МЕРКУЛЬЕВ ВЛАДИМИР

ПУТЕШЕСТВИЕ В ТЫСЯЧУ МИЛЬ, ИЛИ КАК ОТКРЫТЬ АПТЕКУ



Владимир Меркульев

Путешествие в тысячу миль, или Как открыть аптеку

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=51785650
ISBN 9785449849076

Аннотация

НЕЗАКОННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ИХ АНАЛОГОВ ПРИЧИНЯЕТ ВРЕД ЗДОРОВЬЮ, ИХ НЕЗАКОННЫЙ ОБОРОТ ЗАПРЕЩЕН И ВЛЕЧЕТ УСТАНОВЛЕННУЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.Книга предназначена для сотрудников аптечных организаций, а также специалистов компаний, деятельность которых связана с получением розничной фармацевтической лицензии, собственников фармацевтического бизнеса. Основанана 20-летнем опыте работы автора в сфере фармацевтического консалтинга.

Содержание

Этапы открытия аптеки 5
Вступление 6
Немного осознанности 8
Мечтатели 9
Братан 10
Инвесторы 11
Аптечники 12
Планирование 15
Регистрация ИП и ООО 16
Выбор и подготовка помещения 21
Конец ознакомительного фрагмента. 25

Путешествие в тысячу миль, или Как открыть аптеку

Владимир Меркульев

Путешествие в тысячу миль начинается с одного шага.
Лао Цзы

© Владимир Меркульев, 2024

ISBN 978-5-4498-4907-6
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Этапы открытия аптеки

Детали важны всегда – управляете ли вы авиакомпанией, рестораном или любой другой компанией.
Ричард Бренсон

1. Планирование

2. Регистрация юридического лица.

3. Выбор и подготовка помещения.

4. Оборудование

5. Санитарно-эпидемиологическое заключение

6. Фармацевтическая лицензия

7. Старт

Вступление

Я был юристом, но теперь исправился.
Вудро Вильсон

Не обращайтесь к юристам, обращайтесь к практикам. В моей практике есть масса примеров, когда заказчик делал предпочтение в сторону юридической компании широкого профиля для получения лицензии на фармацевтическую деятельность. И, как результат сотрудничества, либо они получали лицензию, но были вынуждены увеличить бюджет на аренду и другие статьи расходов, либо приходили ко мне на стадии получения санитарно-эпидемиологического заключения, так как выяснялась полная некомпетентность исполнителя.

Почему это происходит?

Потому что юристы делают широкий профиль работ. Они знают теорию, но, как правило, не всю. Знание законодательной базы даже не полдела. Необходимы практические навыки и понимание всего процесса в целом. В процессе лицензирования необходимо состыковать в единое целое работу нескольких государственных и коммерческих структур, сделать процесс динамичным, без временных разрывов и остановок по причине отсутствия одного или нескольких необходимых компонентов. Нужно точно понимать где, когда

и сколько понадобится документов или ресурсов.

Обращайтесь к практикам.

Немного осознанности

Чтобы смотреть, нужно открыть глаза,
чтобы увидеть, нужно еще и думать.
Михаил Литвак

За годы лицензирования и открытия аптек я встречал разных заказчиков. И практически с первых минут общения становится понятен сценарий развития бизнеса на ближайший год – полтора.

У меня сложилась своя классификация заказчика и выглядит она примерно так:

Мечтатели

Категория людей, как правило, не имеющих прямого отношения к фармацевтическому бизнесу, как, впрочем, и к любому другому. Как правило, жертвы стереотипа: аптечный бизнес мега – прибыльный и стабильный. «Ну люди же не перестают болеть». Финансовый ресурс – кредит либо доставшаяся по наследству недвижимость. Помещение – обанкротившаяся аптека или собственное. На расположение не обращают внимания. Персонал нанимают по только им понятным принципам. Готовы рискнуть, не отдавая себе отчет о последствиях. Срок деятельности такой аптеки – около года. Деньги обычно планируют только на открытие аптеки и на первый товар, причём часть товара с отсрочкой платежа. Как только заканчивается ресурс, аптека влезает в долги и поглощается сеткой или идет с молотка.

Братан

Категория людей – жертвы стереотипа. Обычно кто-то из знакомых работает в аптеке. Финансовый ресурс получен не совсем законно. Финансово не особо грамотны, так как деньги не зарабатываются, а достаются путем серых схем.

