БИЗНЕС-ПЛАН ВЕТЕРИНАРНОЙ АПТЕКИ

1.Резюме проекта

Цель проекта – открытие ветеринарной аптеки для розничной реализации ветеринарных препаратов. Ассортимент аптеки также будет включать зоотовары и корма для домашних животных. Площадь торговой точки составит 40 кв. метров. Месторасположение – крупный жилой район города с населением более 300 тыс. человек, 1-я линия домов.

Данный бизнес-план составлен для обоснования экономической эффективности проекта. Объем стартовых вложений в открытие – 1 225 000 руб. Источник – собственные денежные средства. Срок окупаемости проекта – 20 месяцев. Подготовительный период проекта (с учетом получения фармацевтической лицензии) – 90 дней.

Ключевые финансовые показатели проекта	
Ставка дисконтирования, %	17
Чистая приведенная стоимость (NPV), руб.	2 330 406
Чистая прибыль проекта, руб.	73 500 – 116 000
Рентабельность продаж, %	7,1
Срок окупаемости (PP), мес.	20
Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес.	22
Индекс прибыльности (PI)%	1,9

2.Описание отрасли и компании

Бизнес, связанный с оказанием услуг для домашних животных, обычно подразделяют на три сегмента: зоомагазины, ветеринарные клиники (включая ветеринарные кабинеты) и ветеринарные аптеки. Ветеринарная аптека представляет собой заведение, в котором можно приобрести лекарственные препараты для питомцев и получить консультацию продавца-ветеринара по выбору препаратов. В отличие от ветеринарных клиник, веткабинетов и зоомагазинов, ветеринарных аптек на рынке существует гораздо меньше. Первая ветеринарная клиника была открыта в Москве в первой половине 18 века и была предназначена для обслуживания конезаводов. На сегодня, по примерным оценкам, в России существует около тысячи ветаптек. Отдельные ветаптеки встречаются довольно редко. Зачастую аптечные пункты находятся при ветеринарных клиниках и

кабинетах, что является удобным как для клиентов, которые могут приобрести необходимые препараты сразу же после посещения ветеринара, так и для самих клиник, для которых аптечные пункты служат дополнительным источником дохода. В связи с узостью направления для расширения целевой аудитории ветеринарные клиники нередко избирают формат, совмещенный с зоомагазином.

Целью настоящего проекта является открытие ветеринарной клиники для реализации лекарственных препаратов, а также зоотоварами и кормами (формат ветаптека+зоомагазин) и обеспечение стабильной деятельности в данном направлении. Краткосрочной задачей является достижение окупаемости проекта и извлечение прибыли, долгосрочной – расширение рынка сбыта и открытие новых торговых точек. Миссией ветеринарной аптеки будет удовлетворение спроса населения на качественные медицинские препараты и предоставление консультационных услуг по выбору товаров в формате «у дома».

Местоположением ветеринарной аптеки будет густонаселенный район города с населением более 300 тыс. человек. Торговая точка будет расположена на оживленной улице, на первой линии домов. Площадь помещения ветеринарной аптеки составит 40 кв. метров.

Организационно-правовая форма для ветаптеки станет ИП. Код ОКВЭД – 52.31 – розничная торговля фармацевтическими препаратами. Система налогообложения – упрощенная. Объект налогообложения величина дохода, уменьшенная на величину расхода 15%.

Обязанности по руководству будут возложены на индивидуального предпринимателя, в непосредственном подчинении которого будет находиться торговый персонал (продавцы-консультанты) и наемный персонал, работающий по аутсорсингу (бухгалтерия).

3.Описание товаров

Основным реализуемым товаром ветеринарной аптеки войдут ветеринарные препараты для лечения и профилактики широкого спектра заболеваний домашних животных, включая собак, кошек, грызунов, птиц, аквариумных рыб и черепах, а также сельскохозяйственного скота. Ассортимент ветеринарной аптеки будет расширен за счет включения в него витаминов, кормов, аксессуаров, и других сопутствующих товаров для ухода за животными. Ценовой сегмент ветеринарной аптеки – средний (полный прейскурант см. в Табл. 1.).

