

## *1. Мета дослідження ринку*

Глибоке розуміння ситуації (ємності, трендів, конкурентів...) на фармацевтичному ринку.

**Бенефіціарами** цієї інформації можуть бути

- Потенційні компанії, які хочуть зайти в галузь
- Вже існуючі компанії на цьому ринку
- Інвестори, які розглядають ринок фармацевтики

## *2. Межі ринку*

**КВЕД** у фармацевтичній галузі:

- Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, КВЕД - 21.10, 21.20
- Оптова торгівля фармацевтичними товарами, КВЕД - 46.46
- Роздрібна торгівля фармацевтичними товарами в спеціалізованих магазинах, КВЕД - 47.73

Різні види фармацевтичної діяльності передбачають різні підходи до ведення бізнесу. Тому розглядати компанії-виробники продукції та компанії, що займаються збутом в оптових кількостях разом із компаніями, що займаються роздрібним збутом фармацевтичної продукції, на нашу думку, є недоречним.

Тому, ми вирішили сфокусуватись лише на **ринку роздрібною торгівлі** (компанії, не включаючи ФОПів).

### *3. План огляду ринку*

#### **1. Кількість компаній на ринку:**

- Тенденція приросту (спаду) кількості компаній за останні роки
- Розподіл реєстрації компаній по областях
- Структура ринку за розміром компаній

#### **2. Ємкість ринку:**

- Загальний огляд ємкості
- Огляд ємкості ринку по сегментах

#### **3. Концентрація:**

- CR3, CR5, CR10, CR25 (За назвами компаній)
- CR3, CR5, CR10, CR25 (Не все так просто)

#### **4. Фінансові показники**

- Прибутковість (Прибуткові та неприбуткові компанії)
- Ліквідність (Частка грошових коштів в активах)
- Платоспроможність (Коефіцієнт заборгованості)
- Рентабельність (ROA, Net Profit Margin)
- Ділова активність (Оборотність активів)

#### **5. Додаткові інсайти**

- Державні кошти в доході компаній
- Чисельність співробітників в компаніях

#### **6. Лідери ринку:**

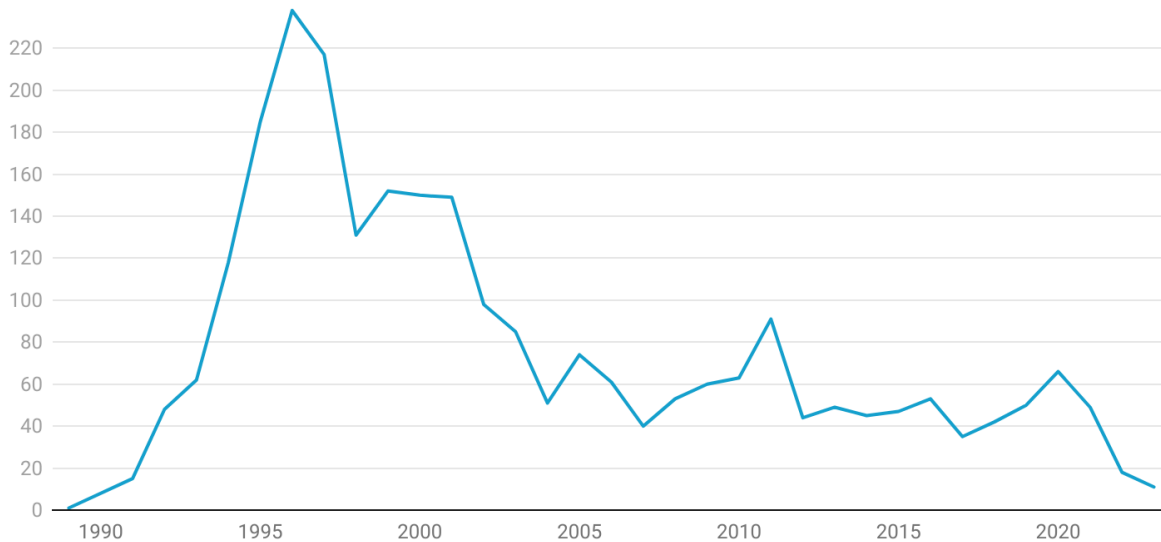
- Аси на ринку фармацевтики
- Порівняння приросту виручки та чистого доходу

*Інтро*

## Як компанії заходили у фармацевтичну галузь

Тенденція приросту кількості компаній у період з 1989 до 2023 року

— Кількість компаній



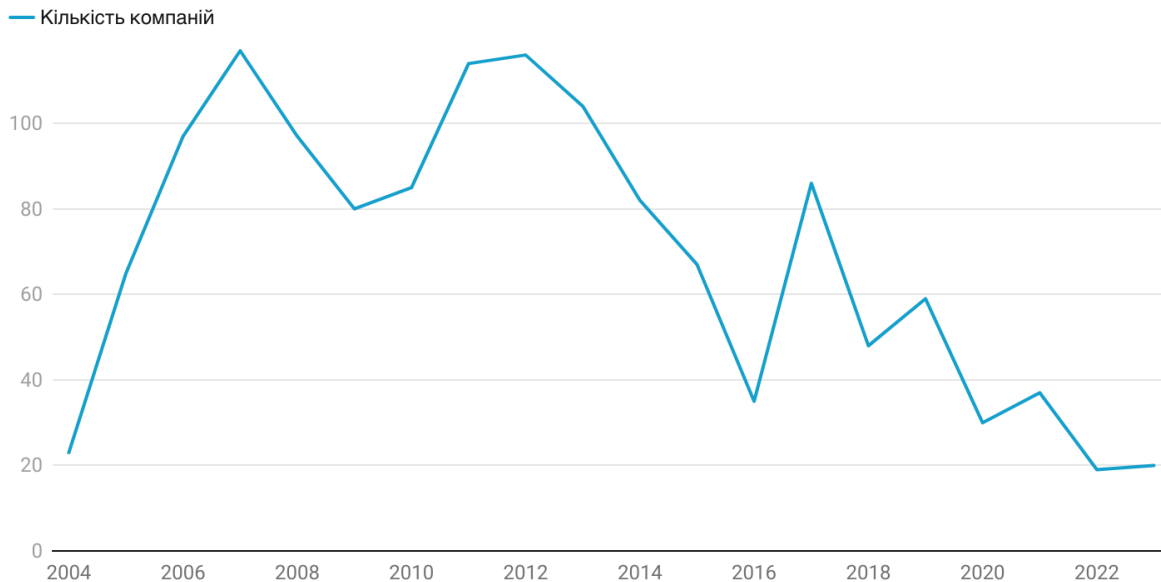
З часом приріст компаній на ринку суттєво сповільнюється, в порівнянні з тим, як це було на момент становлення галузі. Все менше людей розглядають цей напрям, як потенційне місце для входу в бізнес.

Останнім “активним” періодом входу на ринок стали ковідні 2019-2020 роки, з того моменту, та з початком війни нові компанії майже не утворюються.

