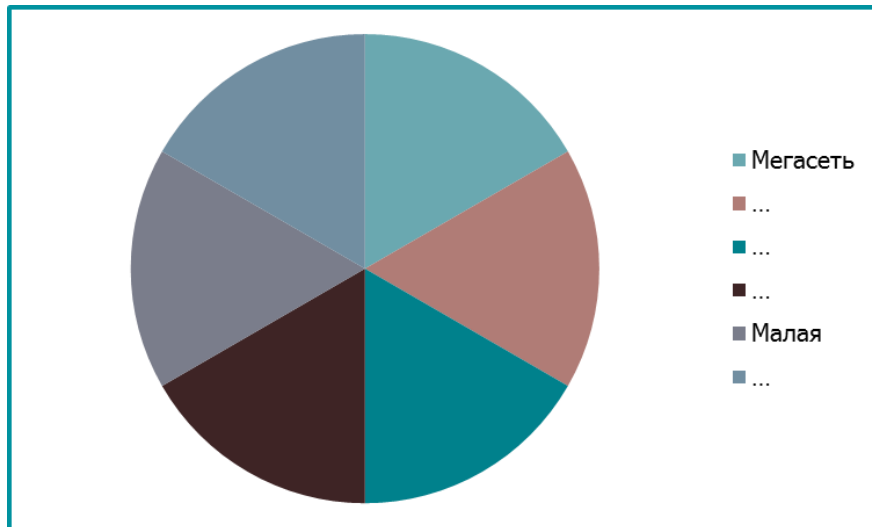
Рисунок 20. Инфраструктура аптечного рынка Украины ... году, %



Источник: ...

За последние три года количество торговых точек, принадлежащих мегасетям, увеличилось на В скором времени ... могут выйти в лидеры по количеству торговых точек на аптечном рынке.

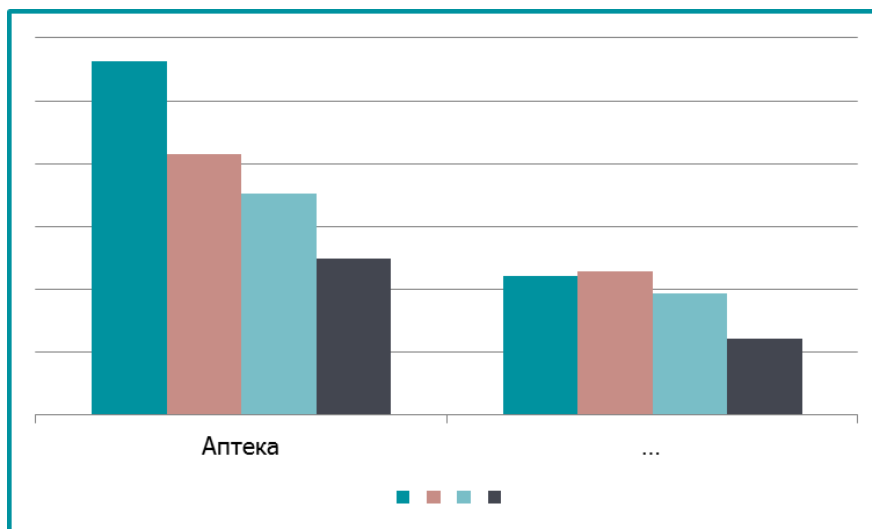
Рисунок 21. Удельный вес торговых точек в разрезе размеров аптечной сети по состоянию на 01.11.2013 г., %



Источник: По данным www.apteka.ua

Средний выторг на 1 торговую точку отличается не только в разрезе типов точек, но и типов населенных пунктов. При этом прослеживается взаимосвязь между объемом выторга и размером населенного пункта.

Рисунок 22. Средний выторг за ... г. на 1 торговую точку в различных типах населенных пунктов, тыс. грн

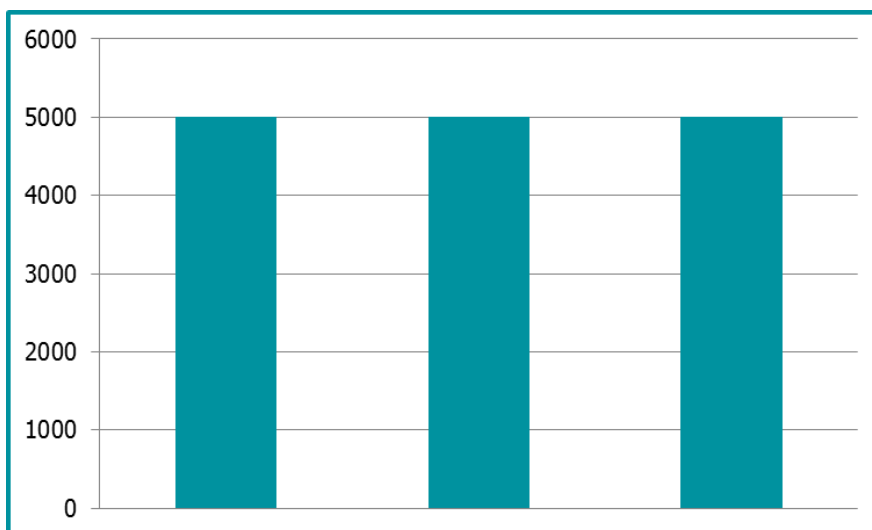


Источник: ...

Таким образом, средний выторг аптеки Киева за ... г. составил ...тыс. грн., а для аптечных киосков и пунктов этот показатель уступает более чем вдвое — ... тыс. грн.

Средний годовой чек аптечных продаж лекарственных средств в Украине по итогам ... года составил ... грн.

