

РОССИЯ – СТРЕМИТЕЛЬНО РАСТУЩИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Добрый день, дамы и господа!

Я рад присутствовать на этой конференции и хотел бы поблагодарить организатора – «Тройку Диалог» – за возможность выступить здесь сегодня.

В конце прошлого года я вступил в должность президента Открытого акционерного общества «Аптечная сеть 36,6» и могу сказать, что первые два месяца работы в новой должности превзошли мои самые смелые ожидания.

Я уверен, что смогу принести пользу компании в том числе и потому, что живу и работаю в России уже более десяти лет. Я верю в потенциал этой огромной страны и не могу не восхищаться удивительными возможностями, которые она предоставляет. Несмотря на лихорадку, царившую на рынках после падения железного занавеса и после распада Советского Союза, Россия не перестает оставаться желанной площадкой для ведения бизнеса – таких возможностей и условий, как здесь, нет больше нигде в мире. Кроме традиционно сильной нефтегазовой отрасли и некоторых других отраслей, специализирующихся на сырьевых товарах, в России существуют созданные «с нуля» компании мирового уровня с многомиллиардными оборотами. Они работают в банковском секторе, в сфере телекоммуникаций, розничных товаров и услуг, страхования и в других отраслях. Я уверен, что эта тенденция будет продолжаться. Существующие перспективы, а также богатое культурное и историческое наследие делают Россию необыкновенно притягательной.

«Аптечная сеть 36,6» верит в Россию и в потенциал ее быстро развивающегося потребительского рынка. Наша позиция в этой стране дает нам уникальную возможность выгодно использовать динамику рынка и построить сильную компанию, достойную подражания.

Существуют три главные причины для нашего оптимизма: 1) макроэкономические факторы, 2) развитие фармацевтического сектора и 3) особенности российского потребителя. Как уже было упомянуто, в течение длительного периода цены на нефть и сырьевые товары держатся на высоком уровне, что вместе с растущей поддержкой развивающимся компаниям способствует укреплению российской экономики.

Согласно данным, опубликованным Министерством экономического развития и торговли РФ, за последние 7 лет прирост российской экономики составил около 7% в год. Общая капитализация публичных компаний в потребительском секторе приближается к 40 млрд. долларов США. Реальный доход после вычета налогов 140-миллионного населения России продолжает расти вместе с номинальным

ВВП. Мы наблюдаем рост в фармацевтическом секторе, и это подтверждается данными Центра маркетинговых исследований «Фармэксперт». Согласно этим данным, объем сектора в 2007 году достиг 11 млрд. долларов США. Ожидается, что эта цифра почти удвоится к 2011 году.

Такой внушительный рост явился результатом увеличения спроса на препараты со стороны пожилого населения России, а также повышения спроса на более дорогие и более качественные препараты. Увеличившееся государственное присутствие в данном секторе также сыграло не последнюю роль – рост ассигнований на фармацевтическую продукцию в рамках федеральной программы государственного лекарственного обеспечения и в рамках закупок препаратов для больниц и других госучреждений явился дополнительным стимулом для развития фармацевтического сектора.

Благодаря крепкой экономической базе и быстрому росту различных секторов экономики, Россия остается одной из наиболее перспективных стран мира, имеющей условия для интенсивного роста и развития компаний, особенно в потребительском секторе.

Кроме того, увеличивающийся разрыв по основным параметрам между фармацевтическим сектором России и остальных стран подтверждает тот факт, что положительные тенденции будут продолжаться и в будущем. Например, в России расходы на лечебные средства и косметические товары на душу населения составляли всего 75 долларов США в 2006 году и 80 долларов – в 2007 году. Для сравнения, в Восточной Европе эта цифра превышает 200 долларов, а в Соединенных Штатах – 700 долларов. В России на одну аптеку приходится около 2 500 покупателей, в то время как в Великобритании – 1 200 покупателей.

Мы ведем бизнес в государстве с самым большим потребительским рынком в Европе, и именно российский потребитель и его уникальность добавляют нам оптимизма. Российские потребители отличаются удивительной, ни с чем не сравнимой способностью тратить деньги. В первые годы работы в России я наблюдал за тем, как мои друзья, коллеги и их родственники тратили первую зарплату – их ничто не могло удержать. Качество, высокая цена и дорогие марки очень много значат для российских потребителей.

Многие из тех, кто бывал в России начала 90-х годов, помнят, как в киосках продавались поштучно сигареты марки Marlboro – вместо целой пачки российских сигарет. Согласно результатам исследования, проведенного компанией Nielsen (Online Global Omnibus 2007), 71% населения России готов тратить средства на покупку новой одежды, 44% – на приобретение технических новинок, тогда как только 3% готовы инвестировать в акционерный капитал и 9% – в пенсионные фонды.

Такой уровень покупательской способности является мощным стимулом для роста розничного сектора в масштабах всей страны. Это явление характерно не только для Москвы. Если вы поедете в Новосибирск или Уфу, вы увидите абсолютно такую же тенденцию.

Все вышеперечисленные факторы, включая фундаментальные макроэкономические показатели, рост фармацевтического сектора и особенности российского потребителя, создают уникальную возможность для

продолжительного развития бизнеса в России, особенно его розничного направления. Подобно многим представителям фармацевтического сектора, ОАО «Аптечная сеть 36,6» считает, что сейчас пришло время увеличить рыночную долю компании, завоевать доверие и лояльность миллионов потребителей и постараться достичь всего вышеперечисленного с максимально возможной прибылью и пользой.

Бизнес-модель ОАО «Аптечная сеть 36,6» предполагает предоставление услуг нашим потребителям через аптеки открытого формата, при котором привлечение покупателя происходит путем продажи высококачественных лекарственных препаратов по конкурентным ценам. Кроме того, мы увеличиваем объем продаж за счет расширения ассортимента околофармацевтической продукции и более прибыльной парафармацевтической продукции. Мы работаем, чтобы удовлетворить растущий спрос со стороны российского потребителя.

Однако существуют риски и сложные моменты в развитии этих направлений нашего бизнеса, и они во многом характерны для любой компании розничного сектора.

С учетом огромного количества имеющихся возможностей существует риск слишком быстрого развития, поэтому необходимо придерживаться четких задач и строгого регулирования. Мы наблюдаем рост операционных издержек, в основном за счет роста заработной платы сотрудников и арендной платы, что оказывает негативное влияние на объемы прибыли. В таких условиях требуется повышение эффективности и избирательная политика в регионах нашего развития, а также использование эффекта масштаба.

Вследствие кризиса на кредитных рынках, начавшегося с США, усложнится доступ к капиталу. В этой связи может оказаться полезной стратегия сдерживания темпов роста и укрепления баланса компании.

Наконец, хотя государство и проводит работу по содействию росту и развитию фармацевтического сектора за счет своих программ, предложенные ограничения, включая регулирование рыночной доли компаний розничного сектора, могут негативно отразиться на развитии нашего рынка.

Несмотря на это, на протяжении последних десяти лет Россия имеет замечательные перспективы для ведения бизнеса. С учетом текущей динамики и наличия в стране крупнейшего в Европе потребительского рынка Россия останется привлекательным местом для ведения бизнеса и в следующие десять лет.

Благодарю Вас за внимание. Я буду рад ответить на вопросы и выслушать Ваше мнение во время нашей дискуссии.