Станом на 2024 рік - 1264 компанії

## Як компанії покидали ринок

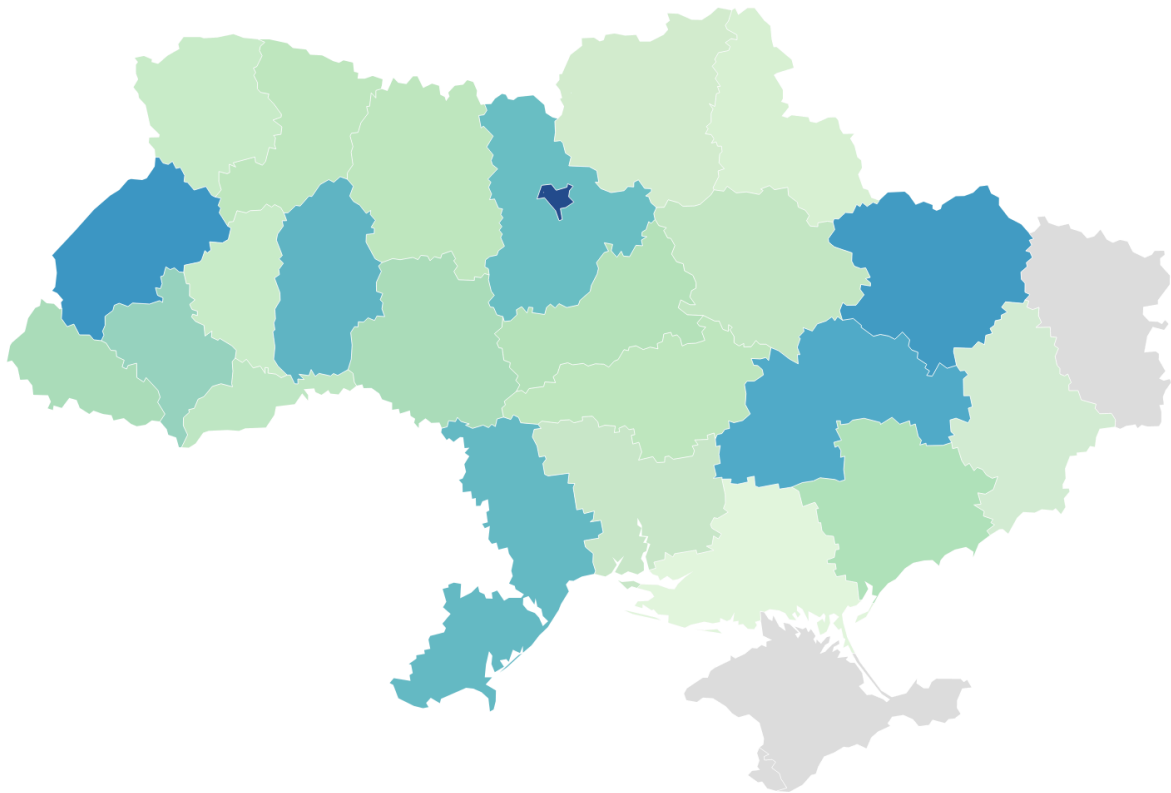
Тенденція виходу компаній з галузі у період з 2004 до 2023 року



З моменту становлення галузі - спостерігалась висока “турбулентність”, проте з 2017 року ситуація почала стабілізуватись і все менша кількість компаній з року в рік покидає ринок. За останній період кількість компаній, що припиняли свою діяльність стрімко впала - в більшості випадків, залишились найстабільніші гравці.

## Розподіл зареєстрованих компаній

Кількість компаній зареєстрованих в областях



*\*Дані стосовно компаній зареєстрованих у Луганській області та АР Крим відсутні*

Існує велика диспропорція в місцях реєстрації компаній, проте це повністю пояснює розподіл функціонування компаній по областях, оскільки часто трапляються випадки, коли місце роботи компанії відрізняється від місця реєстрації.

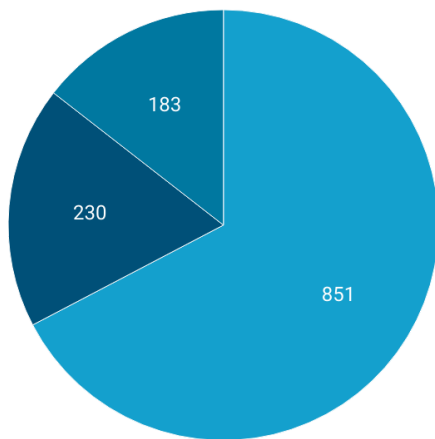
Ми припускаємо, що такий розподіл пояснюється хорошою прозорістю та якісною юридичною, фінансовою інфраструктурою у розвинених містах, що полегшує процес створення та реєстрації підприємств.

Саме функціонування компанії не обмежується місцем її реєстрації.

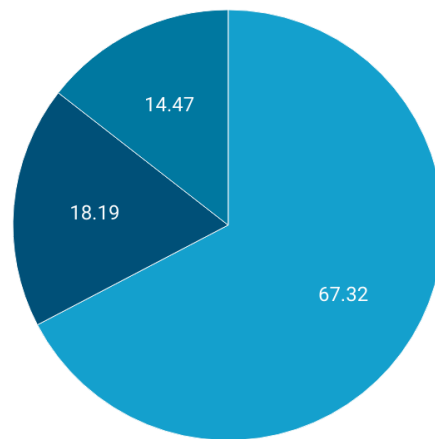
## Структура ринку за розміром компаній

Розподіл підприємств за розміром в кількісному та відсотковому значеннях

■ Мале ■ Мікро ■ Велике та середнє



Абсолютна кількість



Відсоткове значення (%)

Ринок розподілений досить очевидно, на середні та великі підприємства припадає лише 14% всіх компаній, натомість малі та мікропідприємства становлять основну частину ринку.

Такий розподіл міг би свідчити про високу конкуренцію на ринку, проте для повної картини потрібна додаткова інформація.