Таблица 1. Перечень товаров

№	Наименование	Описание	Стоимость, руб.
Ветеринарные препараты			
1	Антигельминтики	Антигельминтики широкого спектра действия для кошек/собак/грызунов. Капли, суспензия, паста, гель, таблетки.	30-1500
2	Антиоксиданты и антигипоксанты	Препараты для лечения хронической гипоксии органов и тканей у кошек и собак. Капсулы.	170-250
3	Антисептики	Антисептики, противовоспалительные, ранозаживляющие препараты. Спреи, флаконы, присыпки.	40-400
4	Биопрепараты	Вакцины против вирусов и инфекций для кошек/собак/кроликов/проч.	45-1700
5	Витамины	Витаминные комплексы, витаминные добавки для собак/кошек/рептилий.	50-3900
6	Гепатопротекторы	Препараты для лечения заболеваний печени у кошек/собак. Суспензия, паста, таблетки	250-1100
7	Глазные капли	Глазные капли для лечения и профилактики офтальмологических заболеваний у кошек/собак/кроликов	100-150
8	Гомеопатия	Препараты для лечения гастроэнтерита, гастрита, колита, пакреатита, рвоты, колита, отравления, дисепсии, цистита, комплексной терапии остеопороза, остеомаляции, рахита, травм опорно-двигательного аппарата, дерматита, при нарушении обмена веществ, заболеваний репродуктивной системы и молочной железы и проч. (для собак, грызунов, лошадей, рогатого скота)	150-300
9	Имуностимуляторы	Препараты для коррекции иммунодефицитных состояний, противовирусные препараты для собак/ др. домашним животным/пушным животным/ сельскохозяйственной птицы	60-1600

10	Инсектоакарициды	Инсектоакарицидные ошейники, препараты, аэрозоли, спреи для кошек/собак	50-1900
11	Контрацептивы	Контрацептивные гормональные препараты для собак/кошек. Капли, таблетки	60-2700
12	Кремы, мази, спреи	Кожные мази, спреи для ротовой полости	50-700
13	Лечение ложной щенности	Препараты для лечения ложной щенности у собак	600-1350
14	Нефропротекторы	Препараты для поддержаний функций почек и лечения хронической почечной недостаточности у кошек/собак	100-1200
15	НПВС	Нестероидные противовоспалительные препараты для собак/кошек/грызунов/КРС/свиней/лошадей	350-4000
16	Пребиотики	Кормовые добавки, напитки, пасты для нормализации микрофлоры ЖКТ собак/кошек/пушных зверей/грызунов	30-1800
17	Противомикробные	Препараты для лечения бактериальных инфекций для кошек/собак/домашнего скота	100-2100
18	Противорвотные	Средства от укачивания и патологий, сопровождающихся рвотой для собак/кошек	250-850
19	Стероидные	Стероидные противовоспалительные препараты для кошек/собак/домашнего скота	250-1100
20	Успокоительные	Успокоительные и седативные средства для кошек/собак	100-3200
21	Ушные капли	Ушные капли для лечения октодектоза для кошек/собак	250-500
22	Фунгицидные	Фунгицидные препарат для собак/кошек/пушных зверей	30-1950
23	Хондропротекторы	Препараты для лечения дегенеративных заболеваний суставов и позвоночника для	250-4500

