

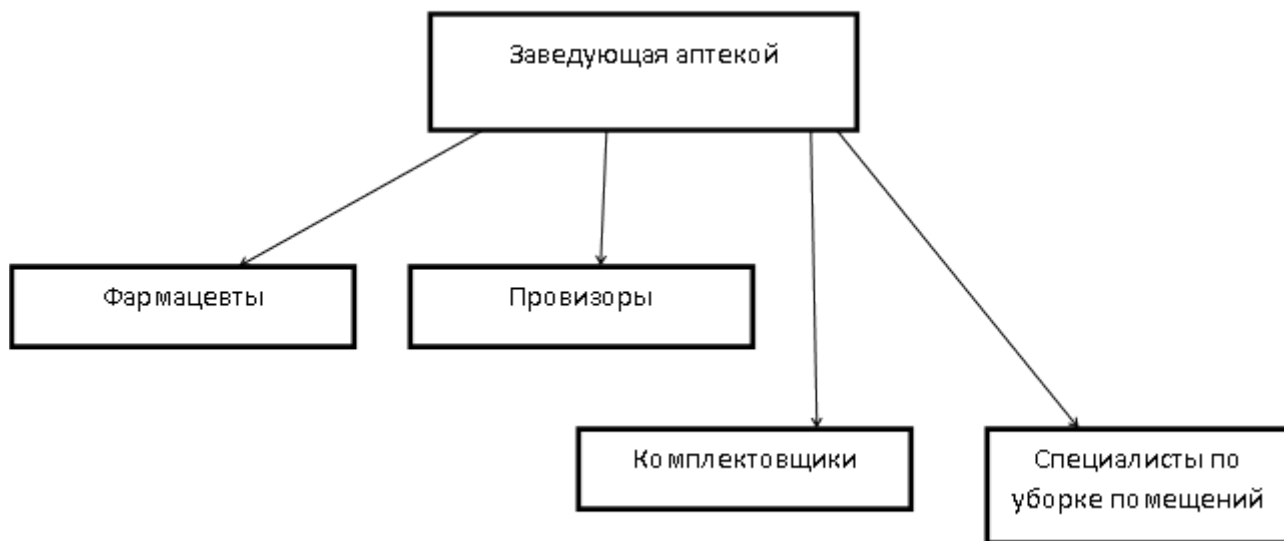


Рисунок 1- Организационная структура аптеки №9

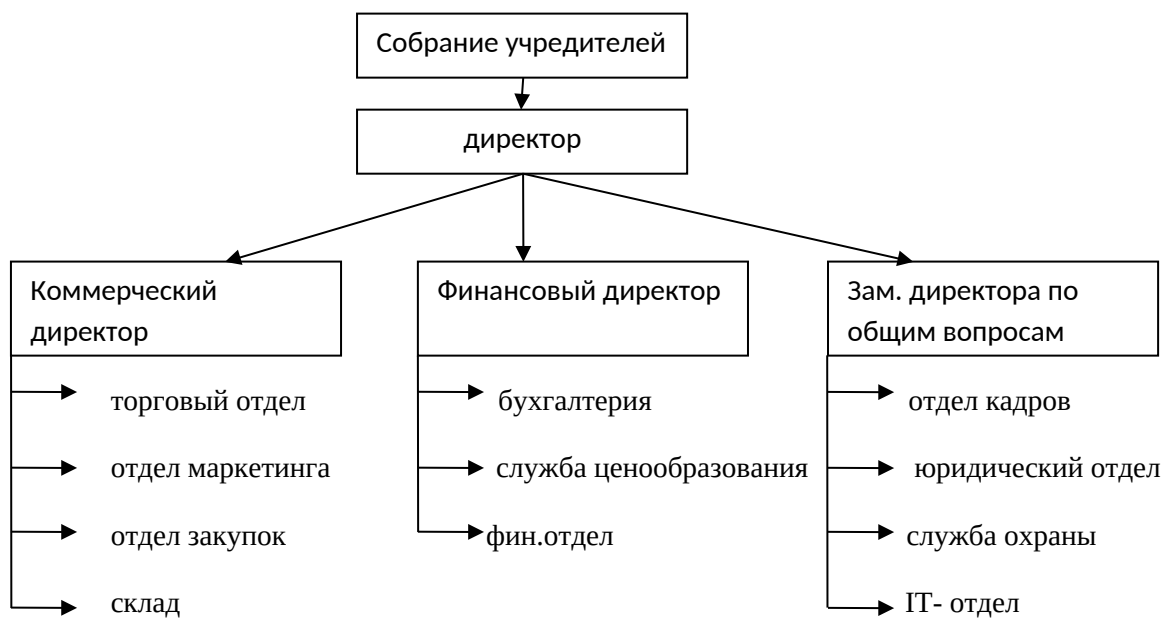


Рисунок 2 – Организационная структура ООО «Детство»

Таблица 1 – Характеристика персонала аптеки №9 по категориям

Категория	2015 г, чел	2015 г, %	2016 г, чел	2016 г, %	Изменение, %
Среднесписочная численность	14	100	14	100	0
Мужчины	0	-	0	-	0
Женщины	14	100	14	100	0
По возрасту:					
18-25	8	58	7	50	-8
25-35	1	7	1	7	0
35-45	3	21	2	14	-7
45-60	2	14	4	29	+15
Образование:					
Неполное среднее	0	-	0	-	-
Среднее	7	50	6	43	-7
Неполное высшее	2	14	2	14	0
Высшее	5	36	6	43	+7
Стаж работы:					
До 5 лет	8	58	10	72	+14
5-10 лет	3	21	1	7	-14
10-20 лет	2	14	2	14	-
20-30 лет	1	7	1	7	-
Свыше 30 лет	0	-	0	-	-

Таблица 2 - Анализ движение персонала аптеки №9

Показатель	2015	2016	Изменение
Численность	14	14	0
Принято	4	3	-1
Выбыло:	4	3	-1
По собственному желанию	4	3	-1
За нарушение трудовой дисциплины	0	0	0
Коэффициент оборота по выбывшим	0,29	0,21	-0,08
Коэффициент текучести	0,29	0,21	-0,08
Коэффициент постоянства	0,71	0,79	+0,08
Коэффициент оборота по приему	0,29	0,21	-0,08



Таблица 3 – сравнительный анализ конкурентов аптеки №9 ООО
«Детство»

Факторы конкурентоспособности	Аптека №9 ООО «Детство»	Аптека «Санта»	«Бережная аптека»	«Планета здоровья»
