

Фармацевтический рынок. Перспективы и развитие

Олег Жеребцов

**Основатель и Председатель
совета директоров Solopharm**

Рост аптечных сетей

DMS
конференция
28/03/24



необходимо иметь
в виду 100 000 аптек
к 2028 году



Отстающая консолидация



**слишком
большое число АС
и индивидуальных
аптек**



DMS
конференция
28/03/24

- неспособность использования современных инструментов в работе, ERP-систем
- отсутствие силы давления на поставщиков
- нет масштаба для внедрения СТМ
- концентрация работы провизора «по спросу»
- продолжающаяся зависимость АС от дистрибьютеров, которые сочетают в себе функции логистики, распределения и функции банка (ростовщика)

Непрозрачность аптечных сетей

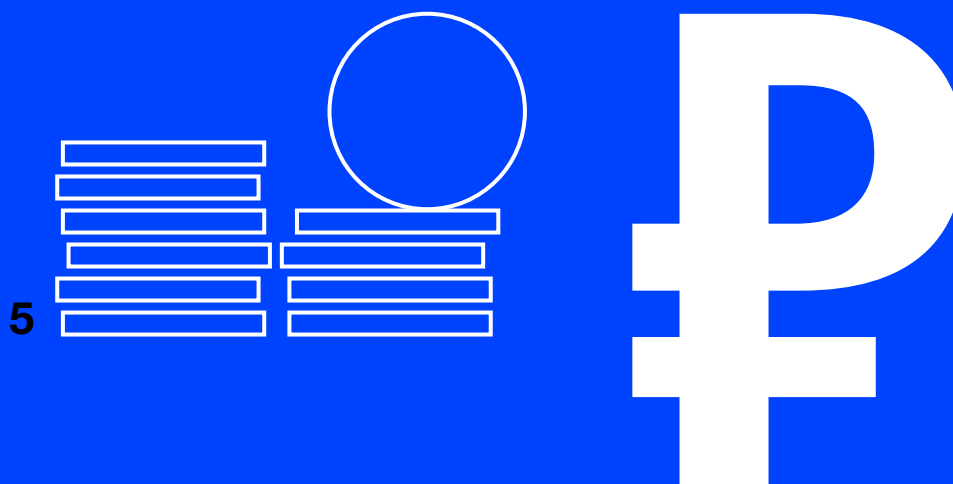
DMS
конференция
28/03/24

- отсутствие аудита: финансового и юридического
- актив сети распределен между десятками юридических лиц
- как следствие — недостаток инвестиций, венчурного капитала и развития
- акции компании не являются ценностью для наследников и не подлежат стандартной оценке в части капитализации



Экономика и общий контур условий

DMS
конференция
28/03/24



- девальвация рубля / сохранение ключевой ставки 10-16%
- рост стоимости ЛС (регистрация новых ЛС и уход старых)
- препараты до 50 руб. будут исчезать из оборота по причинам невозможности поднять цены на ЖНВЛП, стоимости транзакции в аптеках
- недостаток сотрудников будет толкать зарплаты вверх — снижение прибыли

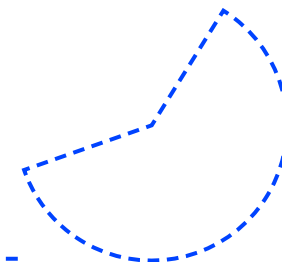
Субстанции



**в России не будут
производиться
в массовом объёме
из-за неэффективности**



- рынок Российской Федерации — небольшой и без возможности экспорта готовых препаратов



Производственная фарма

DMS
конференция
28/03/24

- обгоняющий рост российских предприятий
- продолжающийся рост объёма инвестиций в основные фонды производственных компаний
- поддержка банков и правительства локального производства, общий благоприятный фон для отрасли

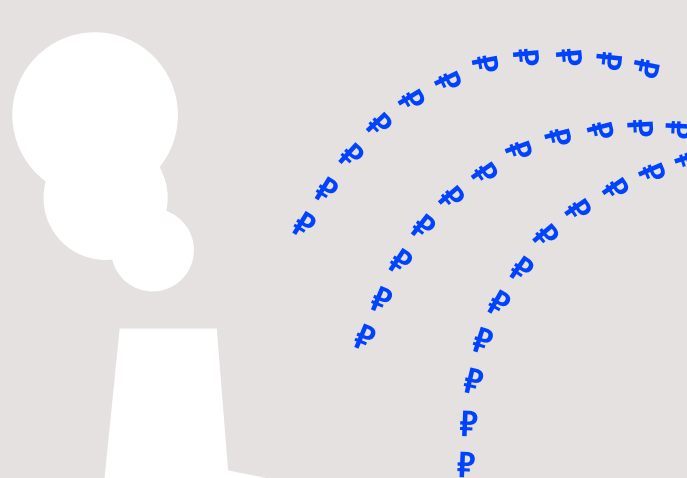
Дженериковая фокусировка

DMS
конференция
28/03/24

- небольшое количество научных центров и оригинальных молекул
- возрастающая конкуренция совершенно разных по эффективности и автоматизации предприятий сектора
- разделение производственных компаний на тех, кто создает бренды, и на тех, кто увеличивает число МНН-дженериков
- маргинализация ввиду экономии на всем, влечет потерю фокуса на качестве. Тезис о терапевтической ценности препарата все реже звучит

Потребности в инвестициях у локальных производителей

- уровень EBITDA 20-25 % от выручки
- адаптация и ориентация на азиатский рынок
- сохраняющаяся потребность в ремонте и сервисе оборудования
- удлиняющиеся циклы возврата инвестиций

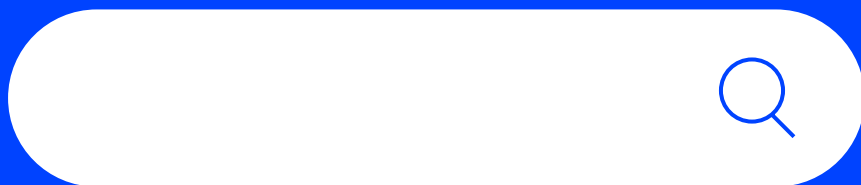


E-commerce



для аптечной розницы
не станет явлением,
которое изменит
отрасль

- подавляющее большинство покупателей приходят в аптеки сами
- доставка препаратов до двери будет превышать 30 % от оборота
- offline (стационарные аптеки) — **дешевле!**



**Спасибо
за внимание!**