*Ємкість ринку*



## Загальний розмір ринку

Ємкість ринку роздрібної торгівлі у фармацевтичній галузі за загальним доходом протягом останніх трьох років, у млрд грн

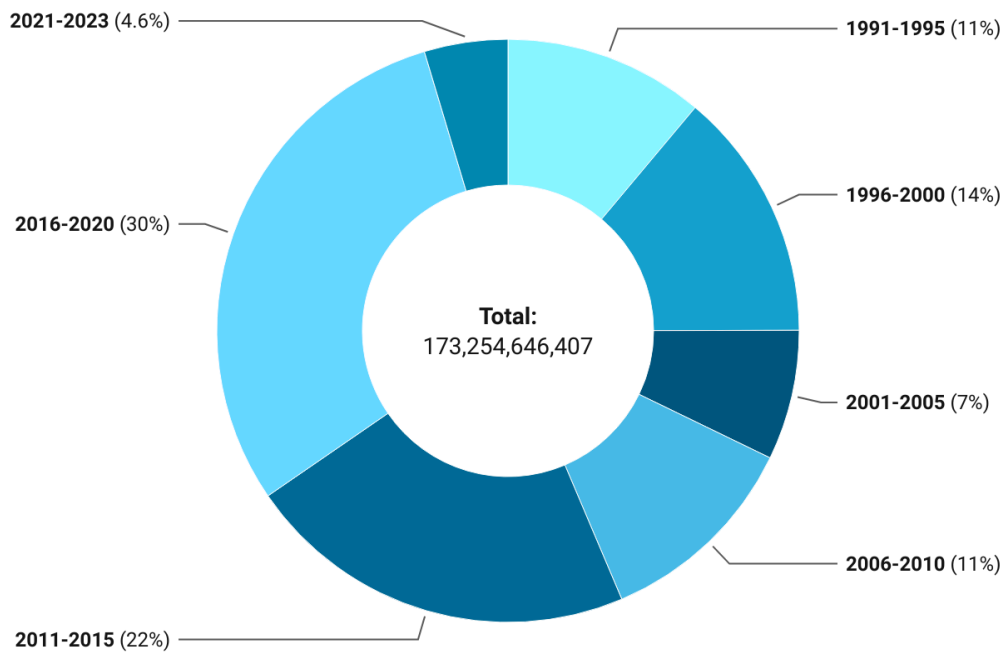


Після початку війни галузь була в “шоковому” стані, як і більшість інших ринків. Проте вже в 2023 році ємкість не лише відновила до довоєнних показників, але, скоріш за все, і встановила власний рекорд.

Загальна ситуація в галузі є досить перспективною, якщо брати до уваги загальну ємкість ринку і темпи її зростання.

## Чи справді динозаври заробляють більше?

Розподіл ємкості ринку для компаній сегментованих за роками входу

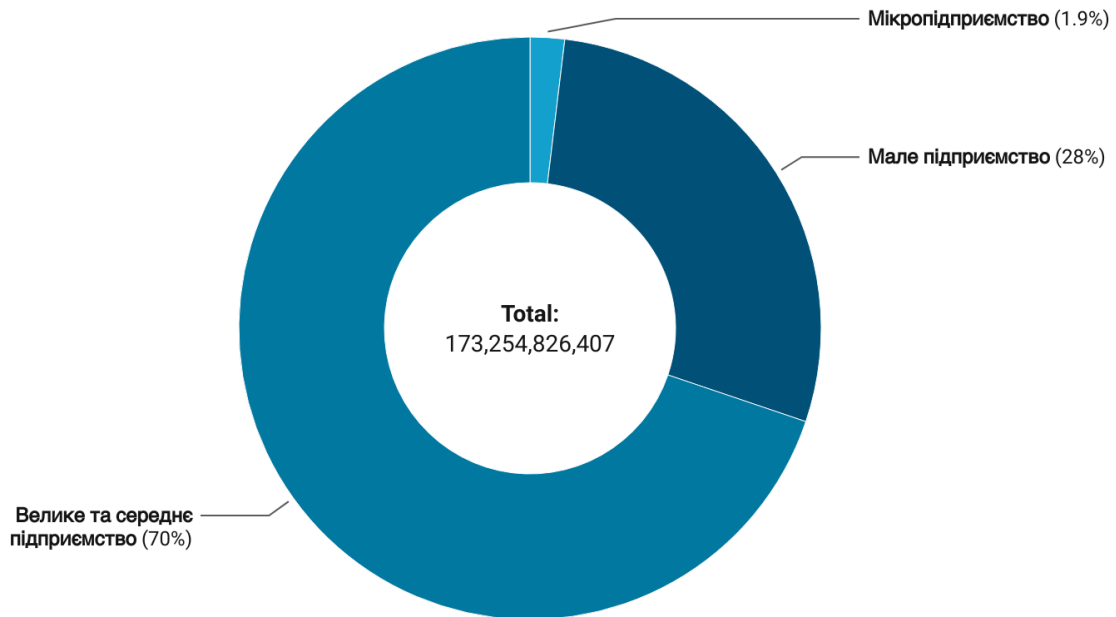


Найстаріші компанії утримують лише незначну частину ринку, тому гравців галузі можна назвати відносно “молодими”. Основну частину пирога ділять компанії, що утворились протягом останнього десятиліття.

\*Цікаво, що 15% всього обсягу припадає на компанії, які були створені в 2019-2020 роках.

## Чим більше, тим краще!

Розподіл ємкості ринку для компаній сегментованих за розміром



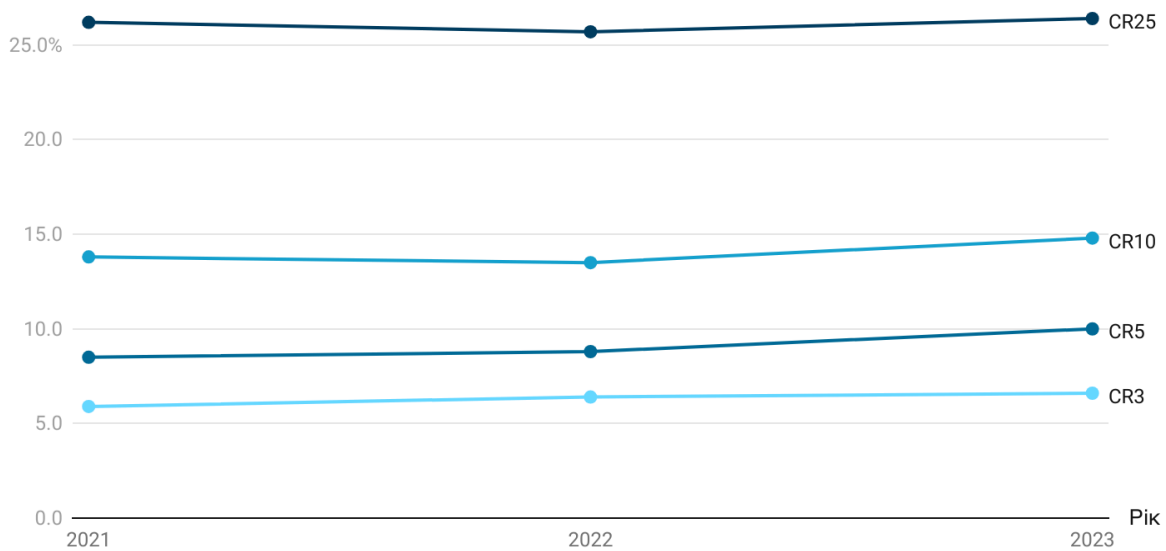
Існує великий дисбаланс між кількістю учасників на ринку та часткою, яку вони займають на ньому. На 14% середніх та великих підприємств припадає 70% ємкості.

Ця галузь розрахована на масштабні компанії.