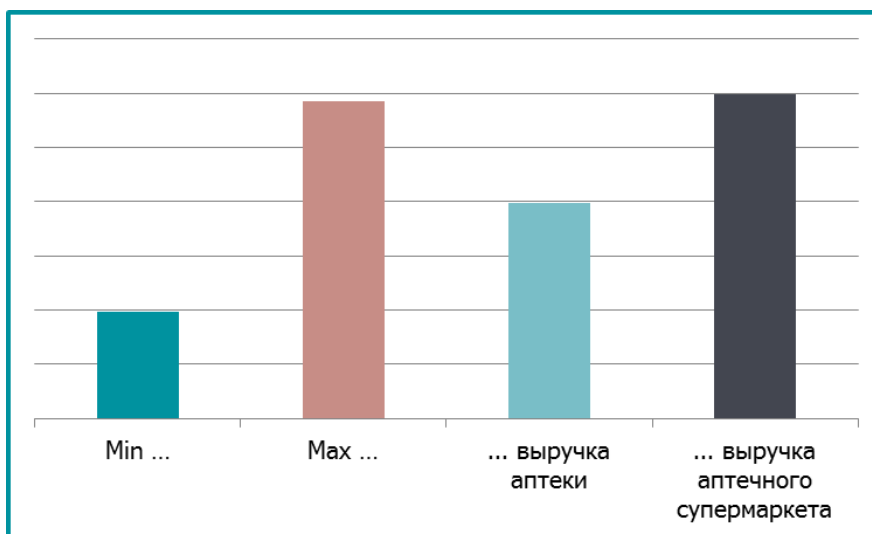
Рисунок 23. Средний годовой чек аптечных продаж лекарственных средств в Украине в ... гг., грн/чел.



Источник: ...

Ежемесячная выручка одной аптеки в Киеве находится в пределах .. тыс. грн с 1-го кв.м. общей площади аптеки...

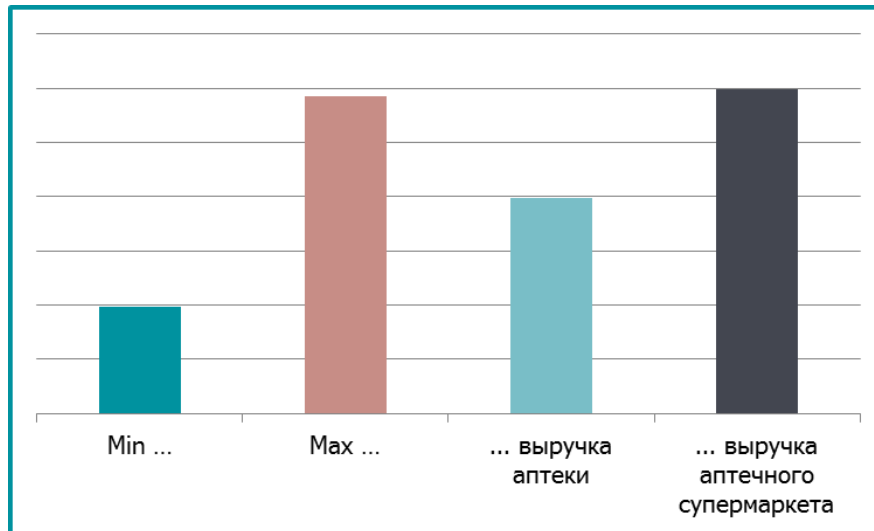
Рисунок 24. Выручка с 1-го кв.м. общей площади аптечных учреждений в Киеве в месяц, грн



Источник: ...

Средняя ежемесячная выручка одной аптеки в Киеве с 1 кв.м. торговой площади составляет ... тыс. грн, а средняя выручка аптечного супермаркета – ... тыс. грн.

Рисунок 25. Выручка с 1-го кв.м. торговой площади аптечных учреждений в Киеве в месяц, грн



Источник: ...

4.2. Анализ конкурентной среды на рынке сетей аптечных супермаркетов г. Киева

Проектом предполагается размещение аптеки по адресу: ...

Рисунок 26. Расположение ближайших аптечных точек

В результате анализа конкурентной среды в районе будущего месторасположения аптечного супермаркета, было определено, что ...

Ниже приведен краткий обзор сетей аптечных супермаркетов ...

Таблица 14. Характеристика сетей аптечных супермаркетов-конкурентов

Название	Логотип	Год	Количество аптек	Сайт	Описание
...	Аптека... построена в формате мини фармамаркета, который обеспечивает качественное обслуживание клиентов за счет предложения широкого ассортимента медикаментов.
...
Доброго дня
...	21	...	Считает своей главной целью обеспечение ...
...
...	...	2008

5. Финансовая оценка проекта

5.1. Предпосылки для расчетов и их аргументация

Исходные данные для расчетов условно делятся на такие группы:

1) Предпосылки для расчета необходимых инвестиций

Затраты ...

Стоимость закупки оборудования...

Затраты на закупку первоначального ассортимента ...

Затраты на юридическое оформление..., а также его специалистов.

2) Предпосылки для формирования затрат по проекту

Себестоимость закупки. Размер затрат на закупку товаров «аптечной корзины», рассчитывался на основании ... Наценка на товары «аптечной корзины» учтена на среднерыночном уровне и составляет:

Наценка на лекарственные препараты	...%
...	...%
...	...%

Коммунальные услуги

Размер коммунальных расходов учитывался на уровне среднемесячной величины данных затрат для компании и составляет ... **УАН в месяц с НДС.**

Маркетинговые расходы

Расходы на маркетинг согласно проекту будут составлять ... **УАН в месяц с НДС.**

Прочие расходы

Размер прочих расходов учитывался на уровне минимальной достаточности, который способен обеспечить работу предприятия и составляет ... **УАН в месяц с НДС.**

Заработная плата персонала.

