



Бизнес-план аптеки

Разработано компанией БизнесИнвестАналитика

Интернет: <https://investanalitika.ru>

Электронная почта: info@investanalitika.ru

2020



БизнесИнвестАналитика
ГОТОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И БИЗНЕС-ПЛАНЫ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Бизнес-план аптеки разработан в соответствии с международными стандартами бизнес-планирования UNIDO и содержит все необходимые расчеты и показатели: план продаж, план закупок, план по заработной плате и персоналу, план по налогам, инвестиционный план, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет об оценке эффективности инвестиций, анализ безубыточности.

Готовый бизнес-план аптеки может быть использован

- для оценки экономической эффективности рассматриваемого бизнеса;
- для понимания технологии открытия и операционной деятельности бизнеса, оценки его перспектив;
- для представления в банк или инвестору;
- для предоставления в государственные органы для получения государственного финансирования, грантов, субсидий;
- для обоснования сделок по купле-продаже бизнеса.

Бизнес-план легко адаптируется к изменению исходных данных и может быть использован для любого региона.

В бизнес-плане аптеки содержатся:

- Данные о доходности бизнеса: выручка, затраты, чистая прибыль и другие показатели эффективности бизнеса;
- Данные о рыночных перспективах бизнеса;
- Данные об инвестиционных затратах на открытие бизнеса – сколько нужно потратить, чтобы открыть бизнес, каков срок окупаемости вложений;
- Данные о способах и схемах финансирования бизнеса – объемы кредитных средств, объемы государственной поддержки, условия кредитования, схемы участия инвесторов, выплаты по кредитам, залоговое обеспечение и другие важные данные;
- Календарный график проекта – когда и какие мероприятия необходимо осуществить, чтобы реализовать проект;
- Оценка эффективности инвестиционного проекта в соответствии со стандартами UNIDO;
- Полноценный финансовый план на весь срок реализации проекта (план продаж, план затрат, себестоимость в ходе реализации проекта, план инвестиций, движение денежных средств, план по налогам);
- Другие данные, которые важны при организации данного вида бизнеса.

К бизнес-плану аптеки прилагается финансовая модель в Excel. Финансовая модель содержит следующие финансовые отчеты и показатели:

- План продаж, план по персоналу, план закупок, план по налогам, план по постоянным расходам, инвестиционный план;
- Отчет о прибыли, отчет о движении денежных средств;
- Анализ показателей финансовой эффективности (Рентабельность по чистой прибыли, ROI, EBIT, EBITDA);
- Анализ эффективности инвестиций (NPV, IRR, Срок окупаемости);
- Анализ безубыточности.

№ п/п	АТС группа	Наименование ассортиментной группы	Доля группы в общем объеме продаж, %	Наценка в группе, %
1	A	Пищеварительный тракт и обмен веществ	19,50%	40,00
2	R	Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	12,80%	40,00
3	C	Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	12,60%	40,00
4	N	Препараты для лечения		
5	J	Противоопухолевые препараты		
6	M	Препараты для лечения		
7	G	Препараты для лечения		
8	D	Препараты для лечения		
9	L	Противоопухолевые препараты		
10	B	Препараты, влияющие		
11	[~]	Лекарственные препараты		
12	S	Препараты для лечения		
13	H	Гормональные препараты		
14	V	Прочие препараты		
15	P	Противопаразитарные препараты		

В финансовой модели аптеки Вы можете самостоятельно изменить:

- Валюту проекта;
- Среднее ежедневное число клиентов по каждому месяцу проекта;
- Средний чек;
- Коэффициенты сезонности продаж;
- Долю продаж групп лекарственных препаратов в общем объеме продаж;
- Торговую наценку по группам лекарственных препаратов;
- Год и месяц начала проекта;
- Стоимость и количество оборудования;
- Численность персонала, размеры заработных плат;
- Налоговые ставки;
- Объем государственной поддержки (величину предоставляемых грантов и субсидий);
- Объем и структуру инвестиций;
- Объем и структуру финансирования (объем собственных и заемных средств);
- Размер арендной платы за помещение под аптеку;
- Размер постоянных затрат (амортизация, коммунальные услуги, реклама, общехозяйственные расходы и другие расходы);
- Уровень процентной ставки по кредиту;
- Размер ставки дисконтирования;
- Другие параметры.