*Концентрація*

## Чи є ринок концентрований?

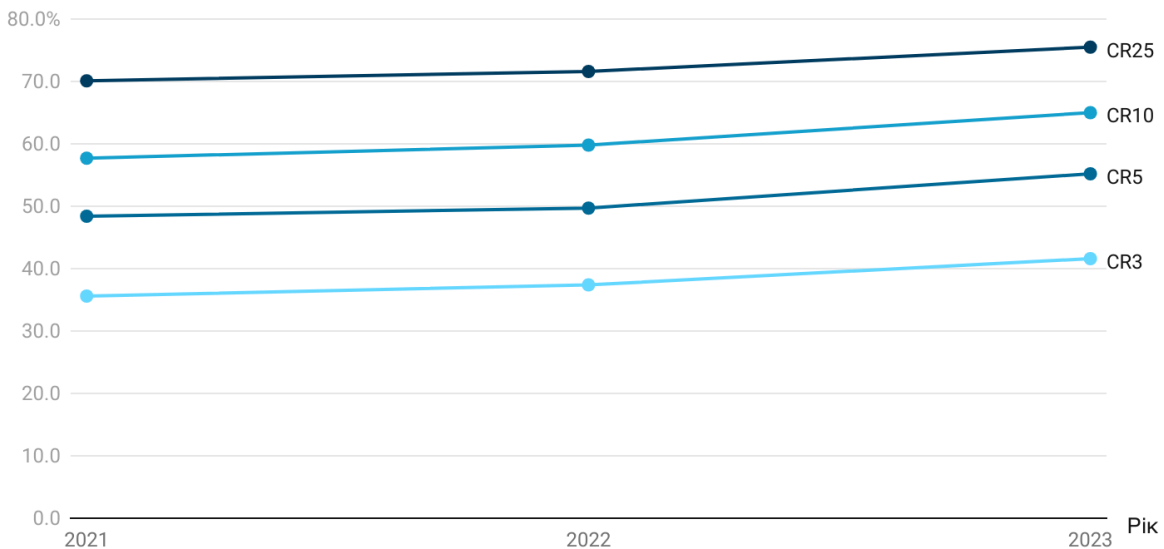
Цей графік показує яка частка ємності ринку сконцентрована в топ (3, 5, 10, 25) компаніях на ринку.



Ось таку картину ми бачимо якщо взяти всі наші компанії і просто порахувати рівні концентрації. Ми бачимо що наш фармацевтичний ринок доволі розпорошеним, 3 найбільших компанії у 2023 році володіють лише ~ 6% ринку і 25 найбільших ~ лише 26%. Крім того ця пропорція фактично не змінювалась протягом 2021-2023.

## Наскільки насправді ринок є концентрованим?

Цей графік показує яка частка ємності ринку сконцентрована в руках топ (3, 5, 10, 25) гравців на ринку.

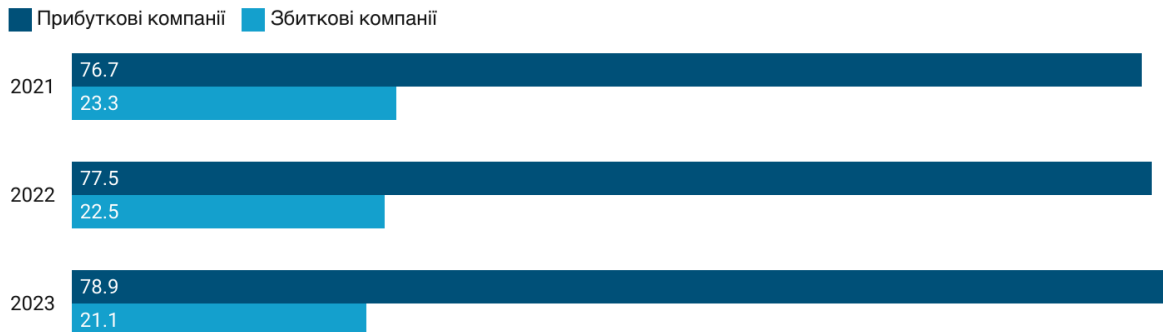


Проте звівши усі компанії у певні бізнес групи за критеріями про які детальніше буде розказано у розділі “Лідери ринку” ми бачимо кардинально іншу картину. Аж 40% ринку зосереджено в топ 3 бізнес групах, в топ 5 більше 50, а в топ 25 ~ 75% (ситуація на 2023 рік). Крім того ми бачимо тренд зростання частки ринку яка контролюється лідерами. І останнє - це різке зростання частки ринку на приблизно 5% у топ 3 лідерів (це потягнуло за собою зростання і в інших категорія) що свідчить про те що війна для них пішла лише на користь, скоріш за все за рахунок своїх великих ресурсів вони змогли захопити ті регіони де слабші учасники ринку повмирали у зв'язку з війною.

*Фінансові показники*

## Яка кількість прибуткових компаній на ринку?

Відсотковий розподіл прибуткових та неприбуткових підприємств за останній період



*\*Для аналізу було взято дані про чистий прибуток*

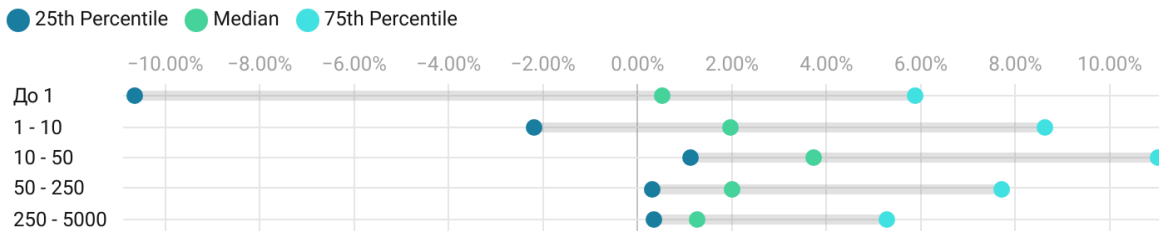
Кожна п'ята компанія на ринку є збитковою. Зараз досить складно сказати, чи це добре, чи погано, проте ситуація з роками змінюється в кращу сторону.

\*Можливо, це пов'язано не з тим, що збиткові компанії переходять в статус прибуткових, а з тим, що вони покидають галузь.