Размер затрат на выплату заработной платы персоналу рассчитывался исходя из необходимого количества персонала, а также размера его заработной платы. Штатное расписание по проекту представлено в п. 3.4 и *Приложении № 7*. Начисление на заработную плату (размер единого социального взноса) составляет – 36,8%.

3) Предпосылки для формирования плана продаж

План продаж по предприятию был сформирован исходя из...

4) Предпосылки для расчета амортизационных отчислений

Амортизационные отчисления – это законный метод уменьшения налогооблагаемой прибыли, а значит и выплачиваемого предприятием налога на прибыль.

Расчет амортизационных отчислений по проекту проводился на основании Налогового кодекса Украины, статьи 144 по прямолинейному методу. Для этих целей приобретаемые по проекту основные средства были сгруппированы по трем группам:

- Группа ... основные средства – мебель и инвентарь (срок эксплуатации не меньше... лет).
- Группа IV основные средства - оборудование (срок эксплуатации не меньше 5 лет).
- ...

Таблица 13. Расчет амортизационных отчислений по проекту в целом

Год	Первоначальная стоимость	Износ	Балансовая стоимость	1-й квартал	2-й квартал	3-й квартал	4-й квартал	ВСЕГО
1	... UAH	... UAH
2
3
4
 UAH	... UAH					... UAH
<i>Остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов, приобретаемых по проекту</i>								...

5.2. Прогноз продаж по проекту

В соответствии с направлением продаж аптеки деятельность по проекту была разделена на 3 зоны дохода:

- Реализация лекарственных средств.
- Реализация ...
- Реализации ...

Реализация всех товаров «аптечной корзины» аптеки начнется с момента открытия аптеки.

В первые ... месяца работы ежемесячная выручка с 1 кв.м. торговой площади составит ... UAH. В последующие месяцы предусмотрено постепенное увеличение уровня продаж. Прирост выручки от продаж к первоначальной выручке составит:

- ...
- ...
- ...

Таким образом, начиная с ... месяца функционирования аптеки ежемесячная выручка с 1 кв.м. торговой площади составит ... UAH, что соответствует минимальному среднерыночному уровню выручки аптечных супермаркетов г.

Детальная информация относительно прогнозных объемов продаж представлена в **Приложении № 8**.

Общая схема доходов по проекту представлена в таблице ниже.

Таблица 14. План продаж по проекту

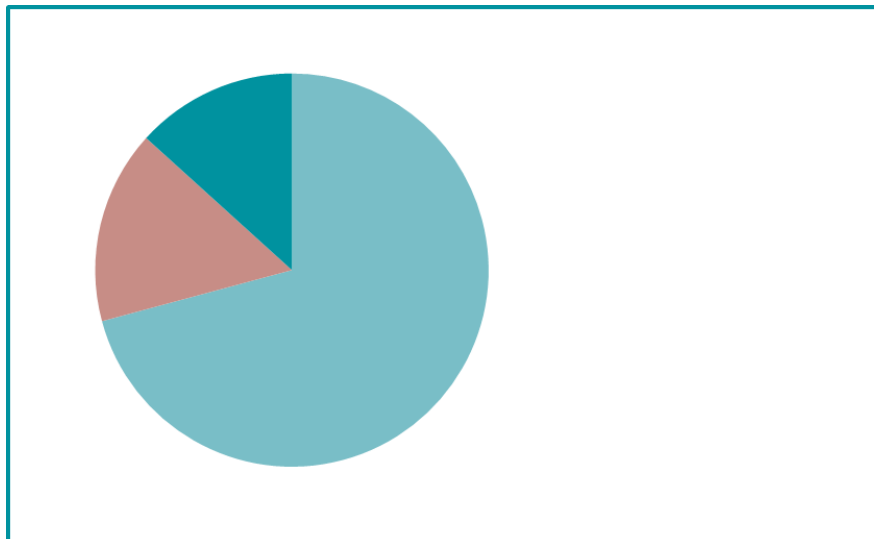
Реализация	1 год	2 год	3 год	4 год	ИТОГО
Лекарственные средства					
...	50
Выручка с 1 кв.м. в месяц	... UAH	... UAH	... UAH	... UAH	... UAH
...	...UAH	...UAH	... UAH	... UAH	...UAH
...
...
...
...
Выручка от реализации	...0 UAH	... UAH	... UAH	... UAH	... UAH
ВСЕГО РЕАЛИЗАЦИЯ	... UAH	... UAH	...UAH	... UAH	...0 UAH

На рисунке ниже представлена структура доходов компании за ... года.

Таблица 15. Структура доходов по проекту

Доходы по проекту	Всего за 4 года	Удельный вес в общих доходах
Лекарственные средства	... UAH	...%
...	... UAH	30%
...	... UAH	...%
Всего операционных доходов	... UAH	100%

Рисунок 27. Структура доходов по проекту



Таким образом, основной доход ожидается от реализации лекарственных препаратов - ...% всех доходов по проекту.

5.3. Формирование прибыли по проекту

За весь прогнозируемый период показатели доходов и затрат позволяют сформировать объем накопленной чистой прибыли в размере ... UAH. (Приложение № 9).

