
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

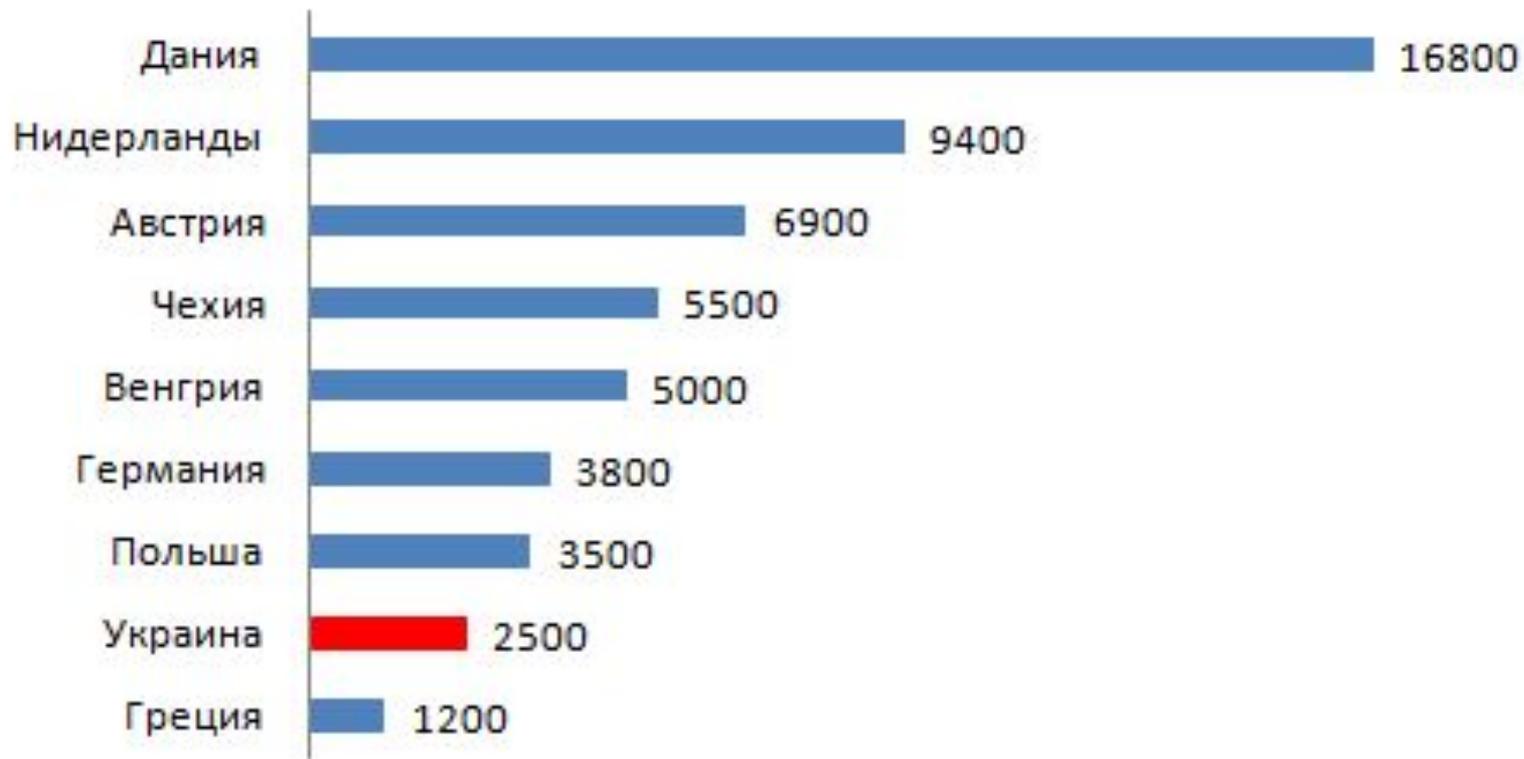
Аптечный ритейл Украины – в общих чертах (1)



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 нерецептурными 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



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
<http://www.evu.kiev.ua>

Контакты Виталюкс:

<http://www.vitalux.ua>