## Рентабельність компаній (ROA)

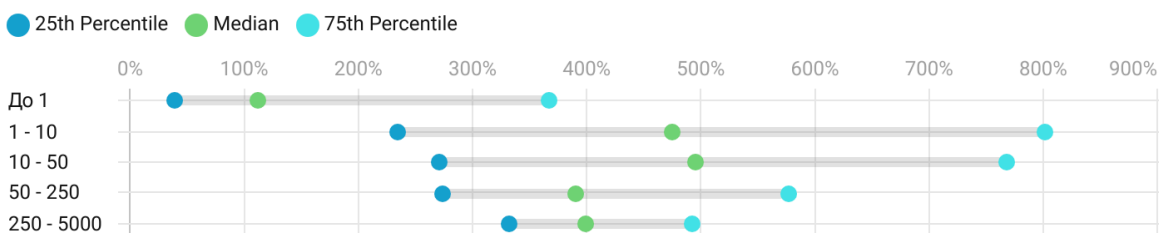
Розподіл коефіцієнту ROA для компаній сегментованих за обсягом виручки станом на 2023, у млн грн



Показник ROA у “хороших” компаніях стартує від 5%. Кожна із груп ринку, які були сегментовані за обсягом виручки, має значення медіани цього коефіцієнта менше від задовільного. Найменші компанії, за своєю природою, ще не в стані генерувати великі прибутки з наявними активами. Компанії, що належать до групи із середньою виручкою мають найкращі показники, адже зараз у них період стрімкого росту, відносно їхніх наявних активів вони можуть генерувати доволі великий прибуток. У великих компаній хоч і немає від’ємних значень коефіцієнту, проте зі збільшенням розміру компаній продовжувати генерувати прибуток співрозмірний до активів стає складніше.

## Оборотність активів компаній

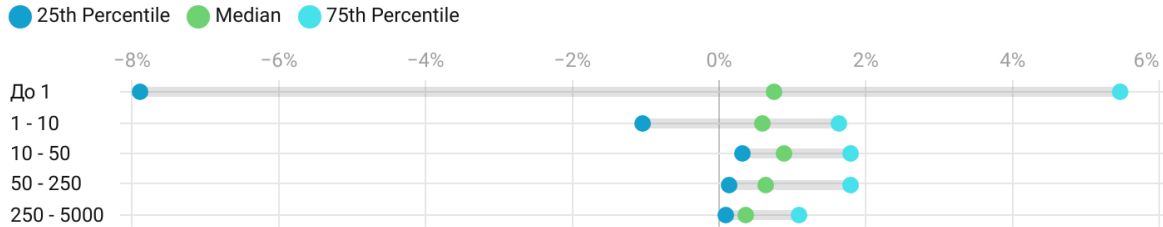
Розподіл коефіцієнту оборотності для компаній сегментованих за обсягом виручки станом на 2023, у млн грн



На відміну від інших показників, оборотність активів у компаніях є доволі високою, навіть дуже. У порівнянні з тим як працюють компанії, що перебувають в активній фазі росту, а також тими, хто вже є стабільним гравцем ринку - без великих злетів та падінь, перший період після створення наявної виручки ще недостатньо для того щоб ефективно купувати та продавати продукцію.

## Чиста маржа компаній

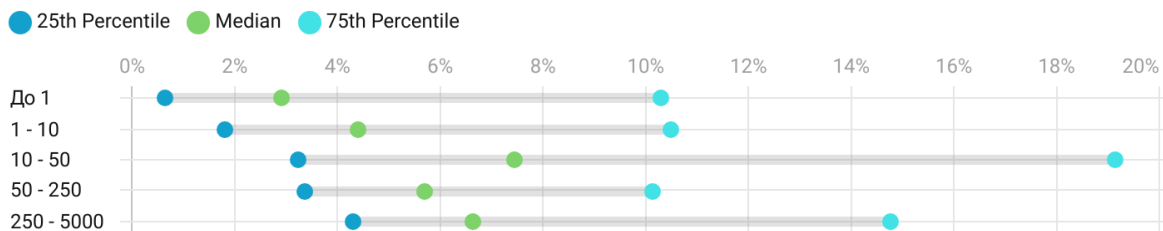
Розподіл коефіцієнту маржинальності для компаній сегментованих за обсягом виручки станом на 2023, у млн грн



Для усіх сегментів компаній медіанне значення коефіцієнту маржі є близьким до нуля. З цього та попереднього графіків ми можемо зробити висновок, що генерувати виручку на поточному ринку є доволі легко та швидко, проте витрати пов'язані із веденням бізнесу є майже такими ж як і уся згенерована виручка.

## Частка грошових коштів в активах компаній

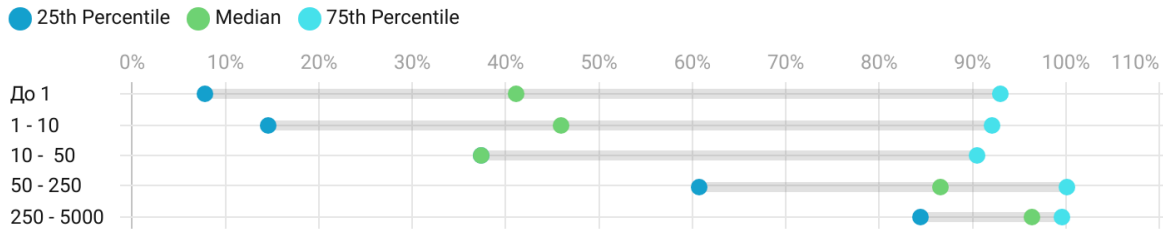
Розподіл коефіцієнту грошових коштів для компаній сегментованих за обсягом виручки станом на 2023, у млн грн



З ростом компаній коефіцієнт піднімається до рівня 5-7%, що в загальному вважається рівнем здорового балансу.

## Коефіцієнт заборгованості компаній

Розподіл коефіцієнту заборгованості компаній сегментованих за обсягом виручки станом на 2023р, у млн грн



Коефіцієнт заборгованості компаній є високим для сегментів ринку із малою-середньою виручкою та дуже високим для великих гравців. Ця ситуація в значній мірі пояснює низький рівень попередніх показників у галузі в цілому.

*Додаткові інсайти*

## Топ 20 компаній за сумою одержаних публічних коштів у 2023.

Компанія	Кількість виграних тендерів	Публічні кошти одержані у 2023	Частка публічних коштів у доходах
КП "ФАРМАЦІЯ"	6,424	612,640,666	45.6%
ТОВ "АПТЕКИ МЕДИЧНОЇ АКАДЕМІЇ"	80	219,481,913	23.6%
КП "ОДЕСФАРМ"	1,120	133,516,431	96.7%
КП "ПРИМУЛА"	549	123,563,967	103.6%
ОБЛАСНЕ КОМУНАЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ФАРМАЦІЯ"	2,197	122,510,322	25.5%
ПрАТ "АПТЕКИ ЗАПОРІЖЖЯ"	46	103,284,645	7.5%
ТОВ "АЛЬЯНС ФАРМ"	36	102,979,684	77.7%
ЧЕРКАСЬКЕ ОБЛАСНЕ КОМУНАЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ФАРМАЦІЯ"	3,373	102,626,943	57.3%
ПрАТ "АПТЕЧНА МЕРЕЖА"ФАРМАЦІЯ"	1,158	97,070,198	11.4%
ТОВ " ХУСТФАРМ "	2,500	88,283,866	7.4%
ТОВ "ЗІ"	39	80,534,562	31.2%
ФІРМА "ВОЛИНЬФАРМ" У ФОРМІ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ	10,993	78,559,219	2.5%
ПП ПРИВАТНА ВИРОБНИЧА ФІРМА "АЦІНУС"	188	76,989,721	40.1%
ТОВ "ПОДОРОЖНИК КИЇВ"	549	76,939,260	2.6%
ПП "СОЛОМІЯ-СЕРВІС"	1,060	76,250,877	1.7%
ТОВ "ФАРМАСТОР"	695	74,815,519	2.0%
ТОВ "ПОДОРОЖНИК ВОЛИНЬ"	331	66,525,623	5.6%
ТОВ "ПОДОРОЖНИК СУМИ"	1,094	65,267,261	9.4%
ТОВ "АПТЕКА ДОВІРИ"	26	63,832,268	21.1%
ТОВ "ПОДОРОЖНИК ДНІПРО"	380	63,827,963	5.5%