Таблица 16. Отчет о прибылях и убытках по проекту

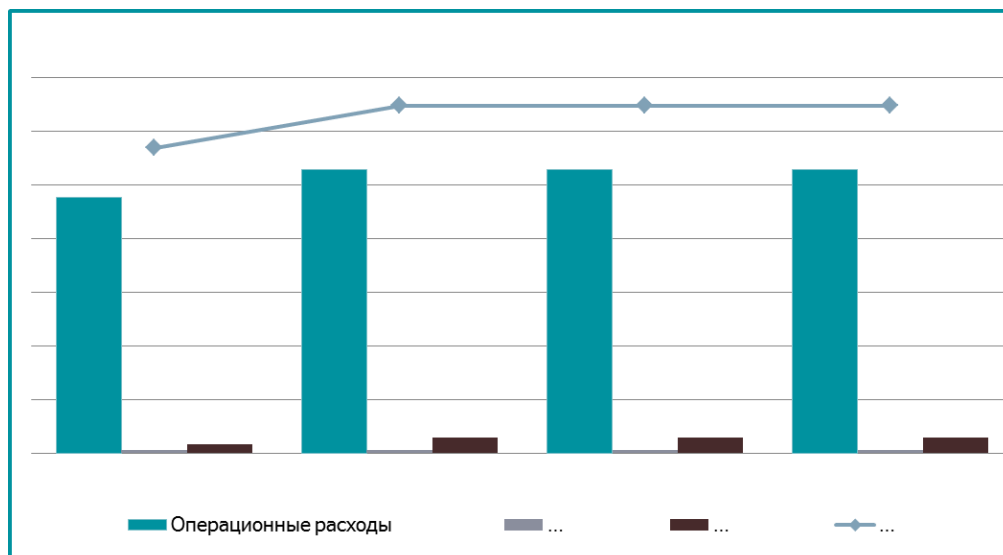
Период проекта	1 год	... год	ИТОГО
Sales (Валовой доход)	...UAH	...UAH	... UAH
НДС	... UAH	... UAH	... UAH
Чистый валовой доход	... UAH	... UAH	... UAH
Себестоимость реализованной продукции (услуг)	... UAH	... UAH	... UAH
Лекарственные средства			
...
...
Gross Profit (Валовая прибыль (убыток))	... UAH	... UAH	... UAH
Заработная плата UAH	... UAH	... UAH
EBITDA	...UAH	... UAH	... UAH
...	... UAH	... UAH	... UAH
EBIT	... UAH	... UAH	... UAH
...
Прибыль до налогообложения	... UAH	... UAH	... UAH
Net Profit / Loss (Чистая прибыль / убыток)	... UAH	... UAH	... UAH

В соответствии с прогнозными расчетами, формирование прибыли по проекту в целом представлено в таблице, а также графически.

Таблица 17. Формирование прибыли по проекту

Показатель	1 год	... год
Валовая выручка от реализации UAH
Операционные расходы
Амортизация
Чистая прибыль

Рисунок 28. Формирование прибыли по проекту



Более детальная информация приведена в *Приложениях № 9 и 12*.

В следующей таблице показано поэтапное формирование рентабельности деятельности аптеки с учетом разных факторов:

- **Gross profit Margin (%)** - ...
- ... **Margin (%)** – ...
- ... **Margin (%)** – показывает рентабельность ...
- ... (%) – рентабельность...

Таблица 18. Прибыльность проекта

	1 год	...год
...	... UAH	...
...
Gross profit Margin (%)	...%	...%
EBITDA
...
...
...	..	5%
Net Profit / Loss
...

Рисунок 29. Размер валовой выручки и маржи валовой прибыли по проекту

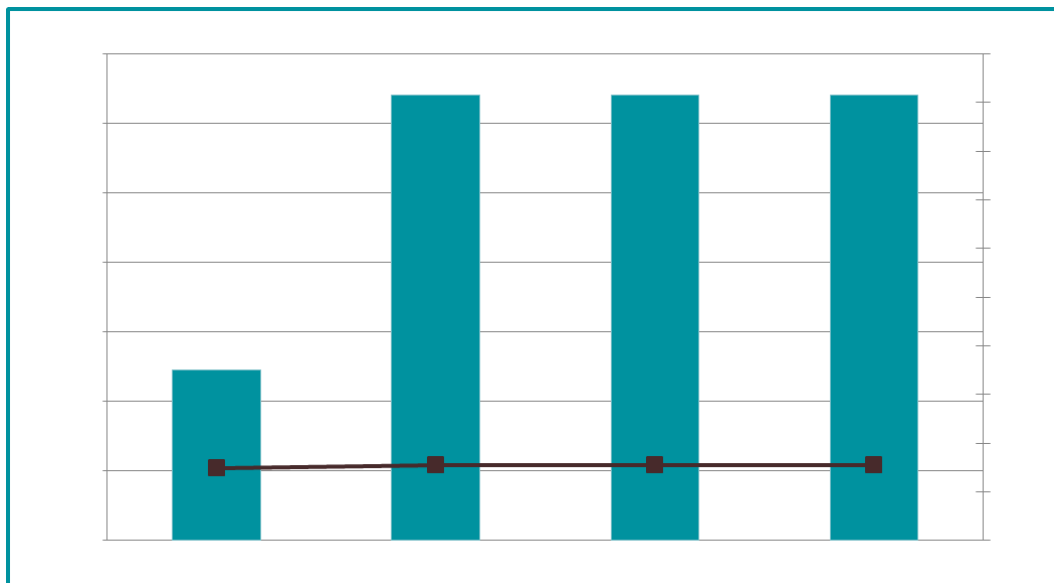
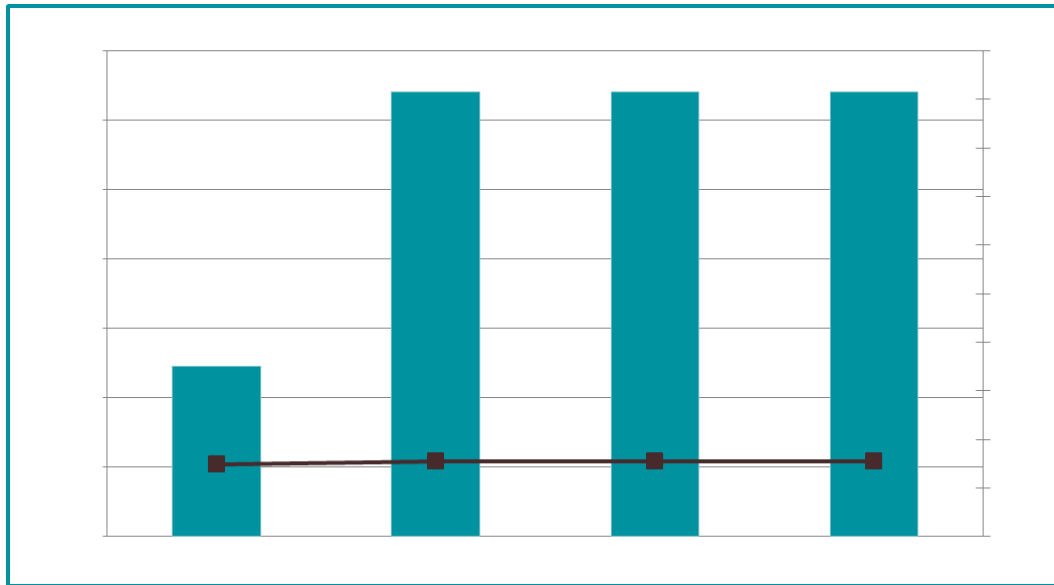


