



Munich Personal RePEc Archive

Investment prospects in retail franchises in Russia

Velikodnaya, Polina

30 May 2015

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/65228/>
MPRA Paper No. 65228, posted 23 Jun 2015 21:41 UTC

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИЙ В АПТЕЧНУЮ ФРАНШИЗУ В РОССИИ

Великодная П.С.

РОФ "Фонд региональной стратегии развития"

INVESTMENT PROSPECTS IN PHARMACY FRANCHISES IN RUSSIA

Velikodnaya P.S.

RPF "Fund of regional development strategy"

Аннотация: 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: Article shows the possibility of opening a pharmacy by a franchise. The advantages and disadvantages of opening a 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 труднорешаемых 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 заинтересованный 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 также возникает множество нюансов при его открытии. [1, с. 136-137] 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 входе 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 передовым уровнем 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.

Таблица 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 франчайз)
Объем инвестиций	75 000 руб.	50-100 000 \$	от 20 000 \$
Требования:	помещение 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 нужно изучить все возможные условия франчайзинга и выбрать наиболее оптимальный вариант. Из выше представленных 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]

В настоящее время в Омске трудно выдержать конкуренцию для только что открывшихся аптек и тем более, статья монополистом. «Фармакопейка» достаточно быстро завоевала Омский рынок потребителей своими низкими ценами, вытеснив при этом множество конкурентов. Зачастую, она открывается в тех же местах, 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 пр

иобрелинебольшуюаптечнуюсетьипланируютвдальнейшемзанять30%местногорынка.Помн
ениюэкспертов,этовозможнотолькозасчетзакрытиясетикого-тоизконкурентов.Несмотря

на это, омская "Фармакопейка" скупила оптом 25 аптек "Забота", чтобы они не достались пермским конкурентам.

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 станут известные 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.
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. 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.