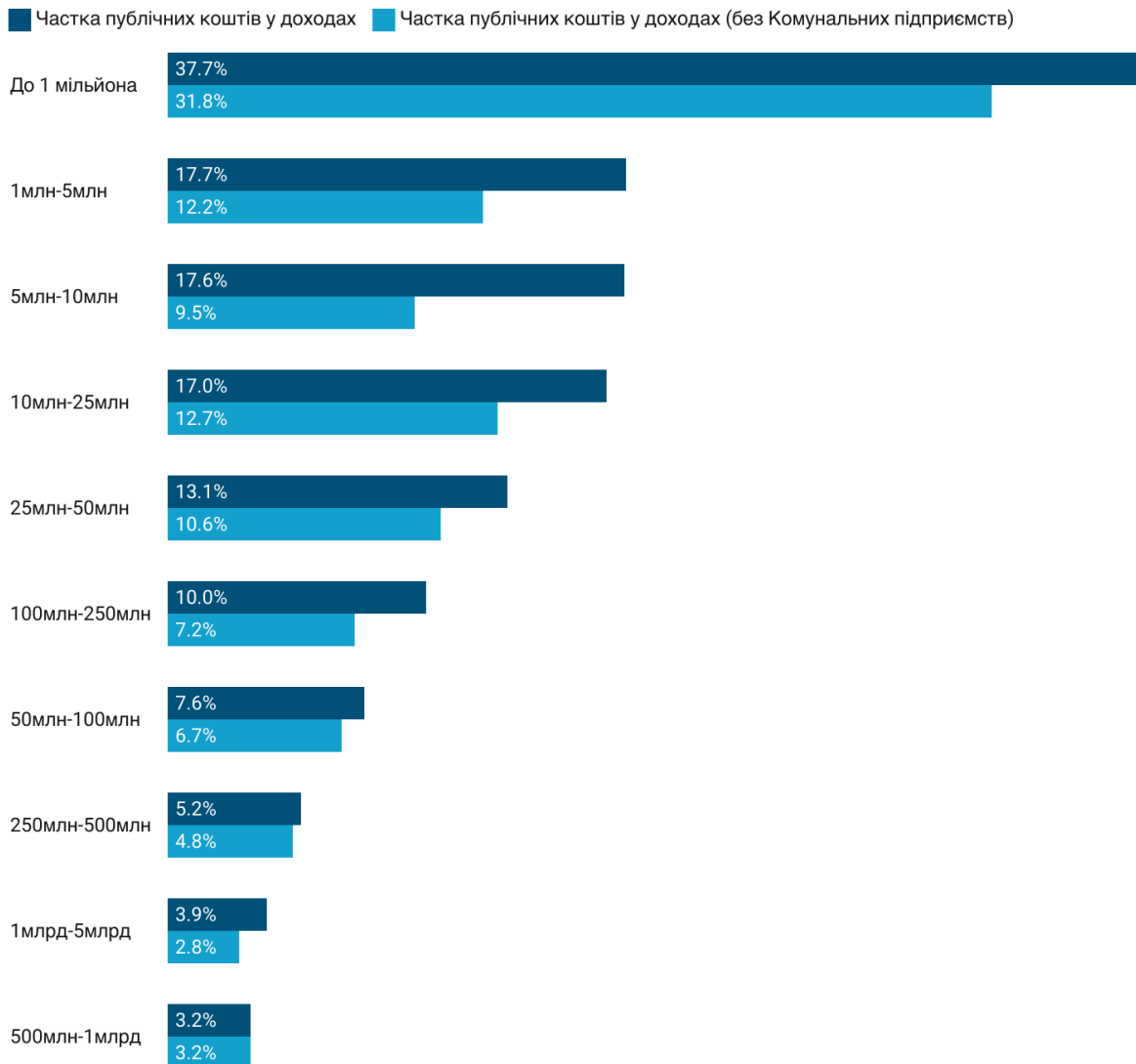
На графіку видно що у топі в нас зазвичай в нас є різні компанії за типом ОПФ, проте в них є певні особливості. Якщо в ТОВ та в ПРАТ ми зазвичай бачимо маленьку кількість виграних тендерів, яким відповідає велика сума публічних коштів, але не дуже велика частка публічних коштів у загальній структурі надходжень (можливо публічні кошти в них не лише із тендерів). То з КП в нас інша ситуація - тут багато виграних тендерів генерують велику суму публічних коштів, які зазвичай формують основну частку доходів. Отож давайте поглянемо детальніше чи ці топ компанії це виключення, чи правило для конкретних ОПФ:

### Але як виглядає розподіл за ОПФ?

Тип ОПФ	Частка публічних коштів у доходах	Кількість для Тип ОПФ
ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО	54.3%	4
КОМУНАЛЬНА ОРГАНІЗАЦІЯ (УСТАНОВА, ЗАКЛАД)	42.9%	5
КОМУНАЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО	42.4%	101
ІНШІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ	21.8%	9
ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ	17.1%	1
АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО	13.1%	7
ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО	9.1%	214
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ	9.0%	914
КОЛЕКТИВНЕ ПІДПРИЄМСТВО	6.6%	4
ПІДПРИЄМСТВО ОБ'ЄДНАННЯ ГРОМАДЯН (РЕЛІГІЙНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ, ПРОФСПІЛКИ)	2.0%	3
СПОЖИВЧЕ ТОВАРИСТВО	0.6%	2

Як ми бачимо і справді в комунальних підприємствах та в комунальних організаціях ринку фармацевтики, частка публічних коштів у 4 рази більша аніж у ТОВ та ПП.