Рисунок 30. Размер чистой прибыли и рентабельности продаж по проекту



Более детальная информация приведена в *Приложении №12*.

5.4. Прогноз движения денежных потоков по проекту

В процессе реализации данного проекта ожидается увеличение денежных потоков.

Поступления

Поступления по проекту состоят из следующих статей:

- 1) Поступления собственных средств.
- 2) Поступления от реализации продукции.

Первой статьей поступлений выступают собственные средства, которые будут вложены в допроектный период реализации проекта в размере ... **UAH**.

Начало поступлений от реализации товаров «аптечной корзины» планируется с ...-го месяца реализации проекта. Реализация всех товаров «аптечной корзины» происходит на протяжении всего года (12 месяцев).

Таким образом, за ... года реализации проекта поступления от продаж по всем видам продукции составят ... **UAH**, а ежегодные поступления от продаж составят:

... год	... UAH
... год	... UAH

Платежи

Платежи по проекту предоставлены операционными расходами, налоговыми платежами и отчислениями и инвестиционными расходами.

Операционные расходы

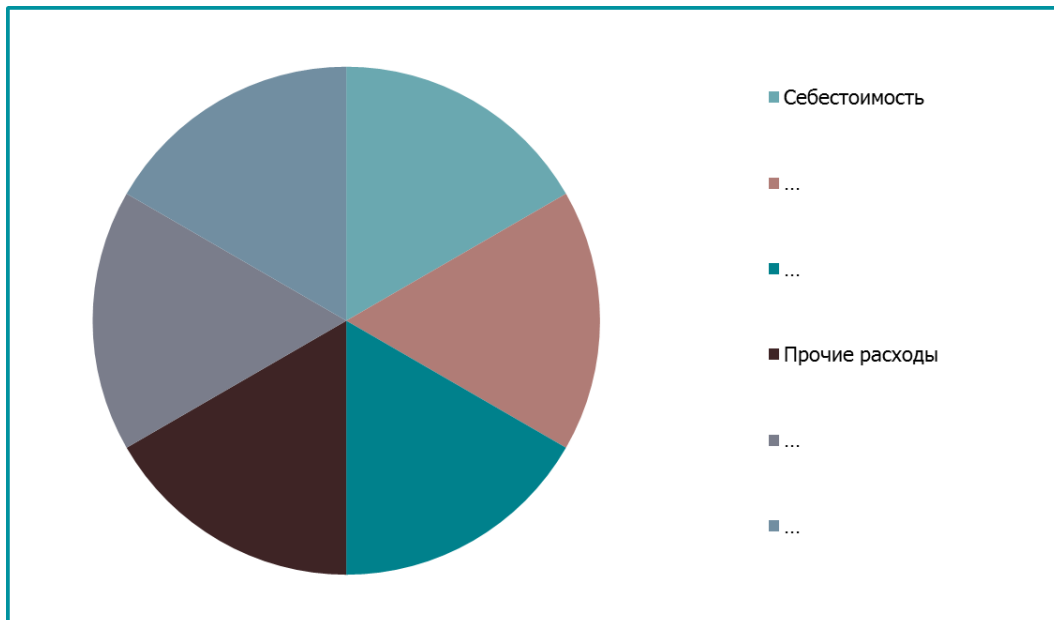
Совокупная величина операционных расходов предприятия за ... года реализации проекта планируется на уровне ... **UAH** и представлена такими статьями:

Таблица 19. Операционные расходы по проекту

Расходы по проекту	Всего за ... года	Удельный вес в общих расходах	Удельный вес в валовом доходе
Себестоимость UAH
Коммунальные услуги	... UAH
...	... UAH
...	... UAH
...	... UAH
Прочие расходы	... UAH
Всего операционных расходов	... UAH	100%	...%

Прогнозная структура операционных расходов выглядит следующим образом:

Рисунок 31. Структура операционных расходов



Инвестиционные расходы (CAPEX)

Суммарная величина капитальных расходов (CAPEX) составит ... **UAH**, из них:

Мебель UAH
...	... UAH
...	... UAH
...	... UAH
Закупка UAH

Платежи в бюджет включают:

- Налог на прибыль компании, величина которого за ... года реализации проекта составит ... UAH.

- Налог на добавленную стоимость, размер которого за проектный период составит ... УАН.
 - Единый социальный взнос на фонд оплаты труда сотрудников в размере ... УАН.
- Более детальная информация по движению денежных потоков представлена в *Приложении № 10*.

5.5. Точка безубыточности по проекту

Поскольку по проекту аптека продает разные товары «аптечной корзины», то расчет точки безубыточности по проекту проводился исходя из показателя торговой площади аптеки.