		собак/кошек/грызунов	
Корма			
24	Корма для собак	Корма для собак всех размеров и возрастов. 195 гр. – 20 кг.	90-4100
25	Корма для кошек	Корма для кошек (котята, взрослые, пожилые кошки) 195 гр. – 15 кг.	70-1200
26	Корма для хорьков	Корма для хорьков	450-600
27	Корма для кроликов	Корма для кроликов	350-1000
28	Корма для грызунов	Корма для грызунов	350-600
29	Корма для птиц	Корма для птиц	100-400
30	Корма для рыб	Корма для аквариумных рыб	200-800
31	Корма для рептилий	Корма для черепах	80-500
Зоотовары			
32	Аксессуары и амуниция	Рулетки, ошейники, комбинезоны	250-2500
33	Груминг	Когтерезки, фурминаторы, шампуни	150-1500
34	Игрушки	Игрушки для кошек и собак	150-250
35	Когтеточки	Когтеточки, дома-когтеточки	800-3500
36	Миски, кормушки и поилки	Миски, кормушки, поилки, автокормушки	50-4000
37	Наполнители	Наполнители натуральные	150-500
38	Переноски	Переноски, сумки-переноски	650-1400
39	Средства гигиены	Лосьоны для чистки ушей, шампуни. впитывающие пеленки, зубные пасты	130-650
40	Прочее	Бандажи, защитные воротники, катетеры, попоны, таблеткодаватель,	80-1050

		дезинфицирующие концентраты, ликвидаторы запаха	

Ассортимент ветаптеки будет сформирован на основе изучения спроса и отзывов на препараты со стороны владельцев домашних животных и анализа предложений конкурентов.

Поскольку деятельность по реализации ветеринарных препаратов относится к фармацевтической, перед открытием ветаптеки будет необходимо получить лицензию, срок действия которой составит 5 лет. Лицензии выдает Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор). Для выдачи лицензии потребуется получить заключение СЭС («Заключение на ведение фармацевтической деятельности в области реализации лекарственных средств для животных»). Полный перечень документов, а также все требования к соискателю лицензии изложены в Постановлении Правительства РФ от 22.11.2011 № 1081 «О лицензировании фармацевтической деятельности». Госпошлина на получение лицензии в 2016 году составит 7 500 руб.

Ключевым документом, регулирующим отношения по реализации лекарственных средств, в том числе предназначенных для животных, является Закон о лекарственных средствах. К лекарственным средствам, предназначенным для лечения животных, предъявляется ряд требований. Они должны иметь надпись «Для животных» (п. 5 ст. 16 Закона о лекарственных средствах) и подлежат государственной регистрации федеральным органом исполнительной власти, в компетенцию которого входит осуществление контроля и надзора в области обращения лекарственных средств (абз. 3 п. 1 ст. 19 Закона о лекарственных средствах).

4.Продажи и маркетинг

Бизнес, связанный с домашними животными, по праву считается островком стабильности даже во времена кризисов. Экономить на домашних животных у россиян не принято. По данным компании Nielsen, за восемь месяцев 2015 года средняя цена за килограмм корма для животных выросла на 9% по сравнению с тем же периодом 2014 года, что не помешало категории вырасти за этот же период на 4% в натуральном выражении и на 13% в денежном. Более того, с начала 2000-х годов число домашних животных в России постепенно увеличивается, что рождает спрос на корма и ветеринарные услуги. По различным оценкам, в 2015 году России насчитывается около 25-30 млн. кошек, 20 млн. собак и около 5 млн. птичек, черепах, грызунов и прочей живности. Это означает, что на каждого третьего россиянина в среднем приходится по одному питомцу. По данным Российской ветеринарной ассоциации, емкость рынка ветеринарных препаратов в России на начало 2015 года составила около $630 млн. Доля российских препаратов

составляет около 35-37%. При этом доля импорта неуклонно увеличивалась в течение 10 лет до 2014 года (с 25 до 65%).

Поскольку ветеринарные аптеки зачастую входят в состав либо располагаются у ветеринарных клиник и центров, для повышения продаж еще на этапе планирования бизнеса будет налажено сотрудничество и созданы контакты с близлежащими ветеринарными клиниками и веткабинетами, не имеющими собственных аптек. Кроме того, для привлечения покупателей планируется использовать некоторые виды рекламы, включая наружную рекламу (световая вывеска над входом, печатную рекламу раздаточного характера и прочие виды).