После изменения параметров финансовая модель автоматически пересчитывает финансовый план в соответствии с измененными параметрами.

Выручка от реализации		
НАИМЕНОВАНИЕ ТОВАРНОЙ ГРУППЫ	ед. изм.	яв.
Пищеварительный тракт и обмен веществ	тыс.руб.	0
Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	тыс.руб.	0
Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	тыс.руб.	0
Препараты для лечения заболеваний нервной системы	тыс.руб.	0
Противомикробные препараты для системного использования	тыс.руб.	0

Если у Вас возникнут затруднения при изменении финансовой модели, Вы можете предоставить параметры Вашего индивидуального проекта для внесения изменений в финансовую модель и пересчета всех параметров бизнес-плана. В рамках изменяемых параметров данная услуга предоставляется Клиентам **бесплатно**.

После покупки бизнес-плана специалисты компании всегда ответят на все вопросы Клиентов и проконсультируют по вопросам практического использования бизнес-плана и финансовой модели.

Дополнительными услугами являются:

- Проведение переговоров с поставщиками оборудования под конкретный проект до момента получения коммерческих предложений;
- Доработка бизнес-плана в соответствии с требованиями заказчика;
- Привлечение финансирования проекта.

Также Вы можете заказать индивидуальный бизнес-план аптеки. Срок разработки индивидуального бизнес-плана зависит от сложности поставленных задач.

КРАТКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА АПТЕКИ



СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	5
Цель проекта	5
Маркетинговая концепция	5
Инвестиционные расходы и источники финансирования	5
Основные показатели проекта	6
2. ПЛАН МАРКЕТИНГА	8
2.1. Формат аптеки	8
2.2. Расположение аптеки	9
2.3. Площадь и планировка помещений аптеки	11
2.4. Поставщики и ассортиментная матрица	12
2.5. Организация торгового пространства и выкладка товаров	13
2.6. Ценовая политика	15
2.7. Рекламная политика	17
3. ТОРГОВЫЙ ЗАЛ И ОБОРУДОВАНИЕ	20
3.1. Интерьер торгового зала	20
3.2. Торговое оборудование и мебель	22
3.3. Программное обеспечение	26
3.4. Компьютерное и кассовое оборудование, оргтехника	27
3.5. Дополнительное оборудование	28
4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	30
4.1. Календарный график проекта	30
4.2. Организационно-правовая форма и система налогообложения	31
4.3. Разрешительная документация для открытия аптеки	33
4.4. План по персоналу	37
4.5. График работы аптеки и персонала	39
5. ПЛАН ПРОДАЖ	40
6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	43
6.1. Основные допущения	43
6.2. Доходы проекта	43

6.3. Операционные расходы	44
6.4. Инвестиционные издержки	46
6.5. Источники финансирования	48
7. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	50
7.1. Прибыль и рентабельность	50
7.2. NPV, IRR, срок окупаемости	52
7.3. Точка безубыточности	53
7.4. Финансовая состоятельность	54
8. ОЦЕНКА РИСКОВ	55
Приложения	57
Приложение 1. Выручка от реализации	57
Приложение 2. Затраты на закупки	58
Приложение 3. Расчет потребности в персонале и заработной плате	59
Приложение 4. Расчет налогов	60
Приложение 5. Отчет о прибыли	61
Приложение 6. Инвестиции	62
Приложение 7. График финансирования проекта	63
Приложение 8. Отчет о движении денежных средств	64
Приложение 9. Расчет эффективности инвестиций	65

СПИСОК ТАБЛИЦ:

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия аптеки

Таблица 2. Сравнительная характеристика аптечных учреждений

Таблица 3. Основные параметры позиционирования аптеки

Таблица 4. Структура нежилого помещения под аптеку

Таблица 5. Ассортиментная матрица аптеки

Таблица 6. Взаимосвязь объема продаж и расположения товара в вертикальной плоскости

