

doi: 10.21518/1561-5936-2020-10-13-14

# Рейтинг аптечных сетей России по итогам I–III кварталов 2020 г.

Николай Беспалов, Павел Расщупкин, аналитическая компания RNC Pharma

Похоже, в российской фармрознице в будущем году наступит момент истины после нескольких лет относительно стабильного развития и ряда волн ажиотажного спроса в текущем году: следующий год может стать периодом жесточайшего кризиса, на фоне которого все текущие проблемы с внедрением системы маркировки покажутся сущими пустяками.

**Ключевые слова:** рейтинг, аптечные сети, кризис

## Russian pharmacy chains ranking based on the results for I–III Q 2020

Nikolay Bespalov, Pavel Rasshchupkin, RNC Pharma

It looks like the moment of truth will come in the Russian pharmaceutical retail in the coming year after several years of relatively stable development and several waves of feverish demand this year: next year may become a period of the most severe crisis, against which all the current challenges with the introduction of the marking system will seem a mere trifle.

**Keywords:** ranking, pharmacy chains, crisis

### ВОЛНОВОЙ ДУАЛИЗМ

По большому счету, кризис уже начался, доходы населения по итогам I–III кв. 2020 г. упали на 4,3%, за последние годы худшие показатели фиксировались только в 2016 г. Сейчас единственным стабилизирующим фактором в фармретеиле выступает ажиотаж, возникший из-за сочетания второй волны заболеваемости COVID-19 и некорректной работы системы маркировки. Причем глобальные макроэкономические предпосылки сокращения спроса сейчас даже хуже, чем в 2015–2016 гг.: помимо девальвации, которая приводит к росту цен, российской экономике пришлось в этом году пережить довольно продолжительный локдаун.

По факту начало будущего года для розницы может оказаться самым сложным периодом за последние годы, ажиотаж сходит на нет, низкие доходы ограничивают развитие спроса, скорее всего, мы увидим весь комплекс мер по экономному потреблению. Наконец, в феврале будущего года вновь придется вернуться к вопросам маркировки, и едва ли можно рассчитывать, что в этот раз все обойдется без эксцессов.

Плюс надо отметить, что всплеск ажиотажного спроса в осенний период касался довольно ограниченной группы ЛП, да и запасы этих товаров за пару месяцев были почти полностью израсходованы, а вот проблемы с

дефектурой возникали в т.ч. в отношении продукции никакого отношения к «ковидной» теме не имеющей. Наверное, никто не будет спорить, что эффективная работа ретейла в условиях дефицита невозможна. Проблема, конечно, носила глобальный характер, но все же отдельным игрокам российского фармретеила удавалось и наращивать рыночную долю, и попутно развивать инфраструктурную составляющую своего бизнеса. Но все же глобально количество аптек в нашей стране начиная с апреля 2020 г. неумолимо сокращается. По состоянию на сентябрь 2020 г. реально работало чуть меньше 67,3 тыс. АУ, это на 1,8 тыс. меньше, чем фиксировалось на пике – в марте 2020 г.

Ситуацию пока не спасает даже экспансия новых интересантов, в частности сети «Магнит», которую ретейлер разворачивает на базе своих магазинов. К тому же сеть с учетом текущих рыночных реалий серьезно сбавила темпы развития если во втором полугодии 2019 г. организация открывала в среднем по полторы сотни аптек в месяц, то за I–III-й кварталы 2020 г. количество точек выросло всего на 229 шт. (чуть больше 25 аптек в месяц). Но даже это можно считать своеобразным успехом, особенно на фоне опыта еще одного интересанта – X5 Retail Group, которая в январе этого года свернула уже второй экспериментальный проект по экспансии на фармрынок.

Если вернуться к состоянию инфраструктуры, то приходится констатировать, что сейчас отрасль фактически откатилась к показателям мая-июня 2019 г., и это еще не в полной мере отыграны последствия отмены ЕНВД. Кстати, ажиотаж здесь опять же сыграл скорее против розницы, особенно неконсолидированной, ставка на возможность спокойной работы с немаркированным товаром, который вполне можно было растянуть почти до конца года, не сработала, запасы выбрали, а дальше мало того, что платить в бюджет приходится больше, так еще и с товаром начались перманентные перебои.

### ИГРА С «КЛАССИКОЙ»

Положение неконсолидированной розницы ухудшает и активность со стороны крупного онлайн ретейла, представители которого продолжают реализацию планов в отношении развития категорий для красоты и здоровья. Даже несмотря на отсутствие у большинства таких структур возможности продавать лекарственный ассортимент, они успешно отбирают у классической розницы, во-первых, довольно маргинальные продукты, во-вторых, активных и платежеспособных потребителей. При этом для представителей относительно небольших региональных компаний противопоставить им просто нечего – правила, разрешающие онлайн

продажу ЛП содержат такие барьеры, что аптечные сети из половины российских регионов вообще не подали ни одной заявки.