Для обеспечения безубыточного объема реализации, то есть объема, при котором величина расходов на продажи равна величине доходов, а прибыль равна «0», в планируемой аптеке необходимо реализовывать продукцию с такого объема торговой площади: *(расчет точки безубыточности приведен в Приложении № 13)*.

Год	Объем безубыточности в натуральном выражении	Объем безубыточности в денежном эквиваленте
... год УАН
... год УАН

Средняя выручка с 1 кв.м. в год для получения «0» прибыли по проекту, то есть работы в точке безубыточности должна составлять:

Год	Минимальная средняя выручка в год, грн/кв.м.
... год	... УАН
... год	... УАН

Запас финансовой прочности...составит:

Год	Запас финансовой прочности, %
... год	...%
... год	...%

5.6. Оценка инвестиционной привлекательности и рентабельности проекта (расчет коэффициентов NPV, IRR, DPP, PI и т.д.)

Расчет ставки дисконтирования

Ставка дисконтирования – это ставка, которую покупатель или инвестор ожидает получить от вложения своих средств в проект.

В расчетах была использована модель определения нормы дисконта методом средневзвешенной стоимости капитала. Согласно данной модели, ставка дисконта (WACC – WeightedAverageCostofCapital) определяется следующим образом:

$$WACC = kd \times (1 - tc) \times wd + ks \times ws,$$

где:

Kd – ...

Tc – ...

Wd – ...

Ks – ...

Ws – ...

Таким образом, норма дисконта методом WACC в период реализации проекта для компании составит – ...%,

$$WACC = \dots = \dots \%$$

При данном уровне дисконта были получены следующие показатели, характеризующие эффективность реализации проекта:

Таблица 20. Показатели эффективности

Показатель	Величина измерения	Значение
DPP
...	месяцев / лет	...
NPV	UAH	...
IRR
...
...
...

Расчет уровня инвестиционных показателей представлен в *Приложении № 14*.

Показатели эффективности проекта характеризуются следующим образом:

Чистая текущая стоимость проекта (NPV)

Данный показатель, согласно данных Таблицы больше «0». Полученная сумма в ...
УАН...

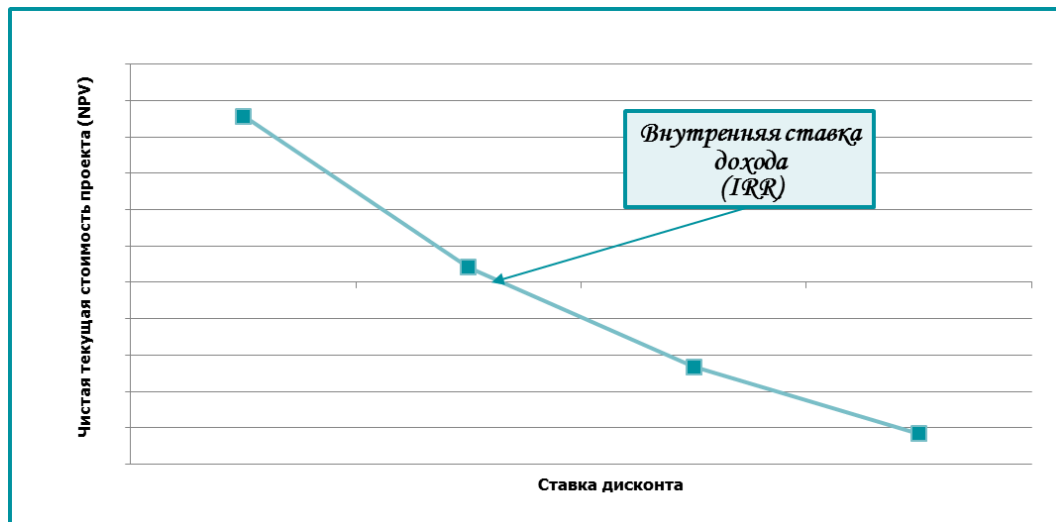
Показатель NPV представляет собой разницу ...

Внутренняя ставка дохода проекта (IRR)

Расчет чистой внутренней ставки дохода (IRR) приведен в *Приложении № 14*.
Внутренняя ставка дохода равна ...%.

...эффективность вложений капитала в данный проект равна эффективности инвестирования под ...% в какой-либо финансовый инструмент с равномерным доходом.

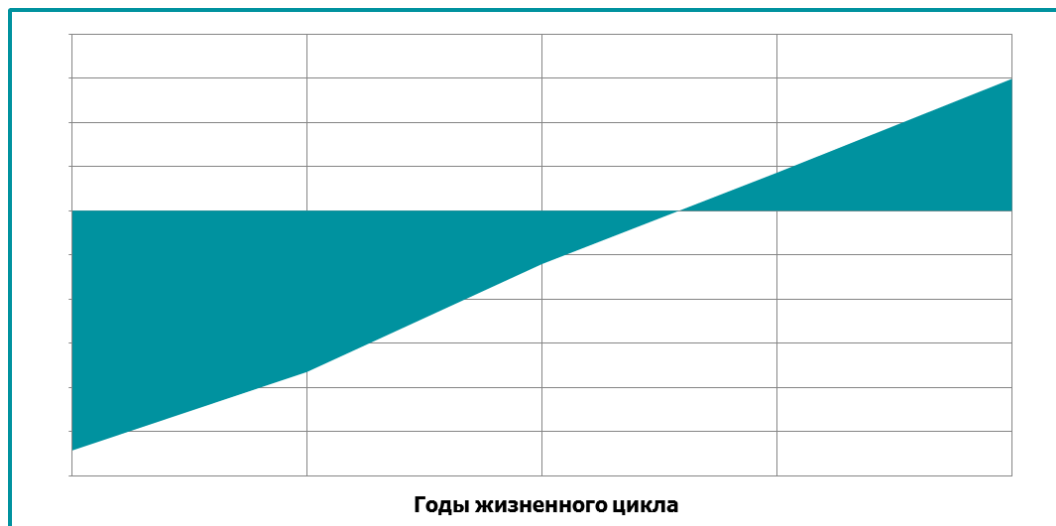
Рисунок 32. Внутренняя ставка дохода



Дисконтированный период окупаемости проекта

Дисконтированный период окупаемости проекта составляет ... месяц. Это означает, что за проектный период, инвестиции в проект полностью окупятся с учетом фактора дисконта.