## Яка частка публічних коштів буде вам потрібна?



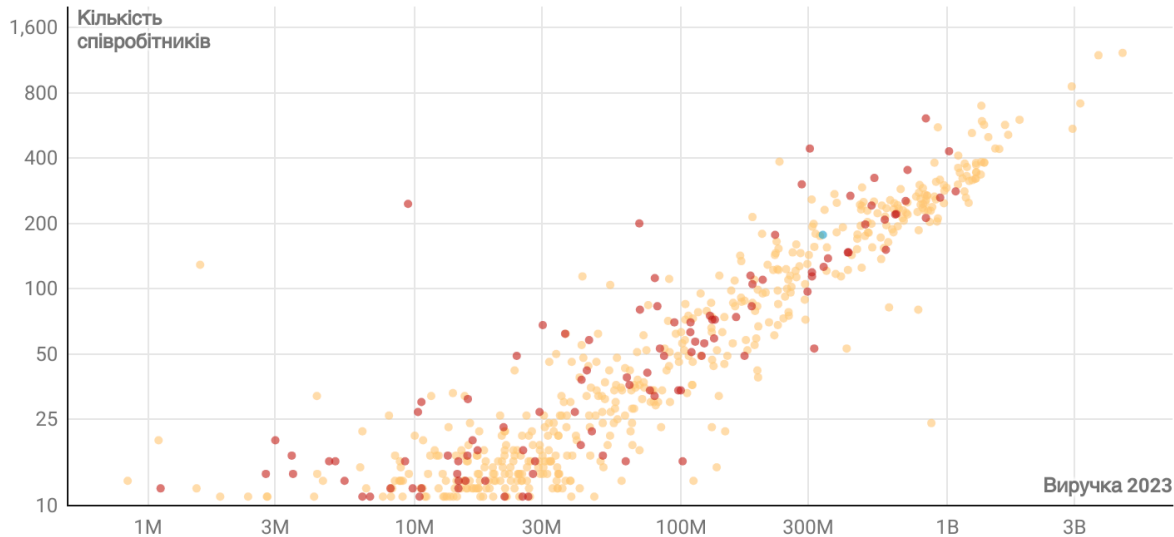
Групи сформовані відповідно до того яку виручку згенерувала компанія у 2023.

Ось так виглядає розподіл в залежності від того якої річної виручкою оперували компанії у 2023 році. Відповідно можна брати ці цифри і прикидати скільки публічних коштів потрібно буде залучати в залежності від того на якому етапі розвитку знаходиться ваша компанія, і варто дивитись на ту частку яка була вирахована без КП оскільки навряд чи ви будете таким.

## Скільки співробітників вам потрібно щоб успішно існувати?

На графіку зображено залежність кількості співробітників від виручки компанії за 2023 рік, колір відповідає за те чи компанія за 2023 рік мала позитивний чистий прибуток чи була збитковою.

● Збиткові ● Прибуткові

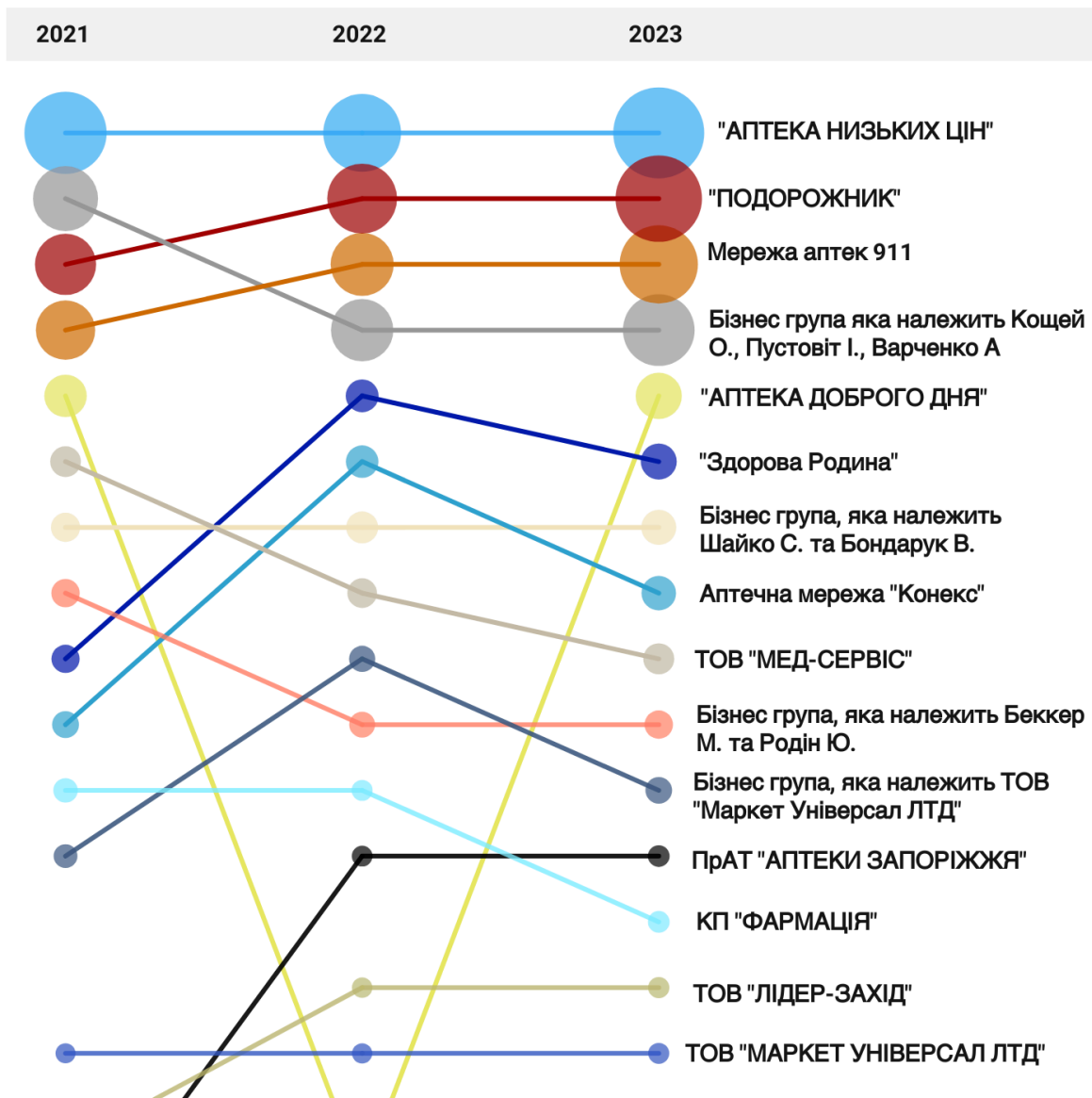


Інших графік який показує скільки в залежності від того якої річної виручкою оперували компанії у 2023 році їм потрібно було співробітників. Знову ж таки можна брати виручку вашої компанії і розуміти скільки +- співробітників вам потрібно, але в будь якому разі варто постаратися оптимізувати оперативні витрати оскільки виглядає так що компанії в яких надто багато працівників більш схильні отримувати збиток.



