## Аптека

**Общее описание**

Бизнес – идея предусматривает организацию деятельности аптеки.

Казахстанская доля в мировом объеме фармацевтического рынка составляет примерно 0,15%. Один казахстанец приобретает в год лекарств на сумму в 83 доллара (в России - около $113) или 12,2 тыс. тенге, что составляет около 18 упаковок. Больше всего покупают лекарства в Алматы, Астане и в ВКО. Меньше покупают в Кызылординской и в Алматинской областях. Судя по мировым показателям потребления на душу населения лекарств, в Казахстане будет продолжаться расти данный показатель и запас роста еще большой. По официальным данным, у нас насчитывается 6 163 аптек и аптечных киосков.

Аптечный бизнес расцветает. И не потому, что люди стали больше болеть, а потому, что стали больше зарабатывать. Средний чек в некоторых аптеках сопоставим со средним чеком продовольственного магазина. При этом товар в аптеке гораздо мельче, а соответственно, торговой площади нужно в три раза меньше, чем продуктовому магазину. Это делает аптеки довольно доходным бизнесом.

***Характеристика товара****.* Ассортимент аптек делится на медикаменты и товары для сохранения здоровья (парафармацевтику). Одни компании предпочитают заниматься реализацией сугубо медикаментов, другие делают ставку на увеличение ассортимента лечебной косметики, здорового питания, средств гигиены, товаров для детей.

Медикаменты, лекарственные средства либо препараты представляют собой лекарственные вещества, субстанции или смеси веществ синтетического либо природного происхождения, которые представлены в виде той или иной лекарственной формы. Это могут быть как растворы для инъекций, так и таблетки, капсулы и суспензии.

Все современные лекарственные средства группируются по следующим принципам:

1. Терапевтическому применению. Например, препараты для лечения опухолей, снижения артериального давления, противомикробные.

2. Фармакологическому действию, т.е. вызываемому эффекту (вазодилататоры — расширяющие сосуды, спазмолитики — устраняющие спазм сосудов, анальгетики — снижающие болевое раздражение).

3. Химическому строению. Группы лекарственных препаратов, сходных по своему строению. Таковы все салицилаты, полученные на основе ацетилсалициловой кислоты — аспирин, салициламид, метилсалицилат и т.д.

4. Нозологическому принципу. Ряд различных лекарств, применяемых для лечения строго определенной болезни.

Парафармацевтическая продукция — это товары дополнительного аптечного ассортимента, сопутствующие лекарственные средства и изделия медицинского назначения, предназначенные для профилактики, лечения заболеваний, облегчения состояния человека, ухода за частями тела.

К парафармацевтической продукции относятся: товары для матери и ребенка, лечебная косметика, товары для ухода за больными, товары для пропаганды здорового образа жизни, санитарно – гигиенические товары, товары для перевязки и фиксации, для контроля показателей здоровья, продукты лечебно – профилактического питания.

***Сбыт товара.*** Если это аптечный киоск или обычная аптека, то сбыт осуществляется через фармацевта-продавца, если аптека самообслуживания, то через кассира.

**Технология**

Торгово-технологический процесс в аптеке состоит из следующих этапов:

1. Приемка товаров по количеству и качеству у поставщиков.

2. Хранение товаров.

3. Размещение и выкладка на торговом оборудовании.

4. Организация продажи товаров.

Безусловно, одним из важнейших факторов нормальной работы розничной точки является ее месторасположение. Ведь от него зависит трафик, то есть проходимость клиентов через аптеку. Следовательно, на первый план для удачного месторасположения выходят такие факторы, как близко расположенная автобусная остановка, магистраль. Если рядом расположены торговые центры, магазины и прочие места скопления людей - это только увеличит посещаемость аптеки.

Для открытия аптеки необходимо арендовать помещение, общая площадь которого не должна быть меньше 55 м2. Такая площадь нужна для того, чтобы разместить торговый зал аптеки площадью 40 м2, специальное помещение для приема фармацевтических средств и другого товара, распаковки медпрепаратов. Нужно выделить помещение для хранения аптечного товара и место под административно-хозяйственное помещение площадью 13 м2. Должно быть помещение для санитарно-бытовых нужд площадью 2 м2.

В помещениях, где хранятся медицинские препараты, нужны специальные приборы, регистрирующие параметры воздуха. Помещение должно быть оснащено светозвуковой, охранной и противопожарной сигнализациями.

Существуют Санитарные правила «Санитарно-эпидемиологические требования к объектам в сфере обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники», утвержденные постановлением Правительства РК от 17.01. 2012 года №91. Также требуется лицензия на фармацевтическую деятельность.

Помещение нужно оборудовать холодильниками, стеллажами, сейфами и шкафами для хранения медицинских препаратов.

Ассортимент придется закупать у разных дистрибьюторов, так как «дырки» на складе есть даже у самого авторитетного из них. И с каждым надо договариваться, строить отношения – определять скидки и форму оплаты за товар. У оптовой компании своя внутренняя градация клиентов и политика работы: все привилегии отдаются крупным аптечным сетям. Это и отсрочка платежа, и скидки в гораздо большем размере.

**Персонал**

Руководить аптекой должен провизор-специалист со стажем работы три года. Заведующий аптекой играет главную роль, он формирует аптечный ассортимент. Кроме того, необходимо нанять двух фармацевтов - продавцов, бухгалтера и уборщицу.

**Экономика**

***Первоначальные инвестиции***

Необходимо приобрести торговое оборудование (в случае приобретения оборудования б/у затраты составлят не более 120 000 тенге). При ежедневной выручке 40 000 тенге затраты на приобретение первой партии составят 1 200 000 \* 100/136 (наценка) = 882 353 тенге. Общая сумма инвестиций составит 1 002 353 тенге.

***Доходы***

При выручке в 40 000 тенге в день ежемесячно можно будет выручить 1 200 000 тенге.

***Расходы***

Наценка на товар в аптеках составляет не более 36%, поэтому для того, чтобы продать на 1 200 000 тенге, необходимо закупить на 1 200 000 \* 100/136 = 882 353 тенге.

Расходы на аренду торговой площади 55 м2 \* 1 400 тенге/м2 = 77 000 тенге в месяц.

Заработная плата 3 человека \* 40 000 тенге = 120 000 тенге в месяц, уборщица и бухгалтер (на неполный рабочий день) 2 человека \* 18 000 тенге = 36 000 тенге.

Коммунальные расходы, расходы на рекламу, прочие расходы – 20 000 тенге в месяц.

Всего расходы составят 1 135 353 тенге в месяц, прибыль – 64 647 тенге. Окупаемость вложенных средств – 1 год 4 месяца.