Такая аптека может жить от двух до трех лет. До тех пор, пока братану не надоест инвестировать впустую. Кстати здесь присутствует парадокс: на одной аптеке такой клиент не останавливается. Может дойти до трех-пяти, в зависимости от ресурса. Такие персонажи подбирают «умелый» персонал, который в совершенстве манипулирует фактами и сознанием хозяина. Помещение либо уже имеющееся в собственности, либо выбирают по наитию.

Инвесторы

Как ни странно, отчасти тоже жертвы стереотипа. Но действуют осознанно с планированием бюджета и рисков. Персонал подбирают качественно. Места для аптек обычно вполне адекватные. Эта категория имеет шанс развиться в полноценную сеть при удачном стечении обстоятельств. Либо по прошествии двух-трех лет, осознав уровень доходности и риски, выставляют бизнес на продажу.

Аптечники

Непосредственно имеющие отношение к аптечному бизнесу. Понимают все процессы, но очень часто ограничены в ресурсе. В результате есть риск финансовых проблем. При ограниченном ресурсе аптека может жить за счет поставщиков довольно долгий период. Все зависит от личных качеств собственника или заведующей. Однако в последнее время рынок очень сильно поменялся, и крупные поставщики фармацевтической продукции теперь не дают больших отсрочек на оплату товара.

В свое время, где-то в девяностые я, будучи студентом, был практически одержим идеей открытия аптеки. Как-то зимним вечером на прогулке я заметил падающую звезду. За доли секунды, пока небесное тело стремительно чиркнуло по ночному небу, я успел загадать желание. Открыть аптеку. Если честно, аптеку я открыл. Лет через десять. Но понимание как зарабатывать в аптечном бизнесе пришло уже после ее продажи. Свою аптеку я открывал как мечтатель. Я заплатил достаточно высокую цену за свое обучение и свои иллюзии.

Если же вы очень хотите открыть аптеку, то, прежде всего, хорошо подготовьтесь и изучите вопрос. Есть всего несколь-

ко ключевых показателей определяющих успех вашего предприятия:

– Планирование
– Расположение аптеки
– Бюджет
– Сотрудники
– Ассортиментная матрица
– Прозрачность и понимание всех внутренних процессов

Самый главный и важный пункт – это планирование.

Трафик, аренду и прочие расходы можно посчитать, а также то, когда аптека выйдет на точку безубыточности и окупаемости.

Второй по важности пункт – это расположение аптеки.

От того, как расположена аптека, зависит трафик потенциальных покупателей и два важнейших показателя ее работы – количество чеков и средний чек. Если вы сомневаетесь в своих возможностях адекватно оценить место расположения аптеки, обратитесь к специалистам. 15—20 тысяч, инвестированных в анализ места, может сэкономить вам от 2 до 5 миллионов рублей.

Сотрудники.

Любое предприятие может загубить человеческий фактор. Воровство, неадекватное поведение, амбиции и т. д.

Ассортиментная матрица.

Даже если у вас торговое место с бешеным трафиком, но нет необходимого ассортимента, вы теряете прибыль.

Прозрачность и понимание всех внутренних процессов

Хорошее программное обеспечение поможет вам решить эти проблемы. Даже находясь вне аптеки вы сможете держать руку на пульсе вашего предприятия.

Основные факторы, почему потребитель делает выбор в пользу той или иной аптеки, – это удобство расположения, широта ассортимента, низкие цены, качество обслуживания и ощущение комфорта от посещения аптеки и совершения покупок.

Планирование

Ничто так не удивляет людей,
как здравый смысл и действия по плану.
Ралф Уолдо Эмерсон

Ключевым моментом, определяющим жизнеспособность аптечной организации, является месторасположение аптеки. Арендовать и получить лицензию на фармацевтическую деятельность без образования юридического лица невозможно.

Регистрация ИП и ООО

Чтобы определиться с выбором юридического лица, необходимо знать следующее:

Индивидуальный Предприниматель (ИП) – для того чтобы получить фармацевтическую лицензию, у вас должно быть соответствующее образование. Высшее фармацевтическое – провизор или среднее специальное фармацевт. Специалисты отдела лицензирования фармацевтической деятельности министерства здравоохранения предупреждают, что, получив лицензию на ИП, предприниматель не имеет права нанимать сотрудников. ИП обязан работать самостоятельно.