## Хто ж ці \* ринку?

Топ 15 бізнес груп аптечних мереж за виручкою у 2023 та де вони були у 2022 та 2021 роках



Created with Datawrapper

Перед тим як перейти до висновків які ми можемо вивести з цього графіку, давайте поговоримо про те як ми агреговували ці бізнес групи:

Перш за все ми дивились на засновників компанії та на кінцевого бенефіціара цієї компанії і намагались згрупувати їх по назві. Потім ми перевіряли чи підходять місця реєстрації компанії та дата реєстрації компанії до загальному

паттерну цієї групи, якщо була значна відмінність тоді ми виключали компанію із групи. Крім того бувало що в бізнес групі фігурує кілька осіб з однаковим прізвищем, тоді з відкритих джерел ми намагались зрозуміти чи зв'язані ці люди між собою. Отож щоб детальніше побачити з яких компаній складається та чи інша бізнес група і зрозуміти за яким принципом вони сформовані ви можете переглянути цей [Google spreadsheet](#). ( Якщо компанію не було додано в бізнесу групу то ми перекопійовували її назву - це означає що вона самотійна)

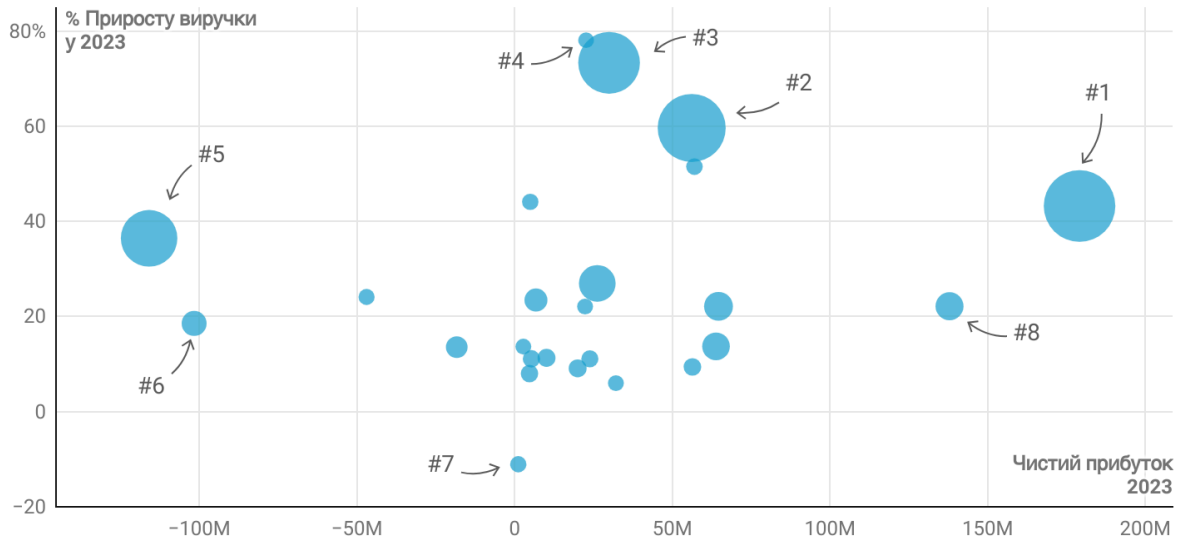
Отож щодо графіку вище, то ми бачимо 4 абсолютних лідерів ринку: “Аптека Низьких Цін”; “ПОДОРОЖНИК”; Мережа аптек 911; бізнес група, яка належить Кошей, Пустовіт та Варченко. В них виручка на 2023 рік варіюється в межах від 27 млрд до 17 млрд, а потім на 5 місці з великим відривом “Аптека Доброго Дня” і її виручка 6 млрд. І потім з 5 по 15 місце виручка плавно падає з 6 млрд до 1.2 млрд.

З цікавих змін по місцях за 2021-2023 рік можна виділити такі ситуації:

- Група компаній які належать Кошей, Пустовіт та Варченко та падіння з 2 місця на 4. Це пов'язано з тим що в основному мережа фокусуватися на східних регіонах України і у зв'язку з повномасштабним вторгнення велика частка аптек опинилась під окупацією або була зруйнована.
- Аптека Доброго Дня - вона зникла з топу у 2022 році, це пов'язано з тим що для 3 топових компаній які входять в цю бізнес групу зникли фінансові показники, можливо у зв'язку з війною.
- Здорова родина та бізнес група яка належить Шайко та Бондарук, вони доволі сильно піднялись у топі після початку війни.
- Прат Аптеки Запоріжжя, також вибилося в топ у 2022 році хоча основна частина аптек знаходяться в запорізькій області на яку також значно вплинула війна.

## Як пережили 2023 рік 25 найбільших гравців ринку фармацевтики?

Графік показує залежність чистого прибутку у 2023 році від зміни приросту виручки у 2023 році у порівнянні з 2022 роком. Розмір показує виручку гравця за 2023 рік відносно інших гравців на графіку.



#1 - "Аптека Низьких Цін" #2 - "Подорожник" #3 - Аптечна мережа 911 #4 - Бізнес група, яка належить Бобок Г. #5 - Бізнес група, яка належить Кощей О., Пустовіт І., Варченко А. #6 - ТОВ "МЕД-СЕРВІС" #7 - Бізнес група, яка належить 4 ТОВ #8 - Бізнес група, яка належить Шайко С. та Бондарук В.

Created with Datawrapper

- На графіку з в верхньому правому куті ми бачимо трьох наших лідерів: "Аптека Низьких Цін"; "ПОДОРОЖНИК"; Мережа аптек 911. Це свідчить проте що в них все добре, виручка росте також вони отримують чистий прибуток і відповідно не збираються віддавати свої позиції.
- Крім того до цих лідерів дуже близько наближаються "Бізнес група, яка належить Шайко та Бондарук" & "Бізнес група, яка належить Бобок Г." Перша показує великий чистий прибуток, а друга значно виросла у виручці.
- Група компаній які належать Кощей, Пустовіт та Варченко показує що вона не збирається здаватись, хоча 2023 був для неї збитковий, проте за рік вона наростила виручку по відношенню до 2022 року.
- І дві останні виділені на графіку бізнес групи справляються найгірше оскільки їх виручка або падає або росте повільно, та вони пішли у мінус у 2023 році або фактично нічого не заробили.

## *Висновки*

- Війна затормозила розвиток ринку особливо в східних регіонах
- Не дивлячись на війну ринок у 2023 році показує стрімкий ріст ємності, і здається що варто входити в ринок що розвивається проте не все так просто.
- Під час війни основними бенефіціарами стали лідери ринку, вони значно наростили свою частку на ринку, яка ітак була не маленька. Змогли вони це зробити через запас ресурсів, якого немає у малого бізнесу і відповідно змогли захопити частку слабших.
- З цим бізнесом пов'язані великі операційні витрати, а прибутковість по відношенню до активів є низькою, тому щоб увійти на ринок потрібно назбирати значний стартовий капітал.
- Якщо ви не комунальне підприємство, яке зможе отримувати основну частку доходів із публічних коштів, тоді не варто заходити на ринок якщо ви не маєте унікальної пропозиції (сервіс, ціна, оптимізація оперативних витрат, незахоплена територія) , оскільки великі гравці зможуть дати кращу цінову пропозицію і мають величезну стабільність щоб пережити вас.