Таблица 7. Виды скидок для аптек и особенности их применения

Таблица 8. Затраты на стартовую рекламную кампанию открытия аптеки

Таблица 9. Рекламные мероприятия для продвижения аптеки

- Таблица 10. Взаимосвязь цветовых сочетаний и ощущений
- Таблица 11. Торговое оборудование и мебель для оснащения аптеки
- Таблица 12. Расчет затрат на торговое оборудование и мебель для оснащения аптеки
- Таблица 13. Расчет затрат на внедрение системы операционного и бухгалтерского учета в аптеке
- Таблица 14. Расчет потребности в компьютерном оборудовании, оргтехники для аптеки
- Таблица 15. Стоимость охранно-пожарной сигнализации для оснащения аптеки
- Таблица 16. Затраты на дополнительное оборудование для оснащения аптеки
- Таблица 17. План-график открытия аптеки
- Таблица 18. Расчет ЕНВД для аптеки
- Таблица 19. Перечень документов для получения заключения СЭС
- Таблица 20. Перечень документов для получения заключения УГПС
- Таблица 21. Перечень документов для получения фармацевтической лицензии
- Таблица 22. Расчет затрат на получение лицензий и разрешений для открытия аптеки
- Таблица 23. Штатное расписание аптеки
- Таблица 24. Квалификационные требования к персоналу аптеки
- Таблица 25. Структура продаж аптеки по ассортиментным группам
- Таблица 26. План продаж аптеки по годам, тыс. руб.
- Таблица 27. Ежемесячные постоянные затраты на функционирование аптеки
- Таблица 28. Расчет затрат на ремонт нежилого помещения под аптеку
- Таблица 29. Расчет потребности в оборотном капитале для аптеки
- Таблица 30. Структура инвестиционных затрат на открытие аптеки
- Таблица 31. Структура источников финансирования проекта
- Таблица 32. Выручка, чистая прибыль и рентабельность аптеки по годам реализации проекта
- Таблица 33. Годовые финансовые показатели аптеки
- Таблица 34. Расчет точки безубыточности
- Таблица 35. Оценка рисков проекта
- Таблица 36. Мероприятия по противодействию рискам

СПИСОК ДИАГРАММ:

Диаграмма 1. Коэффициенты сезонности продаж для аптеки в течение года

Диаграмма 2. Структура затрат аптеки

Диаграмма 3. График выручки

Диаграмма 4. График чистой прибыли

Диаграмма 5. Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом

Диаграмма 6. График движения денежных средств и остаток денежных средств в ходе реализации проекта

СПИСОК РИСУНКОВ:

Рисунок 1. Планировка помещения аптеки

Рисунок 2. Наиболее оптимальные зоны для размещения товара в аптеке

Рисунок 3. Схема размещения торгового оборудования и мебели в аптеке

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Цель проекта

Целью настоящего бизнес-плана является описание процесса открытия аптеки и обоснование экономической эффективности инвестиций в открытие аптеки. Бизнес-план может быть реализован в любом регионе.

Маркетинговая концепция

Планируемая аптечная организация будет работать в формате аптеки с закрытой выкладкой товара с системой обслуживания через прилавки и застекленные витрины.

Маркетинговая стратегия аптеки будет заключаться в следующих основных положениях:

- *****
- ***** ,
- ***** ,
- *****
- *****
- *****

Инвестиционные расходы и источники финансирования

Для осуществления проекта требуется произвести следующие затраты:

- затраты на торговое оборудование и мебель в размере *** тыс. руб.;
- затраты на установку системы операционного и бухгалтерского учета в размере *** тыс. руб.;
- затраты на компьютерное оборудование, кассовое оборудование и оргтехнику в размере *** тыс. руб.;
- затраты на дополнительное оборудование в размере *** тыс. руб.;
- затраты на ремонт помещения в размере *** тыс. руб.;
- затраты на разрешительную документацию в размере *** тыс. руб.;
- затраты на стартовую рекламную кампанию в размере *** тыс. рублей;
- затраты на оборотный капитал в размере *** тыс. руб.;
- затраты на поддержание ликвидности проекта в размере *** тыс. руб.

Таким образом, общая стоимость проекта составляет **** тыс. руб. Для финансирования проекта планируется *****

Срок реализации проекта

Срок реализации проекта составляет 3 года. Длительность инвестиционной фазы проекта – 3 месяца.