Общество с Ограниченной Ответственностью (ООО) – нет никаких ограничений. Наиболее приемлемый вариант для открытия аптеки – это ООО.

При регистрации ООО необходимо обязательно указать основной ОКВЭД (данные 2020 года):

47.73 Торговля розничная лекарственными средствами в специализированных магазинах (аптеках)

А также:

47.74 Торговля розничная изделиями, применяемыми в медицинских целях, ортопедическими изделиями в специализированных магазинах

47.74.1 Торговля розничная изделиями, применяемыми в медицинских целях, в специализированных магазинах

47.74.2 Торговля розничная ортопедическими изделиями в специализированных магазинах

47.75 Торговля розничная косметическими и товарами личной гигиены в специализированных магазинах

47.75.1 Торговля розничная косметическими и парфюмерными товарами, кроме мыла в специализированных магазинах

47.75.2 Торговля розничная туалетным и хозяйственным мылом в специализированных магазинах

47.75.3 Торговля розничная предметами личной гигиены в специализированных магазинах

***Реальная история из моей практики**: Был случай, когда на стадии документарной проверки в министерстве выяснялось, что основным ОКВЭД стоит не торговля розничная лекарственными средствами, а какой-то другой. Хорошо, что у нас было время все исправить, в противном случае пришлось бы подавать пакет документов заново. Это дополнительный месяц аренды помещения – значительная сумма расходов заказчика. После этого случая первое, на что я обращаю внимание в учредительных документах, это основной ОКВЭД.*

Для того, чтобы подготовить документы для регистрации

юридического лица в налоговом органе, сейчас нет необходимости платить посредникам. Стоимость этой услуги у компании – посредника составит от 5000 до 10000 рублей.

Некоторые банки оказывают услугу помощи в регистрации бесплатно при условии открытия расчетного счета и оплате за полугодие.

Можно подготовить документы и подать самостоятельно через электронный портал гос. услуг или МФЦ.

Сколько стоит открыть аптеку?

Открыть аптеку стоит примерно 3 000 000р. Конечно, в зависимости от стоимости аренды, площади аптечной организации, вида аптечной организации, формы выкладки цифра инвестиций будет меняться.

В данную сумму включены:

Аренда и коммунальные платежи – учитывайте сроки. Процесс лицензирования и открытия аптеки займет от трех до четырех месяцев. На точку безубыточности аптечная организация выйдет через три – семь месяцев. Деньги минимум на семь месяцев аренды и коммунальных платежей у вас должны быть в бюджете.

Ремонтно-отделочные работы – сумма зависит от помещения. Возможно необходим только косметический ремонт или незначительная перепланировка, это около 100 000р. В отдельных случаях сумма может дойти до 500 000р.

Один мой клиент только на стадии проекта заплатил порядка 100 000 рублей. Само помещение получилось в стиле старинной аптеки, очень красиво, с отделкой под дерево, витринами из дорогих и качественных материалов.

Не совсем разумное перераспределение ресурса привело к тому что, когда аптека стала набирать обороты на закуп необходимого товара не хватило средств. А это цепная реакция. Через год аптека закрылась.

Оборудование – к оборудованию в аптечной организации относят витрины, шкафы, поддоны, стеллажи для хранения лекарственных средств, мебель, термометры, гигрометры, водонагреватель, кондиционер, система охранно-пожарной сигнализации. Сумма инвестиций от 300000 до 600000 рублей.

Фонд заработной платы – в разных регионах и в зависимости от аптечной организации эта сумма будет разной. Фонд оплаты труда включает оплату следующим сотрудникам: Заведующей аптечной организации, минимум два фармацевта, санитарка. Сумма составит примерно 100 000 рублей. Бухгалтера и юриста рекомендую взять на аутсорсинг. Планируйте резерв примерно на четыре месяца.

Наружная реклама – вывеска, баннер, крест, часы работы, информационный стенд – 100 000рублей.

Лицензирование – государственная пошлина, замеры факторов среды, нотариальные услуги, ВДПО, услуга лицензирования в консалтинговой компании

от 100 000 до 120 000 рублей.

Закуп товара – на закуп рекомендую запланировать цифру не менее величины планируемого товарооборота в месяц умноженного на два. Деньги на товар вам понадобятся единовременно. Первые два – три месяца аптека будет набирать обороты, а затем будет формироваться товарная матрица. Так как рентабельность аптеки начинается примерно от 1000 000 рулей, то и сумму на товар планируйте примерно 2 000 000 рублей минус 30% товара, который сможете взять на реализацию и с отсрочкой платежа. Итого 1400000 рублей.