Местоположение аптеки	Выгодно расположена рядом с остановкой в торговом центре «Полет»	Так же расположена напротив остановки	Расположена в торговом центре «Лукоморье»	Расположена в жилом доме
Имидж, дизайн аптеки	Аптека закрытого типа, узнаваемый бренд, яркий дизайн и реклама	Аптека закрытого типа, нет определенного имиджа, реклама отсутствует	Аптека закрытого типа, узнаваемый бренд, яркий дизайн и реклама	Аптека закрытого типа, узнаваемый бренд, яркий дизайн и реклама
Факторы конкурентоспособности	Аптека №9 ООО «Детство»	Аптека «Санта»	«Бережная аптека»	«Планета здоровья»
Персонал	Персонал обучен на высоком уровне, часто проводятся тех учебы. Обслуживание на высоком уровне.	Средний уровень обслуживания .	Средний уровень обслуживания	Высокий уровень обслуживания
Цены на лекарственные препараты	Аптека эконом класса	Выше, чем у конкурентов	Аптеки эконом класса, но	Аптека эконом класса

			цены выше	
Акции по стимулированию сбыта	Множество акций и дисконтных программ. Сотрудничество с фармацевтическими компаниями по организации разнообразных акций.	Дисконтная программа. Акции нет.	Дисконтная программа, разнообразные акции.	Дисконтная программа, разнообразные акции.
Ассортимент	Богатый ассортимент. Парафармация, лечебная косметика, ортопедия. Возможность индивидуального заказа.	Ассортимент уже	Ассортимент уже	Ассортимент шире