Основные показатели проекта

Показатели эффективности инвестиций в открытие аптеки представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия аптеки

№п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение
1.	Ежегодная выручка	тыс. руб.	***
2.	Средний чек	руб.	***
3.	Среднее дневное количество посетителей	чел.	***
4.	Количество персонала	чел.	***
5.	Сумма инвестиций	тыс. руб.	***
6.	Чистая прибыль в год	тыс. руб.	***
7.	Чистая прибыль в месяц	тыс. руб.	***
8.	Рентабельность по выручке	%	***
9.	Месячное значение точки безубыточности	тыс. руб.	***
10.	Ставка сравнения (дисконтирования)	%	***
11.	NPV	тыс. руб.	***
12.	IRR	%	***
13.	Дисконтированный срок окупаемости	лет	***
14.	Прибыль до налога, процентов и амортизации (EBITDA)	тыс. руб.	***
15.	Прибыль до налога и процентов по кредитам (EBIT)	тыс. руб.	***
16.	Рентабельность инвестиций (ROI)	%	***

Таким образом, реализация проекта позволит

- открыть аптеку приносящую чистую прибыль в размере *** тыс. рублей ежемесячно.
- создать новые рабочие места в районе реализации проекта.
- удовлетворить спрос на лекарственные препараты в районе реализации проекта.

2. ПЛАН МАРКЕТИНГА

2.1. Формат аптеки

Аптечные учреждения реализующие готовые препараты и иные средства для лечения и ухода за больными на территории России могут работать в четырех основных видах

- аптеки;
- аптечные киоски;
- аптечные пункты;
- аптечные магазины.

Характеристики данных видов аптечных учреждений приведены в таблице 2.

Таблица 2. Сравнительная характеристика аптечных учреждений

Параметр	Аптека	Аптечный киоск	Аптечный пункт	Аптечный магазин
Площадь	*****	*****	*****	*****
Структура помещения	*****	*****	*****	*****
Коммуникации и санитарное состояние	*****	*****	*****	*****

Параметр	Аптека	Аптечный киоск	Аптечный пункт	Аптечный магазин
Ассортимент	*****	*****	*****	*****

В зависимости от бизнес-целей и возможностей конкретного помещения аптечный бизнес может быть организован в любом из приведенных видов. В настоящем бизнес-плане аптечная организация будет работать в формате аптеки с реализацией продукции и оказанием услуг согласно формату «Аптека». Основные параметры позиционирования планируемой аптеки приведены в таблице 3.

Таблица 3. Основные параметры позиционирования аптеки

№ п/п	Параметр	Значение или характеристика
1	Местоположение	***** *****
2	Широта ассортимента	***** *****
3	Формат обслуживания	***** *****
4	Уровень цен	***** *****
5	Уровень сервиса	***** *****

Маркетинговая стратегия аптеки будет заключаться в следующих основных положениях:

- *****

*****,

- *****

***** ,
- *****

***** ,
- *****
***** .

2.2. Расположение аптеки

(Полный текст в демо-версию не включен)

3. ТОРГОВЫЙ ЗАЛ И ОБОРУДОВАНИЕ

(Полный текст в демо-версию не включен)

3.2. Торговое оборудование и мебель

Схема размещения торгового оборудования и мебели в аптеке приведена на рисунке 3.

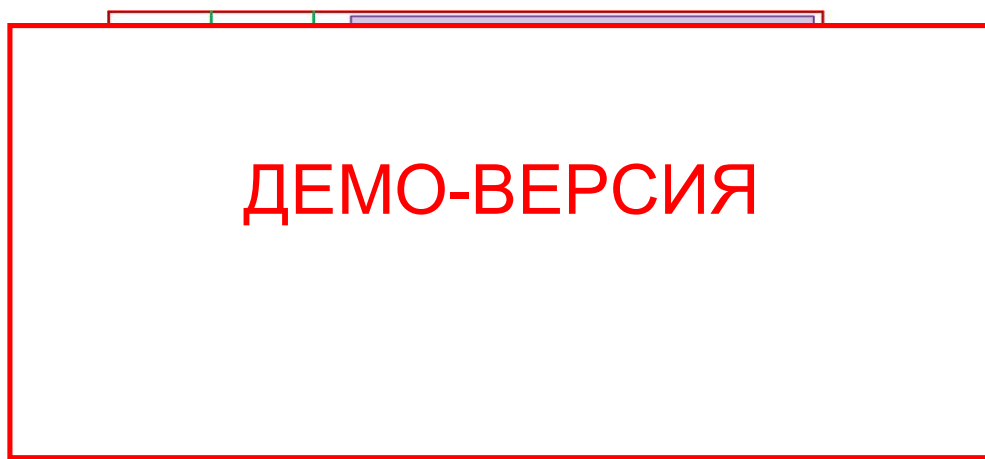
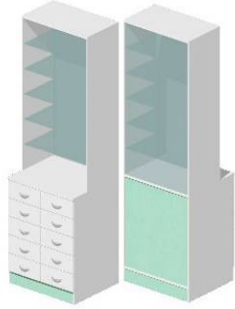