5.План производства

Ветеринарная аптека будет находиться в густонаселенном районе города с населением более 300 тыс. человек, на первой линии домов, что будет обеспечивать заведению хорошую видимость. В непосредственной близости от ветаптеки будет располагаться ветеринарная клиника, с которой будет заключена договоренность о сотрудничестве. График работы: пн-сб. – с 10:00 до 21:00., вс. –с 10:00 до 19:00.

Помещение под ветеринарную аптеку будет изолированным и иметь отдельный вход. Общая площадь торговой точки составит 40 кв. метров. Стены аптеки будут окрашены в светлые цвета. Стоимость ремонта составит 60 тыс. руб., 215 тыс. руб. потребуется на оснащение помещения необходимым оборудованием. В Табл. 2 представлены основные статьи затрат на оборудование.

Таблица 2. Затраты на оборудование

№	Наименование	Цена, руб.	Кол-во, шт.	Стоимость, руб.
1	Витрина застекленная	10 000	2	20 000
2	Стеллаж стеклянный	5 000	6	35 000
3	Рабочее место продавца	8 000	1	8 000
4	Сплит-система	15 000	1	15 000
5	Санузел	15 000	1	15 000
6	Холодильник фармацевтический	35 000	1	35 000
7	Кассовый аппарат и денежный	20 000	1	20 000

	ящик			
8	Терминал для оплаты банковскими картами	34 000	1	34 000
9	Вывеска	20 000	1	20 000
10	Одежда работников	3 000	1	3 000
11	Прочее	10 000	1	10 000
			Итого:	**215 000**

Для открытия ветаптеки от индивидуального предпринимателя потребуется высшее или среднее фармацевтическое либо ветеринарное образование и стаж работы по специальности не менее 3-х лет. ИП будет необходимо нанять на работу торговый персонал – продавцов-консультантов (штатное расписание и ФОТ – в Табл. 3). От продавцов-консультантов тоже потребуется ветеринарное образование. При выборе персонала предпочтение будет отдано специалистам с опытом работы ветеринаром ветклиники либо продавцом ветеринарной аптеки. График работы продавцов – сменный. Ведение бухгалтерской деятельности планируется передать на аутсорсинг.

Таблица 3. Штатное расписание и фонд оплаты труда

№	**Должность**	**Кол-во, чел.**	**ФОТ, руб.**
1	Продавец-консультант	2	20 000
Итого:			**40 000**
Отчисления:			**12 000**
Итого с отчислениями:			**52 000**

В постоянные издержки основного периода деятельности ветеринарной клиники войдут выплата заработной платы продавцам-консультантам и отчисления в Пенсионный фонд (52 тыс. руб.), арендная плата (40 тыс. руб. из расчета 1 тыс. руб за кв. м.), оплата бухгалтерии (6 тыс. руб.), услуг охраны (1 тыс. руб.). Переменная часть включит закупку ветпрепаратов, траты на рекламу, оплату коммунальных услуг. При достижении плановых оборотов в 320-330 тыс. руб. чистая прибыль ветклиники составит более 70 тыс. руб. Достигнуть данной отметки планируется на 3 месяц работы. При таком объеме продаж стартовые вложения окупятся на 20 месяц.

6.Организационный план

Подготовительный срок до старта продаж составит 90 дней. В него войдут:

1. Выбор помещения и регистрация договора аренды.

2.Подготовка и оборудование помещения.

3.Получения заключения СЭС и Россельхознадзора.

4.Получение лицензии (срок выдачи – до 45 дней).

5.Заключение договоров поставки и формирование ассортимента.

6.Поиск и прием на работу персонала.