Рисунок 33. Дисконтированный период окупаемости проекта



Показатели прибыльности вложений...

Более детальная информация приведена в *Приложении №14*.

5.7. Сценарии развития проекта

В ходе реализации проекта возможно отклонение плановых показателей, заложенных в проекте, от полученных, исходя из этого, для определения возможных рисков реализации проекта было рассмотрено три сценария развития проекта:

1) **Сценарий изменения цены на реализуемую продукцию:**

Таблица 21. Чувствительность проекта к изменению цены

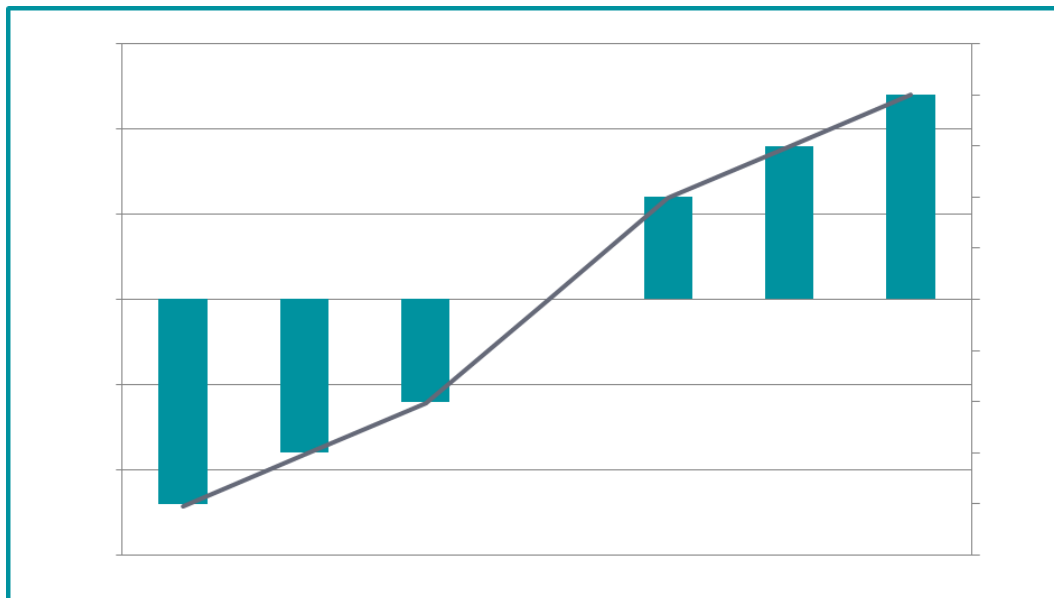
Изменение цены	...%	...%	...%	0%	...%	...%	...%
NPVUAH
...
...
...

Причинами изменения цены может послужить одна из следующих или совокупность причин:

- Наличие ...
- ...
- ...
- Изменения ...
- ...

При этом, корреляция между ценами на продаваемую по проекту продукцию и NPV проекта выглядит следующим образом:

Рисунок 34. Корреляция NPV и цены на продукцию



2) **Сценарий изменения объемов продаж:**

Таблица 22. Чувствительность проекта к изменению объемов продаж

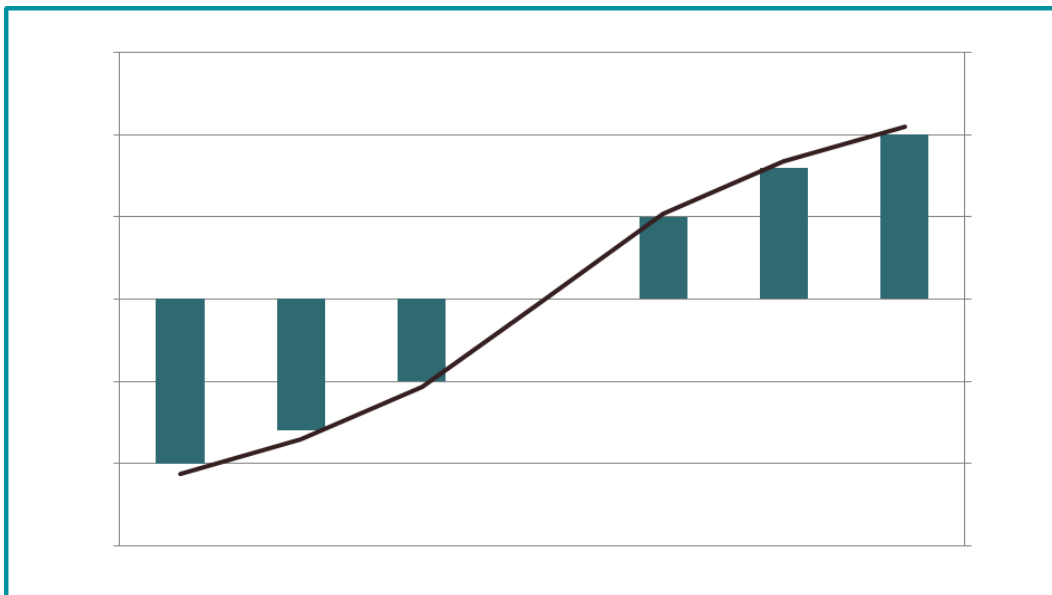
Изменение объемов производства	...%	...%	...%	0%	...%	...%	...%
NPVUAH
...
...
...