Рисунок 3. Схема размещения торгового оборудования и мебели в аптеке

Ниже приведен перечень и краткая характеристика торгового оборудования и мебели, которыми будут оснащены торговый зал и служебное помещение аптеки.

Таблица 11. Торговое оборудование и мебель для оснащения аптеки

№ п/п	Внешний вид оборудования	Краткая характеристика оборудования
	<p>Витрина внешняя, 10 ящичков</p>  <p>Длина 950 мм, Ширина 600 мм, Высота 2000 мм.</p>	<p>*****</p>

№ п/п	Внешний вид оборудования	Краткая характеристика оборудования
	<p>Кассовый модуль</p>  <p>Длина 950 мм, Ширина 600 мм, Высота 1630 мм</p>	<p>*****</p>
	<p>Стеллаж с ящиками</p> <p>****</p>	<p>*****</p>

(Полный текст в демо-версию не включен)

4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

4.1. Календарный график проекта

Для успешной реализации проекта требуется выполнение следующих работ (см. таблицу 17).

Таблица 17. План-график открытия аптеки

№	Этапы	Месяцы			
		1	2	3	4
1.	***** *****				
2.	***** *****				
3.	***** *****				
4.	***** *****				
5.	***** *****				
6.	***** *****				
7.	***** *****				
8.	***** *****				
9.	***** *****				
10.	***** *****				

№	Этапы	Месяцы			
		1	2	3	4
11.	***** *****				
12.	***** *****				
13.	***** *****				
14.	***** *****				
15.	***** *****				

Как видно из таблицы 17, продолжительность инвестиционной фазы рассматриваемого проекта (время осуществления вложений) составляет 3 месяца с начала реализации проекта. В течение соответствующего периода будут ***** , ***** , ***** , ***** , ***** .

График инвестиций проекта представлен в приложении 6.

4.2. Организационно-правовая форма и система налогообложения

(Полный текст в демо-версию не включен)

5. ПЛАН ПРОДАЖ

В связи с тем, что освоение инвестиций планируется закончить на третьем месяце проекта, продажи в открываемой аптеке начнутся на четвертом месяце проекта. После открытия аптеки в среднем в день планируется обслуживать *** человек с величиной среднего чека в *** рублей. На пятый месяц проекта продажи планируется увеличить до *** человек в день, на шестой месяц проекта до *** человек в день и на седьмой месяц проекта выйти на максимальный уровень обслуживания клиентов – *** человек в день.

В бизнес-плане учтена сезонность аптечного бизнеса. В феврале-марте наблюдается ***** (диаграмма 1). К концу года товарооборот опять *****. Это вполне согласуется с сезонностью спроса на фармацевтическую продукцию — для рынка аптечных продаж в целом ***** является традиционным.



Диаграмма 1. Коэффициенты сезонности продаж для аптеки в течение года

Торговая наценка на лекарственные препараты в среднем составит **%. Структура продаж аптеки по лекарственным группам выстроена в соответствии со структурой реализации лекарственных препаратов в России.

Таблица 25. Структура продаж аптеки по ассортиментным группам

№ п/п	АТС группа	Наименование ассортиментной группы	Доля группы в общем объеме продаж, %
1.	A	Пищеварительный тракт и обмен веществ	**
2.	R	Препараты для лечения заболеваний	**

№ п/п	АТС группа	Наименование ассортиментной группы	Доля группы в общем объеме продаж, %
		респираторной системы	
3.	**	*****	**
4.	**	*****	**
5.	**	*****	**
6.	**	*****	**
7.	**	*****	**
8.	**	*****	**
9.	**	*****	**
10.	**	*****	**
11.	**	*****	**
12.	**	*****	**
13.	**	*****	**
14.	**	*****	**
15.	**	*****	**
		Итого	100,00

Стоит отметить, что чем лучше подобран

(Полный текст в демо-версию не включен)

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

6.1. Основные допущения

Финансовый план составлен на период 36 месяцев с момента начала проекта. Информация для расчета подготовлена в разрезе по месяцам.

