

Краткое сообщение/Brief report

# «Точка ру» убивает аптечный рынок

Екатерина Куминова, «Ремедиум»

В ходе затянувшегося ожидания закона о дистанционной торговле лекарствами атмосфера на аптечном рынке накаляется. С одной стороны, зайти на него приготовились уже известные интернет-магазины, с другой – там уже застолбили себе место некоторые дистрибьюторы, наладившие массовый самовывоз своей продукции через чужие аптеки. Последние вызывают куда большее раздражение у представителей аптечных сетей, чем коммерсанты, не имеющие отношения к фарме. До такой степени, что для представителя НПК «Катрен» (владелец проекта apteka.ru) не нашлось даже места в президиуме тематического пленарного заседания, прошедшего в рамках Аптечного саммита 4 октября. Оправдываться перед коллегами за свой успех ему пришлось из глубины зала.

По результатам опроса, проведенного RNC Pharma и «Доктор на работе», 41% врачей считают необходимым разрешить онлайн-продажу лекарственных препаратов, в т.ч. рецептурных, еще 33% согласны с возможностью дистанционной продажи безрецептурных препаратов. В целом 73% врачей в той или иной форме поддерживают продажу ЛП через интернет-аптеки. Примерно 17% выступают против онлайн-продаж ЛП, т.к. считают, что они будут способствовать самолечению.

Означает ли это, что, когда дистанционная торговля на рынке лекарств будет легализована, интернет-аптеки начнут конкурировать с офлайн-аптеками? По мнению многих представителей рынка, e-commerce – это не конкурент, а лишь еще один канал продаж. И далеко не всем покупателям захочется полдня ожидать доставку при наличии аптеки в шаговой доступности.

В этом смысле самая оптимальная логистическая схема – доставка в пункт самовывоза (или ПВЗ – пункт выдачи заказов). В сегодняшней реальности такими ПВЗ являются аптеки, куда поставщик привозит заказ, сделанный покупателем через интернет.

«Наши покупатели заказывают лекарства самовывозом, в «Озерках» доля таких продаж составляет 10%, в «Самсон-Фарма» – 15%, – рассказал генеральный директор АС «Самсон-Фарма» **Армине Даниелян**. – Прежде

всего, это те позиции, которые они не могут купить в ближайшей аптеке. Что касается доставки, то я думаю, что этот сервис больше будет востребован в городах-миллионниках». Между тем «Самсон-Фарма» не только развивает самовывоз на базе своих аптек, но и предлагает доставку на дом части своего ассортимента, в которую входят различные товары медицинского назначения.

«Курьерская доставка сокращается независимо от отрасли и постепенно уступает рынок пунктам выдачи заказов (ПВЗ)», – считает и генеральный директор АСНА **Александр Шишкин**. Крупные аптечные сети используют для этого собственную разветвленную структуру, а проект НПК «Катрен» apteka.ru – чужие аптеки. В бизнес-модели этого сервиса Александр Шишкин видит угрозы для аптечного рынка. «Apteka.ru паразитирует на ПВЗ, которыми являются для нее аптеки, платя им 4–7%, но экономику никто не отменял, и, как ни формируй доходность, ты должен обеспечить в розничной точке наценку 25%, – отметил он. – Поэтому в офлайн на этот же товар цену приходится завышать».

Как уточнил директор по развитию АО НПК «Катрен» (apteka.ru) **Анатолий Тенцер**, средняя наценка по стране, которую дает apteka.ru партнерским аптекам, составляет 6–7%. «Наценка меньше там, где много желающих участвовать», – пояснил он.

Александра Шишкина поддержал глава аптечной сети «Неофарм» **Евгений Нифантьев**, назвав партнерство с агрегаторами «игрой в одни ворота», которая приведет к банкротству аптечной сети или аптеки. «Не надо позволять любым «точкам ру» создавать на основе твоих аптек инфраструктуру по выдаче своих заказов, – предостерег эксперт. – Иначе вас «прикрутят», доведут до банкротства и заберут ваши торговые точки».

Несмотря на столь негативную позицию аптечных сетей, apteka.ru продолжает развиваться: за девять месяцев 2019 г. продажи сервиса выросли в 3,5 раза, число аптек-партнеров давно превысило запланированное. «Мы планировали 15 тыс. партнеров, но их количество перевалило уже за 17 тыс.», – отметил директор по маркетингу apteka.ru **Игорь Чуднов** и добавил, что благодаря сотрудничеству в течение первых трех месяцев собственные продажи аптек увеличивались в среднем на 20%.

Представители аптечной розницы из регионов отметили, что сотрудничество с apteka.ru помогло им привлечь покупателей в новые либо низкодходные аптеки. Для прибыльных точек это не представляет интереса.

В отличие от apteka.ru, маркетплейс не диктует цен продавцам, он просто берет с них комиссию, примерно 5–8%, как это делает AliExpress.

«Ни в Китае, ни в другой стране мира фармтовары не продаются через интернет, – заявила менеджер по развитию бизнеса AliExpress/Tmall **Анастасия Лысикова**. – В США, Европе гораздо больше лекарств, чем у нас продается по рецептам, в рамках страховки, поэтому они недоступны в рознице без рецепта». По ее словам, Россия станет первой страной, где AliExpress планирует реализовать проект по дистанционной торговле лекарствами, когда будет принят соответствующий закон.