Руководство ветеринарной аптекой возьмет на себя индивидуальный предприниматель. Он будет ответственен за: оформление и получение лицензии, получение сертификатов соответствия и гигиенических заключений, организацию и контроль работы торгового персонала, планирование рабочего расписания, ведение переговоров, связанных с поставками, заказами и реализацией ветеринарной продукции и зоотоваров, ведение учета об объемах продаж, обеспечение надлежащего состояние помещения для хранения препаратов. Продавцы-консультанты, в свою очередь, будут ответственны за прием и выкладку товара, процесс продажи, предоставление консультаций клиентам, поддержание чистоты в торговом зале.

7.Финансовый план

Инвестиции в открытие ветеринарной аптеки составят 1 225 000 руб. Статьи инвестиционных затрат представлены в Табл. 4

Таблица 4. Инвестиционные затраты

№	Статья затрат	Сумма, руб.
Вложения в недвижимость		
1	Ремонт помещения	60 000
Оборудование помещения		
2	Закупка оборудования	215 000
Нематериальные активы		

3	Процедуры регистрации и лицензирования + услуги юриста	50 000
Оборотные средства		
4	Оборотные средства	200 000
5	Формирование стартового ассортимента	700 000
	Итого:	**1 225 000**

Финансовые показатели проекта по выручке, издержкам и чистой прибыли, рассчитанные на пятилетний период, приведены в Приложении 1. Условия, принятые при расчетах: достижение планового объема продаж в течение 3 месяцев работы, выплата арендной платы в течение 2 месяцев подготовительного периода, ежегодный рост уровня продаж в связи с увеличением клиентской базы.

8.Оценка эффективности проекта

Произведенные в бизнес-плане расчеты позволяют говорить об эффективности проекта. При соблюдении плана продаж ветеринарная аптека окупится через 20 месяцев.

Таблица 5. Показатели эффективности проекта

№	Показатель	Значение
1	Ставка дисконтирования, %	17
2	Чистая приведенная стоимость (NPV), руб.	2 330 406
3	Чистая прибыль проекта, руб.	73 500 – 116 000
4	Рентабельность продаж, %	7,1
5	Срок окупаемости (PP), мес.	20
6	Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес.	22
7	Индекс прибыльности (PI)%	1,9

9.Риски и гарантии

Особенность данного вида бизнеса состоит в его относительной закрытости. Ветеринарная аптека не является спекулятивным видом бизнеса и требует от предпринимателя и персонала наличия специальных знаний и опыта, а также получения большого числа документов. В связи с этим конкуренция в этом

виде деятельности не так высока, как среди зоомагазинов или ветеринарных кабинетов и клиник. На снижение рисков, в первую очередь должно повлиять месторасположение, позиционирование в среднем ценовом сегменте, а также бизнес-модель, предусматривающая двойной формат заведения (ветаптека+зоомагазин).

Основные риски проанализированы в Табл. 6.

Таблица 6. Оценка рисков проекта и мероприятия по предотвращению их наступления или их последствий

№	Риск	Вероятность наступления	Степень тяжести последствий	Меры по предотвращению
1	Увеличения срока открытия ветаптеки и рост стартовых издержек	средняя	средняя	Пользования услугами юриста в получении лицензии и разрешений, создание финансовой подушки безопасности
2	Штрафы проверяющих организаций	низкая	средняя	Наличие лицензии на ведение фармацевтической деятельности, соблюдение установленных норм и требований к ветаптекам, наличие необходимой документации
3	Нестабильный спрос	низкая	средняя	Формат ветаптека+зоомагазин, скидки постоянным покупателям, маркетинговое продвижение
4	Появление новых конкурентов	низкая	средняя	Пересмотр отпускных цен, улучшение сервиса, программы лояльности, маркетинговое продвижение

10.Приложения

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

План производства и основные финансовые показатели проекта в пятилетней перспективе

http://www.openbusiness.ru/biz/business/biznes-plan-veterinarnoy-apteki/