Методика оценки, используемая в расчетах, соответствует принципам бюджетного подхода. В соответствии с принципами бюджетного подхода горизонт исследования (срок жизни проекта) разбивается на временные интервалы (интервалы планирования), каждый из которых рассматривается с точки зрения притоков и оттоков денежных средств. На основании потоков денежных средств определяются основные показатели эффективности и финансовой состоятельности проекта.

6.2. Доходы проекта

Доходы проекта формируются из выручки от продаж товарного ассортимента аптеки. План продаж укрупнено по годам приведен в таблице 26.

Таблица 26. План продаж аптеки по годам, тыс. руб.

Группа лекарственных препаратов	1 год	2 год	3 год
Пищеварительный тракт и обмен веществ	**	**	**
Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	**	**	**
***** *****	**	**	**
***** *****	**	**	**
***** *****	**	**	**
***** *****	**	**	**
***** *****	**	**	**

Группа лекарственных препаратов	1 год	2 год	3 год
***** *****	**	**	**
***** *****	**	**	**
***** *****	**	**	**
***** *****	**	**	**
***** *****	**	**	**
***** *****	**	**	**
***** *****	**	**	**
***** *****	**	**	**
***** *****	**	**	**
Итого	**	**	**

Таким образом, в ходе реализации проекта планируется увеличить объемы продаж лекарственных препаратов с *** до *** млн. рублей.

Подробный ежемесячный расчет выручки от продаж в ходе реализации проекта приведен в приложении 1.

6.3. Операционные расходы

Основными затратами аптеки являются затраты на закупку лекарственных препаратов. Данные затраты ежемесячно по ассортиментным группам в течение реализации проекта приведены в приложении 2. После выхода аптеки на планируемые объемы продаж на закупки лекарственных препаратов будет ежегодно тратиться *** млн. рублей.

Также переменными затратами аптеки будут затраты на инкассацию денежных средств, которые составят **% от выручки и после выхода аптеки на планируемые объемы продаж составят *** тыс. рублей в год.

В результате работы аптеки возникнут расходы на

(Полный текст в демо-версию не включен)

7. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

7.1. Прибыль и рентабельность

Отчет о прибыли (приложение 5) отражает операционную деятельность по проекту в определенные кварталы. График выручки приведен на диаграмме 3.

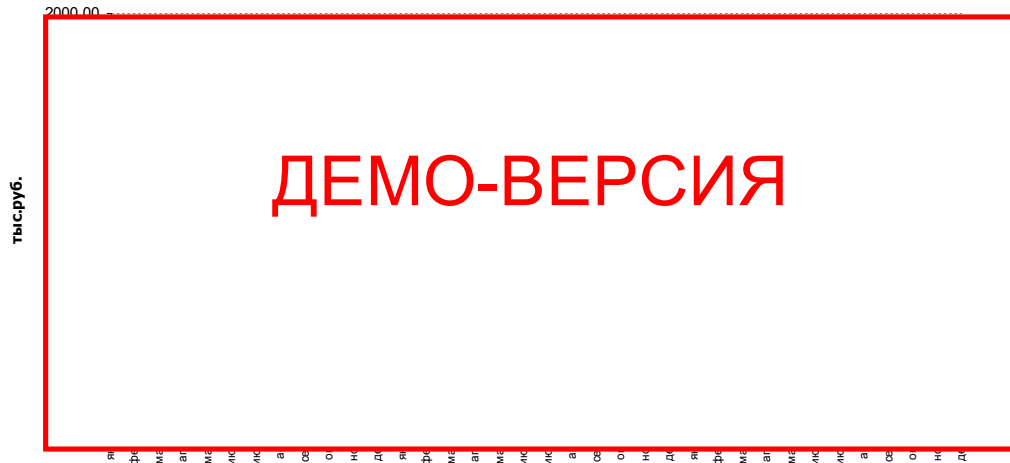


Диаграмма 3. График выручки

Из отчета о прибыли можно определить прибыльность аптеки. Так из приложения 5 и диаграммы 4 видно, что аптека начнет получать прибыль на ** месяце реализации проекта.

