

---

# Инвестирование в аптечные сети и дистрибьюцию: ситуации и прогнозы

*Александр Черодайко*

25 ноября 2010 года  
Киев, Украина

## Эпиграф

---

*В уездном городе N было так много парикмахерских заведений и бюро похоронных процессий, что казалось, жители города рождаются лишь затем, чтобы побриться, остричься, освежить голову вежеталем и сразу же умереть...*

*«Двенадцать стульев», И. Ильф и Е. Петров*

## Аптечный ритейл Украины – в общих чертах (1)

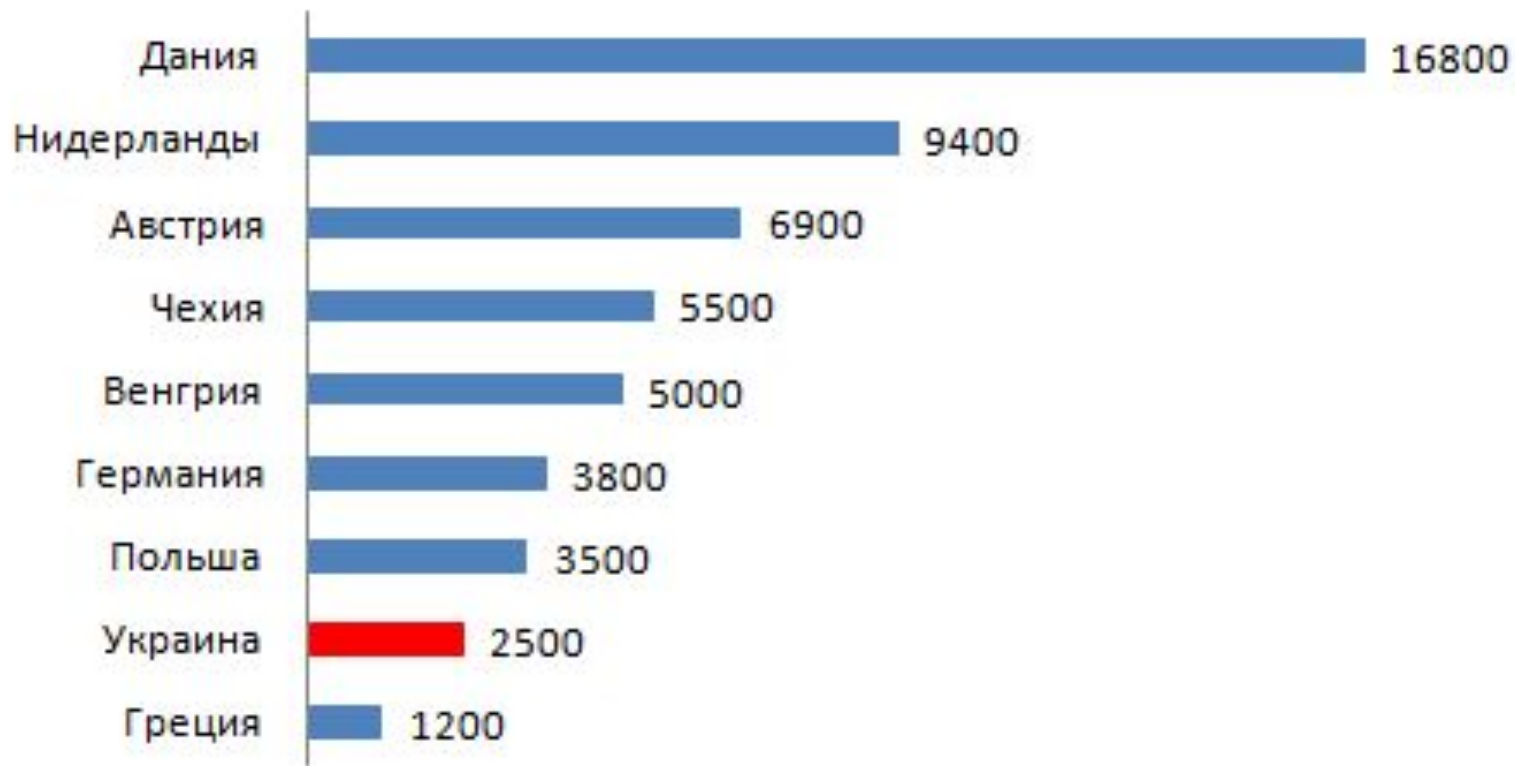


**В радиусе 500-та метров можно легко насчитать минимум 7 аптек**

## Аптечный ритейл Украины – в общих чертах (2)

---

### Количество жителей на 1 аптеку



Источники: ABDA-Statistik 2009; EVU исследования рынка

## Аптечный ритейл Украины – в общих чертах (3)

### Динамика количества аптечных учреждений в г. Киеве



Источники: SMD; EVU исследования рынка

## Аптечный Ритейл – Рыночная Среда (1)

---

Высокий уровень концентрации аптек ведет к:

1. Распылению потока клиентов: если открыть рядом еще одну аптеку, то это не значит, что автоматически емкость рынка удвоится.
2. Ценовым войнам среди аптек: валовая прибыльность аптек в среднем 25-28%, тогда как в Западной Европе – 28-33%.
3. Завышенным арендным ставкам: в Киеве месячный арендный платеж занимает в среднем около 10% оборота, тогда как в Западной Европе – не более 5%.
4. Дефициту персонала и росту заработной платы: операционные затраты растут быстрее, чем обороты.
5. Низкой лояльности покупателей к брендам аптек: покупатели покупают либо ближе к дому, либо где дешевле.