Выбор и подготовка помещения

Скрытые дефекты всплывают,
когда нет ни денег, ни времени,
чтобы их устранить.
Народная мудрость

АПТЕЧНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ, ВИДЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА

Аптечную организацию можно открыть только в нежилом помещении.

Реальная история из моей практики*: Был в моей практике случай, когда заказчик открывал аптеку в частном секторе, в двухэтажном доме первый этаж был переведен в нежилой фонд, а второй этаж сохранял за собой статус жилого. Необычно было то, что здание небольшое, примерно 100 кв. м. Такой вариант аптечного учреждения раньше, в период плановой экономики, практиковался в сельской местности. На первом этаже аптека, а на втором этаже предоставлялось жилье сотруднику аптеки.*

Аптека, аптечный пункт, аптечный киоск. На данный момент принципиально большой разницы в требованиях к помещениям нет. Один и тот же набор помещений должен быть

как в аптеке, аптечном пункте, так и в аптечном киоске. Разница в предполагаемом движении товара и, соответственно, к площади помещения. По возможностям продажи разных групп в аптечных организациях: **в аптечном пункте запрещена продажа сильнодействующих и наркотических средств**. **В аптечном киоске нельзя продавать рецептурный товар.**

Почему-то бытует мнение, что аптечный пункт можно открыть, имея аптеку. Такого требования нет. Как ни странно, большинство моих клиентов, открывая аптечную организацию, делают свой выбор в пользу аптечного пункта, хотя различия в требованиях незначительные.

РАСПОЛОЖЕНИЕ ПОМЕЩЕНИЯ

От правильного местоположения аптеки зависит её доходность. Необходимо обращать всего на несколько факторов: трафик (человекопоток), конкуренты, якорные места, безопасность, благосостояние района.

АПТЕКИ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ

Аптекам в торговых центрах свойственны:
– высокие инвестиции в открытие
– дорогая аренда
– большой товарооборот
– высокая доходность

– хорошая защищенность от конкурентов.

Это наиболее интересный вариант расположения аптеки. В торговых центрах всегда высокий трафик, люди приходят, как правило, с деньгами и нацелены на покупки. Высокий уровень спонтанных покупок: здесь хорошо продаются косметика и бады, средний чек высокий. Аптеки, расположенные рядом с Торговым Центром, практически не оказывают влияния.

***Реальная история из моей практики**: Ко мне обратился заказчик, которому я открывал аптеку, с просьбой продать право аренды и оборудование аптеки. Сошлись на хороших комиссионных. Эту аптеку я помнил хорошо, тем более со времени лицензирования прошло примерно года полтора. И мне представлялось несложно найти покупателя среди крупных сетевиков. Тем более аптека располагалась в торговом центре на первом этаже в прикассовой зоне продуктового супермаркета. Но, как оказалось, после получения аптекой лицензии в продуктовом супермаркете затеяли реконструкцию, планировка изменилась. Касса сместилась в сторону, направление потока покупателей тоже изменилось. Количество чеков аптеке упало. А так как аренда в торговом центре стоит дорого, аптека стала нерентабельной. Продать эту аптеку я не смог. Изъян был очевиден. Все привлечённые потенциальные покупатели сразу*

обращали на него внимание.

АПТЕКИ НА УЛИЦАХ С ВЫСОКИМ ТРАФИКОМ

Что характерно для такой аптеки:

– Инвестиции зависят от состояния и размера помещения. Требуется время для раскрутки.

– На максимум продаж аптека выходит примерно через 2 года.

– Высокий уровень спонтанных продаж.

– Есть возможность делать наценку максимальной.

***Реальная история из моей практики**: Был у меня опыт управления аптекой в центре города с хорошим трафиком, это было в начале 2000-х годов. Мне тогда казалось, что трафик определяет всё, а главные причины убыточности – ассортиментная матрица и работа сотрудников. В процессе работы стало понятно, что причины убытков совсем иные: вход в аптеку неудобный; маленький и некомфортный для покупателя торговый зал. Эти два обстоятельства существенно влияли на выручку. Перепланировка была невозможна, и пришлось признать, что ничего в работе не исправить.*

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.