Причинами изменения объема продаж может послужить одна из следующих или совокупность причин:

- Изменение ...
- ...
- Изменением ...

При этом корреляция между объемом продаж по проекту и NPV проекта выглядит следующим образом:

Рисунок 35. Корреляция NPV и объема продаж продукции



3) Сценарий изменения себестоимости по проекту:

Таблица 23. Чувствительность проекта к изменению себестоимости

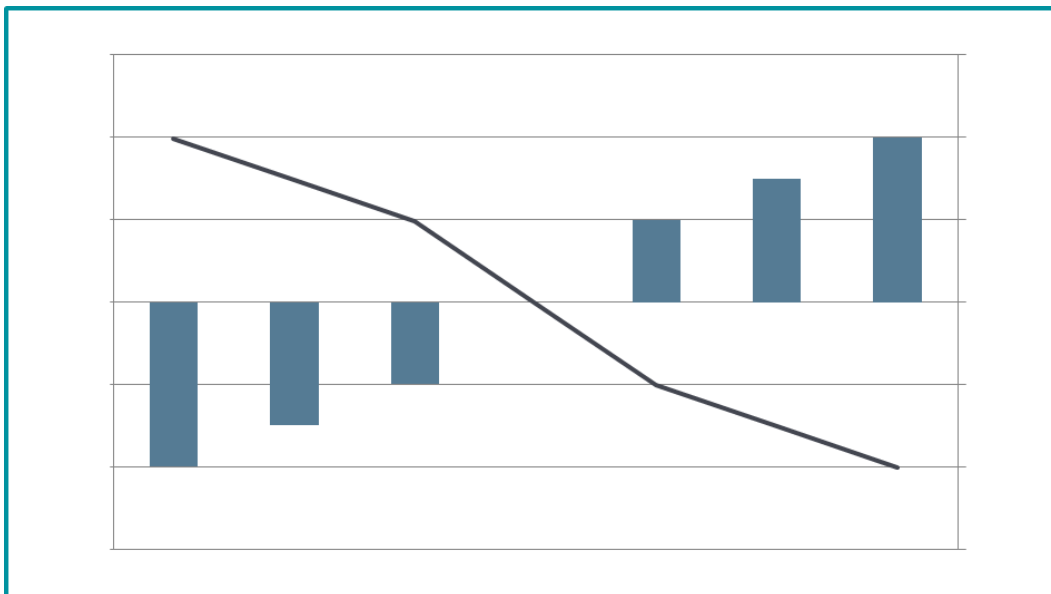
Изменение себестоимости	...%	...%	...%	0%	...%	...%	...%
NPVUAH
...
...
...

Причинами изменения размера себестоимости реализации может послужить одна из следующих причин:

- Изменения стоимости ...
- ...

При этом корреляция между величиной себестоимости при реализации проекта и NPV проекта выглядит следующим образом:

Рисунок 36. Корреляция NPV и изменения размера себестоимости



6. Анализ рисков

6.1. Факторный анализ рисков проекта

Риск ...

Это риски наступления ...

... риски связаны с возможностью снижения спроса, причиной чего может быть:

- ухудшение ...;
- ...

Данный вид рисков для предприятия находится на уровне ... за счет....

Ресурсный риск...

Данный риск связан с ... Такой вид риска также может быть связан с . Кроме того, существует риск ...

...

Риск ... связан с тем, что в ходе реализации проекта ...:

- Проект не ...
- Не удастся ...
- ...
- ...

Риски, относящиеся к данной категории, оцениваются на уровне ...

...риски

... риск возникает в результате ... Следствием возникновения этих рисков может выступить ...

... риски деятельности аптеки также непосредственно связаны с ...

...

Данный вид риска находится на ... уровне.

Финансовые риски

К данной категории рисков относятся риски, которые могут повлечь за собой ... К ним относятся:

1. Возникновение ...
2. Изменение ...
3. ...

Поскольку проект ... финансируется за счет ... средств, а закупка товара привязана ..., данный вид риска находится на уровне ...

... риски

Существующие ...

К таковым ... следует отнести:

- встречающееся несоответствие между ...;
- непоследовательность

Перечисленные недостатки могут неблагоприятно отразиться на способности будущего предприятия добиваться

Принимая во внимания ..., данный вид рисков имеет вероятность ... уровня осуществления.

6.2. Стратегия снижения рисков

При нестабильности экономической ситуации в целях уменьшения рискованности проекта, предприятие может ... Альтернативным методом снижения риска является ...

Для предупреждения рисков могут также быть приняты решения по применению следующих мероприятий:

- Тщательная разработка ...
- Составление ...
- ...
- ...

6.3. SWOT-анализ

Сильные стороны (<i>Strengths</i>)	Возможности (<i>Opportunities</i>)
• ...	• ...
Слабые стороны (<i>Weaknesses</i>)	Внешние угрозы (<i>Threats</i>)
• ...	• ...

7. Выводы

Целью реализации проекта компанией является открытие аптеки в формате мини-супермаркета.

Стратегической целью проекта ...

Проектный период – ... **года**.

Стоимость проекта – ... **UAH**.

Финансирование проекта будет происходить за счет ... средств в размере ... **UAH** (...% общего объема финансирования).

...уровень чистой прибыли по проекту составит ... **UAH**.

Ставка дисконтирования проекта равна ...%, при ней достигаются такие показатели инвестиционной привлекательности:

- Чистая текущая стоимость проекта – ... **UAH**.
- ...
- ...

Проект остается рентабельным ...

Показатели эффективности проекта свидетельствуют о ...