

С.Ж. Асфендияров атындағы

Медицина Университеті



Казахский Национальный

Медицинский университет

им. С.Д. Асфендиярова

# БИЗНЕС ЖОСПАР

# Басында сіз нәтижесінде не алғыңыз келетінін шешіп алуыңыз қажет

Осы кәсіп түрімен айналысқысы келетін тұлға, не қалайтынын нақты білуі керек: дәріханалық пункт, классикалық аптека, ары қарай дәріханалық желісіне айналатын мини-маркет форматындағы дәріхана немесе дәріханалық киоск.





Дәріхана ассортименті екіге бөлінеді: дәрі – дәрмектер және денсаулықты сақтауға арналған тауарлар, яғни парафармацевтика. Кейбір ұйымдар тек қана дәрілік заттарды сатумен айналысады, ал басқалары дәрілік емес заттар, яғни емдік косметика, тағамдар, диагностикалау және гигиена заттары, балаларға арналған тауарларды сатумен айналысады. Себебі, рецептпен босатылатын дәрілік заттарды босатумен тек қана лицензияланған дәріханалық пункттар және дәріханалар айналысады.

**Тұтынушының дәріхана жайындағы ойы әдетте консервативті олып келеді. Олар үшін дәріхана дегеніміз стол сөресінде фармацевт тұратын және «жөтелден не бар?» деген сұраққа сәйкесінше дәрілерді атап шығатын адам ретінде қарайды. Әдетте сатудың жаңа модельдерін енгізу тұтынумен оңтайлы қабылданбайды. Тіпті шетел әріптестеріміздің тәжірибиесі оның жергілікті жерге сіңіп кетеді деген кепілдік бермейді. Осылай кейбір аналитиктер бірнеше жыл бұрын американдық модель деп аталатын сату түрін енгізген кезде, яғни олар белсенді түрде витаминдер мен биоқосылыстар сатумен айналысқан бір дәріханалық жүйеде қаржылық жағдайының төмендеп кеткенін атап өтті.**

### **Как быстро открыть новую аптеку**

По большому счету аптеку можно открыть за месяц: найти помещение, сделать ремонт, подобрать персонал. Но после этого начинается один из самых длительных процессов - получение [лицензии](#). Так, областная лицензионная комиссия рассматривает вопрос о лицензиях раз в две недели, а московская - раз в месяц. В случае, если все в порядке, после московской лицензионной комиссии настает очередь федеральной. На вынесение решения у нее уходит еще две недели. Через неделю создатели аптеки получают уведомление и только после этого лицензию. Плюс к этому не за один день делаются заключения пожарников и СЭС. Поэтому в итоге на полное создание аптеки под ключ уходит примерно два месяца, а у непрофессионала может уйти на это до полугода, а то и больше.

### **Лучшее расположение аптеки - вблизи скопления людей**

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

Успех аптечного бизнеса на 50 процентов зависит от месторасположения аптеки, на 30 - от персонала, который умеет работать и общаться с людьми, 10 - от конкурента, находящегося рядом, плюс рекламная политика и цены - это уже профессионализм заведующей.

### **Сплоченный коллектив**

Создайте хорошую атмосферу в коллективе, чтобы человеку было приятно приходить на свое рабочее место. Нельзя добиться хороших продаж, не имея в торговой точке сплоченного коллектива. Потому что все, начиная с директора и заканчивая уборщицей, должны работать на одну цель. Здесь очень многое зависит от руководителя, именно он задает тон. Хорошие кадры - это один из важнейших факторов успеха. Но высококвалифицированный специалист и стоять должен соответственно. На сегодняшний день в Москве зарплаты провизоров по отношению к 2001 году выросли в среднем на 80%. Работа в аптеках требует специального образования. В связи с расширением, например, сети аптек потребность в специалистах при планах открыть до конца года более 20 аптек исчисляется цифрой 300. Провизоры и фармацевты, по словам владельцев аптек, нынче в дефиците. Проблема усугубляется на фоне стремительного старения персонала.