Таблица 4 – Основные показатели деятельности аптеки №9

Показатель	2015	2016	Абс. изменение	Относит. изменение, %
Товарооборот, тыс. руб	39450	40125	675	1,71
Себестоимость, тыс. руб	33523	35450	1927	5,75
Прибыль до налогообложения, тыс. руб	5927	4675	-1252	-21,12
Чистая прибыль, тыс. руб.	4741,6	3740	-1001,6	-21,12
Рентабельность продаж, %	12,02	9,32	-0,027	-22,45
Численность, чел.	14	14	0	0,00
Производительность труда, тыс. руб/чел	2817,86	2866,07	48,21	1,71

Таблица 5 – Форма баланса, тыс. руб.

Актив		Пассив	
Внеоборотные активы (ВОА)	36341,25	Уставной капитал (УК), в т.ч.	45643,75
Текущие активы в т.ч.	40125,00	Уставной фонд (УФ)	41903,75
Расчетный счет	37125,00	Чистая прибыль (ЧП)	3740,00

Актив		Пассив	
Дебиторская задолженность	0	Кредиты	0,00
Запасы гп	3000,00	Кредиторская задолженность в т.ч.	30822,50
		Оплата поставщикам (ОП)	26587,50
		ФОТ	3300,00
		Проценты	0,00
		Авансы	0
		Налоги	935,00
Итого:	76466,25	Итого:	76466,25

Таблица 6 – Основные этапы проекта

№	Наименование этапа	Планируемые результаты этапа	Срок реализации
1.	Разработка сайта и программного обеспечения	Обновленный сайт с возможностью интернет-заказов	3 кв 2017
2.	Поиск нового поставщика и заключение с ним контракта	Новый поставщик лекарственных препаратов	3 кв 2017
3.	Внедрение нового программного обеспечения и обучение персонала	Возможность интернет заказов через аптеку	4 кв 2017
4.	Реклама и продвижение новой услуги для потенциальных клиентов	Увеличение числа клиентов	4 кв 2017

Таблица 7 – Инвестиционный бюджет, млн. руб.

№	Вид затрат	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Итого
1.	Разработка сайта и программного	3	0	0	0	0	0	2

	обеспечения.							
2.	Внедрение нового программного обеспечения и обучение персонала.	1,3	0	0	0	0	0	1,3
3.	Поиск нового поставщика и заключение с ним контракта, налаживание логистической цепочки	2	0	0	0	0	0	2
4.	Реклама и продвижение	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	3,5

Таблица 8 – Финансово-экономическая модель аптеки №9

Показатель	базисный период	отчетный период	Отн. изменение, %	Абс. изменение
Объем продаж, тыс. руб.	39450	40125,00	1,71	675,0
Товарные запасы, тыс. руб.	3123,00	3000,00	-3,94	-123,0
Себестоимость, тыс. руб.	33523,00	35450,00	5,75	1927,0
Переменные затраты, тыс. руб	25142,25	26587,5	5,75	1445,3
Постоянные затраты, тыс. руб.	8380,75	8380,75	0,00	0,0
Прибыль, тыс. руб.	5927,00	4675,00	-21,12	-1252,0
Списочная численность,	14	14	0,00	0,0

чел.				
Численность, чел.	14	14	0,00	0,0
Выработка годовая, тыс. руб.	2817,86	2866,07	1,71	48,2
Отработано чел-дней/чел.	180	180	0,00	0,0
Выработка дневная, руб.	15654,76	15922,62	1,71	267,9
Отработано чел-часов/чел.	10,5	10,5	0,00	0,0
Выработка часовая руб.	1490,93	1516,44	1,71	25,5
ФОТ год, тыс. руб.	3360,00	3300,00	-1,79	-60,0
ФОТ дневной, руб.	18666,67	18333,33	-1,79	-333,3
ФОТ часовой млн. руб.	1777,78	1746,03	-1,79	-31,7