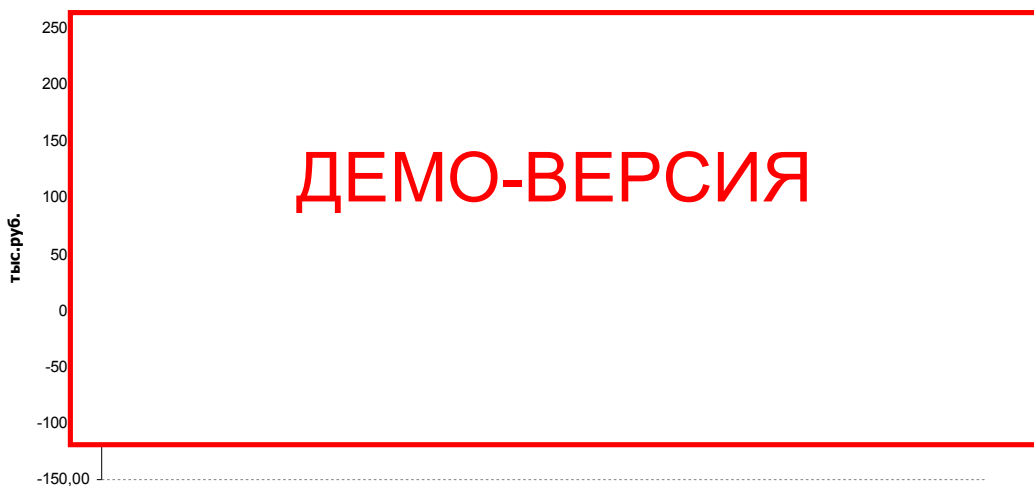


Диаграмма 4. График чистой прибыли

Анализ финансовых показателей в ходе реализации проекта по годам приведен в таблице 32.

Таблица 32. Выручка, чистая прибыль и рентабельность аптеки по годам реализации проекта

Показатель	1 год	2 год	3 год
Выручка, тыс. руб.	**	**	**
Затраты на закупки товара, тыс. руб.	**	**	**
Маржинальная прибыль, тыс. руб.	**	**	**
Чистая прибыль, тыс. руб.	**	**	**
Рентабельность по прибыли, %	**	**	**
Чистая прибыль в месяц в среднем, тыс. руб.	**	**	**

(Полный текст в демо-версию не включен)

О КОМПАНИИ

БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА - консалтинговая компания занимающаяся проведением маркетинговых исследований и разработкой бизнес-планов. Штат компании состоит из профессиональных консультантов и частично занятых маркетологов и экономистов работающих в различных отраслях экономики. Симбиоз профессиональных консультантов и практиков маркетинговых и финансовых служб компаний позволяет разрабатывать качественные маркетинговые исследования и бизнес-планы для успешного решения задач наших клиентов.

Каждый из аналитических продуктов компании разработан в соответствии с общепризнанными методиками, такими как стандарты Европейского общества исследователей рынка и общественного мнения ESOMAR, стандарты Организации Объединенных Наций по промышленному развитию UNIDO, а также рекомендациями МинЭкономРазвития РФ. Помимо этого, компания имеет ряд собственных методик в разработке финансовых моделей и составлении прогнозов развития рынка.

К настоящему моменту **БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА** реализовано свыше 1000 различных индивидуальных и типовых проектов в бизнес-планировании и маркетинговых исследованиях для компаний различного масштаба и различных отраслей: услуги, фармацевтика, ресторанный бизнес, сельское хозяйство, строительство, транспорт, различные производства, оптовая и розничная торговля.



Клиентами **БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА** являются компании, индивидуальные предприниматели и частные лица Москвы, Санкт-Петербурга, Московской, Ленинградской, Белгородской, Архангельской, Калужской, Кемеровской, Курской, Новгородской, Новосибирской, Ростовской, Самарской, Свердловской, Тюменской, Омской, Оренбургской, Пензенской, Челябинской областей; Краснодарского края, Красноярского края, Пермского края, Республики Башкортостан, Республики Коми, Республики Крым, Удмуртской республики, Ямало-Ненецкого АО и других регионов России, а также Белоруссии, Украины, Казахстана, Германии, Словакии, Молдовы и Азербайджана.