### **Расширяйте ассортимент**

Предложите клиентам богатый ассортимент товаров. Должны быть представлены как новейшие зарубежные разработки, так и старые добрые отечественные препараты - спрос на отечественные медикаменты и парафармацевтическую продукцию остается довольно высоким. Они дешевле своих зарубежных аналогов, кроме того, люди просто привыкли к ним. Например, "Но-шпу", которая уже устарела во всем мире, люди до сих пор помнят и спрашивают в аптеках. В первую очередь, вы должны ориентироваться на спрос, чтобы любой человек, зашедший к вам в аптеку, остался удовлетворен.

Кроме того, наряду с лекарственными препаратами, можно ввести в продажу предметы парафармацевтической продукции, такие как средства по уходу за кожей, травяные чаи, соки, детское питание, подгузники, минеральная вода и так далее.

### **Компьютерные программы и все необходимое для хорошей аптеки**

Есть необходимый минимум, без которого аптека просто не получит лицензии: соответствующая мебель, холодильное оборудование, зарегистрированная касса, компьютер и программное обеспечение. К тому же было бы неплохо, если в аптеке будет работать кондиционер и другие дополнительные удобства для работников и покупателей.

Без современных компьютерных программ эффективная работа не только аптеки, но и любой торговой точки практически невозможна. Имея хорошую компьютерную программу, можно отслеживать заказ и оборачиваемость товаров, высвобождение денежных средств для закупки новых товаров и многое другое. Поэтому обязательно оптимизируйте работу вашей аптеки с помощью компьютерных программ.

## Цена вопроса

Стоимость аптеки, в первую очередь, зависит от **арендной ставки** за помещение, другая ее составляющая - 20 процентов от стоимости оборудования. Арендная ставка, в свою очередь, находится в прямой зависимости от района, в котором будет располагаться новая аптека. Самый дешевый район в Москве для открытия аптеки - это восточный. Здесь достаточно низкие арендные ставки. Самая дорогая аренда, бесспорно, в центре столицы. В среднем по городу арендные ставки колеблются от 2 тысяч долларов (для аптеки с низкой проходимостью в "неудачном" районе) до 5 тысяч в месяц. При этом в центре стоимость кв. м арендуемой площади в месяц начинается от 100 долларов. Умножаем на 60 (минимальная площадь аптеки) и получаем сумму, которую придется отдавать в месяц. Но, в то же время, центр это не только престиж, но и высокая проходимость достаточно обеспеченной и преуспевающей публики. Правда, и конкуренция на этой "плодородной" земле немаленькая. Но в центре хорошее помещение найти крайне сложно. Часто используется обязательное условие при создании аптеки - минимум трехлетний договор аренды и обязательно прямая аренда у собственника. А в центре обычно возникают какие-то проблемы. При открытии аптеки заключается договор аренды в среднем на пять лет, потому что окупаемость вложений в этот бизнес - 2-3 года. При хорошем положении дел, может окупиться и за год, но в среднем 2,5 года.

Анализируя все расходы (арендную ставку, зарплату персонала, коммунальные платежи, заказ товара и другие расходы), приходим к выводу, что для того, чтобы аптека окупалась, она должна продавать товар на 20-25 тысяч рублей в день. Если она продает больше, то получает прибыль. Оборот в месяц должен примерно выходить на один млн. рублей. Тогда можно говорить об успешности бизнеса.

Возвращаясь к стоимости, надо сказать, что самая дорогая аптека была открыта "Магазином инвестиций" в Жулебино. Это была первая открытая нами аптека, делали ее четыре месяца, и покупателю она обошлась примерно в 60 тысяч долларов. Самой дешевой пока остается вторая аптека, открытая в Новогиреево - 38 тысяч.

В среднем сегодня аптека с ремонтом помещения обойдется в 45-50 тысяч долларов. И дело не только в размере арендной ставки.

В качестве дополнительной услуги предоставляется и бухгалтерское сопровождение.