Вопрос тут, кстати, не только в наличии ограничений по количеству аптек даже если это требование смягчат, а такие обсуждения сейчас ведутся, то ситуация вряд ли значительно поменяется. Для среднестатистической российской аптеки основу выручки формирует рецептурный ассортимент, развивать онлайн-аптеку, ориентированную только на ОТС и парафарма, заведомо проигрышная стратегия. Небольшим игрокам почти невозможно обеспечить сопоставимый уровень цен и ассортимента, которым могут похвастаться маркетплейсы и представители крупного фармритейла. Кстати, возможно, это одна из причин по которой пока не падает популярность различного рода агрегаторов и ассоциаций, присоединение к таким проектам помимо доступа к бэк-марже, позволяет использовать и онлайн-возможности площадок. И то и другое, впрочем, в весьма ограниченном объеме, но все же это лучше, чем ничего. Лоббировать изменение ситуации в пользу разрешения продажи Rx пока по большому счету никому, крупным фармритейлерам ситуация выгодна в текущем формате, а голоса небольших региональных сетей никто не слышит. Правда ситуация может измениться в связи с покупкой «Сбербанком» и группой «Р-Фарм» одного из крупнейших российских интернет-проектов на фармрынке – компании «Еаптека». Если разобраться, то это был едва ли не единственный крупный интернет-игрок на российском фармрынке, который, во-первых, в принципе продавался, а во-вторых, не был обременен значительной офлайн-инфраструктурой.

Так что от «Сбера» в этом отношении можно ждать и эффективного лоббирования вопросов интернет-торговли ЛП, а возможность разрешения продажи рецептурного ассортимента здесь один из краеугольных камней. Финансовые ресурсы банка тоже, очевидно, пригодятся, для масштабирования бизнеса даже в текущих

**ТАБЛИЦА.** Топ аптечных сетей по доле на розничном-коммерческом рынке ЛП России по итогам I–III кв. 2020 г.

№	Аптечная сеть	Расположение центрального офиса	Количество точек на 01.10.2020	Доля на рынке, %, руб.		
				ЛП	не ЛП	Рынок в целом, без ЛЛО
<b>Классические аптечные сети</b>						
1	Ригла	Москва	3 073	6,3	6,7	6,4
2	ГК Эркафарм	Москва	1 067	4,1	5,2	4,4
3	НеоФарм	Москва	786	3,8	2,8	3,6
4	Аптечная сеть 36,6 <sup>1</sup>	Москва	1 517	3,6	4,7	3,8
5	Вита	Самара	1 794	3,2	2,6	3,1
6	Планета Здоровья <sup>1</sup>	Пермь	1 880	3,2	2,5	3,0
7	Апрель <sup>1</sup>	Краснодар	1 771	2,7	3,6	2,9
8	Фармлэнд	Уфа	1 290	2,4	2,4	2,4
9	Мелодия здоровья	Новосибирск	881	1,8	1,7	1,8
10	Фармаимпекс <sup>1</sup>	Ижевск	670	1,5	1,8	1,6
<b>Аптечные сети смешанного типа</b>						
1	АСНА	Москва	11 410	13,5	16,0	14,1
2	Имплозия <sup>1</sup>	Самара	4 630	4,8	4,6	4,7
3	ИРИС	Москва	1 767	3,3	3,2	3,3
4	Идея <sup>1</sup>	С.-Петербург	246	0,7	1,6	0,9
5	Монастырев.рф	Владивосток	87	0,6	0,9	0,7
6	Советская аптека	Москва	284	0,4	0,4	0,4
7	Векфарм	Москва	28	0,1	0,1	0,1
<b>Аптечные ассоциации и интернет-проекты для аптек<sup>2</sup></b>						
1	PharmMarket	Москва	9 170	14,6	14,7	14,6
2	МФО	С.-Петербург	4 957	6,4	6,2	6,4
3	ПроАптека <sup>1</sup>	Москва	3 995	5,6	2,6	4,9
4	Созвездие	Москва	4 371	3,7	3,8	3,7
5	ВЕСНА	С.-Петербург	1 468	1,5	1,6	1,5
6	Платформа ФармХаб	Москва	1 087	1,3	1,2	1,3
7	Надежда-Фарм	Тамбов	291	0,4	0,3	0,4
<b>Сервисы дистанционного заказа</b>						
1	Аптека.ру	Новосибирск	15 902	2,9	5,5	3,5
2	Еаптека	Москва	90	0,6	0,8	0,7
3	Здравсити <sup>1</sup>	Москва	13 665	0,1	0,2	0,1

<sup>1</sup> Экспертная оценка.

<sup>2</sup> Позиции аптечных ассоциаций рассчитаны без учета пересечений участников ассоциаций между собой, рейтинг показывает долю, занимаемую объединением аптечных сетей и единичных аптек.

Источник: RNC Pharma®, Рейтинг российских аптечных сетей

правовых рамках потребуются серьезные инвестиции в формирование региональной инфраструктуры. Прежде всего, речь о складах и логистике в самом широком смысле этого слова. Наконец, происходили изменения и у одного из старейших интересантов в отношении аптечного ассортимента из числа крупных представителей онлайн-бизнеса. В ноябре 2020 г. компания Ozon получила по всем правилам в Росздравнадзоре разрешение на дистанционную торговлю ЛП. Напомним, ранее компания осуществляла работу по договорам-поручениям, но перед выходом на биржу организация

постаралась максимально «подчистить» все проблемные вопросы. К слову, компания даже временно приостанавливала на время работу раздела «Аптека» на своем ресурсе, но, конечно, это относительно скромная жертва, особенно на фоне того, что в ходе той же подготовки к IPO Ozon пришлось выплатить «Сбербанку» неустойку за разрыв соглашения в размере 1 млрд руб. Но, учитывая, что игрок смог в результате размещения привлечь почти 1 млрд долл., наверное, дело того стоило.

Материал публикуется с сокращениями.

Полная версия на сайте [remedium.ru](http://remedium.ru)