## Аптечный Ритейл – Рыночная Среда (2)

---

### Власть поставщиков - высокая

- Топ-5 поставщиков контролируют около 70% рынка
- 70/30 – распределение местных и импортных медикаментов (в колич. выражении)

### Барьеры входа - средние

- Правила лицензирования стали немного сложнее
- Капзатраты на открытие новой аптеки – 70-150 тыс. дол. США

### Уровень конкуренции - **высокий**

Количество новых аптек и форматов растет

### Угроза заменителей - **высокая**

- Аптеки открытого формата становятся популярными среди представителей среднего класса

### Власть покупателей - высокая

- Выбор аптек для покупателей – довольно широкий
- Определенная категория покупателей чувствительна к ценам на товары

## Аптечный Ритейл – Рыночная Среда (3)

---

### СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Динамично развивающийся рынок
- Огромный потенциал дальнейшего роста
- Сравнительно умеренный уровень регулирования рынка (например, торговых наценок, правила лицензирования)
- Уровень доверия потребителей к аптекам – сравнительно высокий

### СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

- Высокий уровень концентрации аптек в больших городах
- Завышенные арендные ставки и затраты на оплату труда
- Цена товара является «конкурентным преимуществом» многих дискаунтеров
- Доля контрафакта по неофициальным данным – существенная (около 1/3 )

### ВОЗМОЖНОСТИ

- Консолидация рынка
- Приход крупных западных игроков с высокими стандартами ведения бизнеса
- Развитие страховой медицины
- Расширение аптечного ассортимента
- Развитие рынка торговой недвижимости
- Приход производителей медикаментов в Украину

### УГРОЗЫ

- Ужесточение правил лицензирования и процедур регулирования торговой наценки
- Введение НДС на медикаменты
- «Ценовые войны» между аптечными сетями
- Падение доходов населения
- Расширение субъектов торговли нерепреципируемыми медикаментами (например, гипермаркеты и т.д.)



## История

- Фонд был учрежден в 1999 году с капиталом 26 миллионов евро (EVU I), предоставленные ЕБРР и ФМО
- Мы инвестировали в 10 компаний, работающих в разных секторах экономики и на сегодня EVU I полностью проинвестирован и закрыт
- Мы вернули своим инвесторам в три раза больше того, что они нам предоставили в управление 10 лет назад

## Сегодня

- В 2006 году был собран второй фонд (EVU II) в сумме 80 миллионов дол. США. Кроме этого фонда, мы также совместно с Fabien Pictet & Partners РР управляем фондом UKRO
- Мы уже проинвестировали в 8 компаний. Размер инвестиции – от 3-х до 10-ти миллионов дол. США, которые нам обеспечивают блокирующий миноритарный пакет (20-50%).
- Наша цель – заработать 30-40% годовых на вложенный капитал. Мы “живем” с компаниями в среднем 5 лет.

## Принципы

- Кроме денег, мы инвестируем свои знания стратегического и финансового менеджмента и корпоративного управления.
- Мы совместно с менеджментом наших портфельных компаний работаем над реализацией стратегических планов, улучшением операционных показателей. Мы не получаем дивиденды или проценты. Вся операционная прибыль реинвестируется в дальнейшее развитие компании.
- Значительный опыт продаж компаний стратегическим инвесторам

# Евровенчерз Украина – Наши Портфельные Компании

## EUV I fund



Бердянський кабельний завод

## EUV II fund



[airbites.net](http://airbites.net)



# Евровенчерз Украина – Принципы Инвестирования

## Динамичный рост

- **Рост продаж 2004-2009:**
  - \* Аптечный ритейл (Украина) – 28%
  - \* Виталюкс – 40+%

## Перспектива роста

- **Потребление медикаментов на душу населения:**
  - \* Украина – 48 дол. США в год
  - \* Польша – 100 дол. США в год
  - \* Венгрия - 147 дол. США в год

## Уровень консолидации

- **Украинский рынок аптечного ритейла фрагментирован:**
  - \* 400 сетей □ 9 400 точек (40% от всего кол-ва)
  - \* Доля рынка Виталюкса в Киеве – около 10%

## Конкурентные преимущества

- **Виталюкс является лидером аптечного ритейла:**
  - \* широкий ассортимент (около 15 тыс. SKU)
  - \* открытый формат (ноу хау)
  - \* эффект масштаба (топ-3 сеть в Киеве)

## Перспективы выхода

- **Потенциальные покупатели сети аптек:**
  - \* местные или иностранные сети аптек
  - \* оптовые дистрибуторы
  - \* производители

---

## Контакты Евровенчерз Украина:

[info@evu.kiev.ua](mailto:info@evu.kiev.ua)  
<http://www.evu.kiev.ua>

## Контакты Виталюкс:

<http://www.vitalux.ua>