



Munich Personal RePEc Archive

Investment prospects in retail franchises in Russia

Velikodnaya, Polina

30 May 2015

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/64687/>

MPRA Paper No. 64687, posted 29 May 2015 22:06 UTC

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИЙ В АПТЕЧНУЮ ФРАНШИЗУ В РОССИИ

Великодная П.С.

РОФ "Фонд региональной стратегии развития"

INVESTMENT PROSPECTS IN RETAIL FRANCHISES IN RUSSIA

Velikodnaya P.S.

RPF "Fund of regional development strategy"

Аннотация: В настоящее время аптечный бизнес набирает оборот. Данная статья показывает возможность открытия аптеки с помощью франшизы. Рассматриваются преимущества и недостатки открытия франчайзингового бизнеса, а так же ситуация на аптечном рынке города Омска.

Abstract: Currently, pharmaceutical business is gaining momentum. This article shows the possibility of opening a pharmacy by a franchise. The advantages and disadvantages of opening franchising business, as well as the situation on the pharmacy market of the city of Omsk.

Ключевые слова: аптека, франшиза, инвестиции, анализ, договор, франчайзинг, Омск

Keywords: pharmacy, franchise, investment analysis, contract, franchising, Omsk

Труднее всего начать бизнеса: обычно на старте нового дела появляется больше всего сомнений и трудно решаемых вопросов. Довольно тяжело определиться с идеей и методами ее реализации. Для решения этой задачи и перспективного развития бизнеса может оказать помощь франшиза. Франшиза значительно упрощает собственный бизнес. В России эта тема считается достаточно распространенной, поэтому любой заинтересовавшийся сможет получить рекомендации и советы, набраться опыта и ознакомиться с отзывами.

Аптечный бизнес является одним из самых прибыльных, несмотря на специфичное направление. Специфика является в том, что он является лицензированным видом деятельности, а так же возникает множество нюансов при его открытии.[1]

Стабильно растущий спрос на лекарства превращает любую аптеку в потенциально прибыльное предприятие. Несмотря на то, что ситуация в мире постоянно меняется, забота о здоровье стоит на первом месте у большинства населения.

Принимая решение сделать инвестиции в аптечный бизнес, нужно изучить особенности фармацевтического рынка. Большие сети предлагают предпринимателям начать собственный фармацевтический бизнес в партнерстве с ними. Традиционно они действуют по договору франчайзинга. Такой способ сотрудничества считается простым и удачным входом в бизнес. Он заключается в покупке права использования бренда известной сети.[4]

Можно выделить преимущества и недостатки франчайзинга аптечного бизнеса:

Таблица 1. Преимущества и недостатки франчайзинга

Преимущества	Недостатки
Минимальные затраты на рекламу и помощь в продвижении	Высокая стоимость франчайзинга
Низкий риск	Долгий срок окупаемости
Поддержка в получении лицензии на открытие аптеки	Возможные ограничения ведения деятельности
Надежные поставщики	
Конкурентоспособные цены	
Узнаваемость продукции	

Аптечные франшизы предоставляют многие компании. Для анализа были взяты условия предоставления франшиз трех компаний: «Эвалар», «36,6», «Старый лекарь».

«Эвалар» - крупнейший производитель и поставщик фармацевтических препаратов на основе натурального сырья. Известнейшая в России марка неоднократно становилась обладателем разных наград в области медицины и торговли. Доля на российском рынке БАД составляет 24%.

«Аптека 36,6» - является гигантом в сфере фармацевтических розничных продаж. Сейчас она является передовиком по уровню продаж медицинских препаратов для российских граждан. Первая аптека сети «36,6» была открыта в 1991 году. На данный момент компания насчитывает около 500 точек по всей России.

«Старый лекарь» отличается тем, что предоставляет своим клиентам возможность заказать новый редкий препарат, не имеющийся в розничной продаже, и получить его в краткие сроки.

Таблицы 2. Анализ франшиз организаций-конкурентов

	Эвалар	36,6	Старый лекарь
Паушальный взнос	5 000 руб.	отсутствует	индивидуально, в среднем не менее 10% от запланированных инвестиций.
Роялти	0,1%	отсутствует	индивидуально, от 3 до 6% (в зависимости от перспективы развития региона франчайзинга).
Объём инвестиций:	75 000 руб.	50-100 000 \$.	от 20 000 \$.
Требования:	помещение с высокой проходимостью, наличие лицензии, оборот не менее 1 млн руб/мес.	площадь помещения не менее 30 кв.м.	площадь помещения от 35 до 90 кв.м., высокая проходимость, 1 этаж, электричество не менее 10-15 Квт, наличие санузла.

Сначала обязательно стоит изучить все возможные условия франчайзинга и выбрать наиболее оптимальный вариант. Из вышепредставленных данных, можно сделать вывод, что самым бюджетным является открытие аптеки с помощью франшизы, предоставляемой «Эваларом». Наиболее требовательным является «Старый лекарь». Аптека 36,6 предлагает выгодные условия на начальных стадиях открытия, однако объем требуемых инвестиций достаточно высок. [2]

Ситуация на Омском аптечном рынке. В настоящее время в Омске трудно выдержать конкуренции для только что открывшихся аптек и тем более, стать

монополистом.

«Фармакопейка» достаточно быстро завоевала Омский рынок потребителей своими низкими ценами, вытеснив при этом множество конкурентов. Зачастую, она открывается в тех же домах, где уже есть аптека. Сложно выдержать и бизнес других прогорает.

В новостях зачастую можно встретить заголовки о соперничестве «фармакопейки» с недавно появившимся на рынке пермским дискаунтером. ведется прямая борьба за долю на рынке.

Пермские «Аптеки от склада» претендуют на треть рынка в Омске. Сеть дискаунтеров начала экспансию в Сибирь. В Омске владельцы уже приобрели небольшую аптечную сеть и планируют в дальнейшем занять 30% местного рынка. По мнению экспертов, это возможно только за счет закрытия сети кого-то из конкурентов. Несмотря на это, омская "Фармакопейка" скупилась оптом 25 аптек "Забота", чтобы они не достались пермским конкурентам.[3]

Подводя итоги, следует признать, что аптечный сегмент рынка в РФ перенасыщен. В силу этого обстоятельства здесь присутствует высокая конкуренция. Даже расположение аптеки в проходном месте и низкие цены не гарантируют её процветания. В этих условиях значительной поддержкой для бизнеса станет известное имя бренда, его репутация, использовать которые дает право франчайзинговый договор, благодаря которому появляется перспективное развитие бизнеса.

Библиографический список:

1. Бочаров В. В. Инвестиции: Учебник /В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2009. –С.136-137
2. Карпов В.В., Кораблева А.А., Мозжерина Н.Т. Анализ и совершенствование механизма государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 8 (383). С. 38-49
3. Калужский М.Л. Информационное поле Омского региона сегодня / М.Л. Калужский / Опыт решения проблем устойчивого развития регионов России: Материалы межрегион. конференции. – Омск: ОмГУ, 1997. – С. 46-50
4. Калужский М.Л. Анализ рыночного потенциала фирмы / М.Л. Калужский, П.А. Пименов / Двадцатые Апрельские экономические чтения: Материалы междунаучно-практич. конф. / Под ред. В.В. Карпова и А.И. Ковалева. – Омск: РОФ «ФРСР», 2014. – С. 151-154