Таблица 9 – Финансово-экономическая модель базового варианта проекта

Показатели	Всего за годы реализации проекта	2017	2018	2019	2020	2021	2022
выручка (млн.руб.)	246,85	40,13	40,53	40,93	41,34	41,75	42,17
объем продаж (млн. руб.)	246,8	40,13	40,5	40,9	41,3	41,8	42,2
себестоимость (млн. руб.)	179,4	29,78	30,0	29,9	29,9	29,9	29,9
переменные затраты, % к выручке (млн. руб.)	159,6	26,5	26,7	26,6	26,6	26,6	26,6
Численность (чел.)	14,0	14	14	14	14	14	14
средняя годовая ЗП (тыс. руб.)	1414,3	235,7	235,7	235,7	235,7	235,7	235,7
ФОТ со страховыми взносами (млн. руб.)	19,8	3,30	3,30	3,30	3,30	3,30	3,30
постоянные затраты (млн. руб.)	50,4	8,40	8,40	8,40	8,40	8,40	8,40
EBITDA	67,4	10,3	10,5	11,0	11,4	11,9	12,3
% по новым кредитам (млн. руб.)	0,3		0,00	0,34	0,00	0,00	0,00
налог на имущество (млн. руб.)	0,83	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14
Внедрение на рынок	3,07	0,60	0,61	0,61	0,62	0,63	0,00
маркетинг (млн. руб.)		0,40	0,41	0,41	0,41	0,42	0,42
продвижение (млн. руб.)		0,20	0,20	0,20	0,21	0,21	0,21
прибыль (млн. руб.)	36,8	5,24	5,38	5,93	6,34	6,75	7,17
налог на прибыль (млн. руб.)	7,4	1,05	1,08	1,19	1,27	1,35	1,43

чистая прибыль (млн. руб.)	28,3	4,06	4,16	4,27	4,93	5,26	5,60
рентабельность (%)		10,1	10,3	10,4	11,9	12,6	13,3
поток по операционной деятельности (млн. руб.)		4,06	4,16	4,27	4,93	5,26	5,60
накоплено (млн. руб.)		4,1	8,2	12,5	17,4	22,7	28,3
товарные запасы (млн. руб.)		2,8	2,8	2,7	2,7	2,7	2,7
Поток по деятельности (млн. руб.)		-2,8	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
		1,25	4,14	4,40	4,93	5,26	5,60
		1,25	5,38	9,8	14,7	20,0	25,6
Инвестиционный поток (млн. руб.)	6,30	-6,3	0	0	0	0	0
накоплено (млн. руб.)	первый год	-6,3	-6,3	-6,3	-6,3	-6,3	-6,3
Разработка сайта и программного обеспечения (млн. руб.)	3,0	3	0	0	0	0	0
Показатели	Всего за годы реализации проекта	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Внедрение нового программного обеспечения и обучение персонала (млн. руб.)	1,3	1,3	0	0	0	0	0
Поиск нового поставщика и заключение с ним контракта (млн. руб.)	2,0	2	0	0	0	0	0
кредитование (млн. руб.)	5,05						
суммарный поток (млн. руб.)	19,28	-5,053	4,14	4,40	4,93	5,26	5,60
накоплено (млн. руб.)		-5,05	-0,92	3,49	8,42	13,68	19,28
простой срок окупаемости 2,2 года*							
дисконтированный срок окупаемости 2,4 года		-5,05	3,2	2,6	2,2	1,8	1,5
NPV (млн. руб.)	6,33		-1,87	0,7	3,0	4,8	6,33
IRR, %	84	-	-18	43	68	79	84

Таблица 10 - Источники финансирования

	Годы проекта		...
Показатели	1	2	3
1. Собственный капитал (акционерный)	0		
2. Субсидии и дотации*			
3. Заемные денежные средства** с указанием процентной ставки	5,05		
4. Часть чистой прибыли и амортизационных отчислений	0		
5. Итого по всем источникам	5,05		
6. Итого по всем источникам без стр.4	5,05		