

doi: 10.21518/1561-5936-2020-4-5-6-26-29

Рейтинг российских фармдистрибьюторов по итогам 2019 года

Юлия Нечаева, DSM Group, директор отдела стратегических исследований

По данным Госкомстата, оборот оптовой торговли в России в 2019 г. составил 31,5 трлн руб., что на 7,4% выше, чем в 2018 г. Показатели заметно превышают прирост оборотов розничной торговли (+2,6%). Доля предприятий, осуществляющих оптовую торговлю фармацевтической продукцией и изделиями, применяемыми в медицинских целях, в этом объеме составляет 7,6%. Таким образом, общий показатель зафиксирован на уровне 2,4 трлн руб., что на 12% больше, чем за аналогичный период прошлого года. В результате мы видим, что предприятия, осуществляющие оптовую торговлю фармацевтической продукцией и изделиями, применяемыми в медицинских целях, показывают более высокую динамику, чем рынок в целом.

Ключевые слова: фармацевтическая продукция, дистрибьюторы, объем рынка, аптечные сети

Russian pharma distributors rating at year-end 2019

Yuliya Nechaeva, DSM Group, Strategic Research Director

According to the State Statistics Service, the wholesale trade turnover in Russia amounted to 31.5 trillion rubles in 2019, which is 7.4% more than in 2018. The figures significantly exceed the retail turnover growth (+ 2.6%). The share of companies engaged in the wholesale trade of pharmaceutical and medical products in this volume accounts for 7.6%. Thus, the total figure is estimated at 2.4 trillion rubles, which is 12% more than in the same period of the previous year. As a result, we see that companies engaged in the wholesale trade of pharmaceutical and medical products demonstrate higher growth rates than the broad market.

Keywords: pharmaceutical products, distributors, market size, pharmacy chains

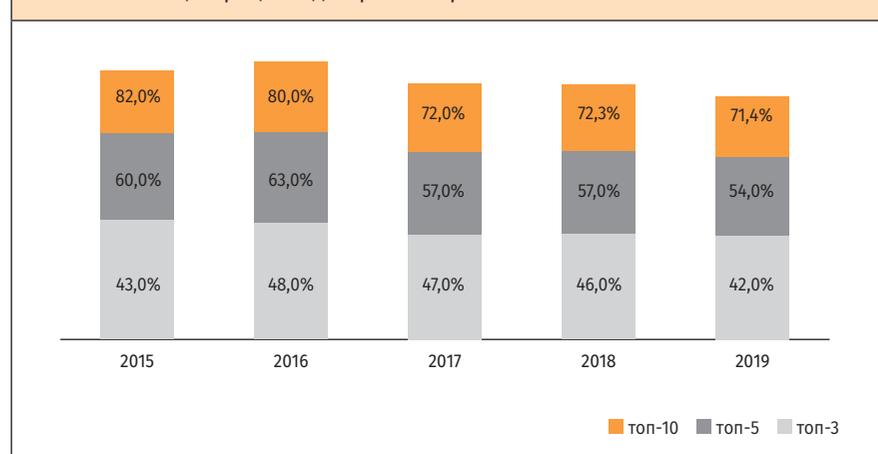
Одна из причин такого показателя – дополнительное финансирование государством закупок лекарственных препаратов по различным программам, что, в свою очередь, способствует росту доли госсегмента в общей структуре фармацевтического рынка. В последние годы у крупнейших дистрибьюторов лекарств основным каналом для развития стали аптеки и аптечные сети. Именно поэтому компании, которые занимаются поставкой продукции в больничные учреждения и обеспечением льготных категорий граждан лекарственными средствами, стали развиваться гораздо быстрее. Тем же, у кого фармритейл составляет большую часть продаж, для удержания доли необходимо расти темпами, соизмеримыми с ростом рынка в целом или более высокими. С каждым годом решить такую задачу становится все сложнее. В результате в очередной раз можно говорить о снижении концентрации в дистрибьюторском звене.

Объем фармацевтического рынка России в ценах дистрибьюторов составил 1547 млрд руб., что на 10,4%

выше, чем в 2018 г. По итогам 2019 г. совокупная доля 10 крупнейших дистрибьюторов на фармацевтическом рынке составила 71,4% (рис.). Относительно 2018 г. этот показатель снизился: падение концентрации составило -0,9%. С 2015 г. доля топ-10 сократилась на 10% (с 82% рынка в 2015 г.). В большинстве своем отрицательная концентрация связана со снижением доли тройки лидеров.

Конечно, деятельность оптовых компаний зависит и от собственной стратегии развития. Так, на низкую динамику оказали влияние в том числе и решения, принятые ведущими игроками в 2018 г. Для обеспечения своей финансовой безопасности оптовикам пришлось изменить взаимоотношения с аптечными сетями – дистрибьюторы стали требовать дополнительные гарантии возврата дебиторской задолженности

РИСУНОК. Концентрация в дистрибьюторском сегменте



Источник: DSM Group. ISO 9001:2015, собственные данные компаний, экспертные данные агентства.

от аптек (страхование или банковские гарантии).

Ужесточение отношений дистрибьюторов и аптечных сетей на первоначальном этапе привело к потерям клиентов. Так, при изменении кредитной политики «Протек» потерял 5% клиентов. Компания «Катрен» уже в 2018 г. в целях снижения безнадежной дебиторской задолженности опубликовала реестр недобросовестных контрагентов с указанием суммы долга и неустойки, взысканных судом. Публичное объявление должников продолжилось и в 2019 г., а одной из широко обсуждаемых тем стало требование долгов с шести московских сетей, входящих в АСНА.

Следует отметить, что изменения происходят не только из-за внутренних факторов. Сказывается влияние определенных тенденций и в смежных областях. В первую очередь речь идет о цифровизации отрасли и популяризации виртуальных направлений. Но если раньше взаимодействие осуществлялось только в рамках фармацевтического сегмента, то сейчас широко рассматривается возможность кооперации с игроками других рынков.

Дистрибьютор «Протек» и интернет-ритейлер Wildberries в конце сентября 2019 г. подписали договор о сотрудничестве в рамках поставки товаров в интернет-магазин. На официальном сайте Wildberries был создан раздел «Лекарственные средства», в котором содержится информация о возможности заказа антисептиков, БАД и средств для дезинфекции сантехники, то есть товаров, не зарегистрированных как лекарства.

В 2019 г. собственные проекты дистрибьюторов по онлайн-бронированию и заказу аптечного ассортимента набирали все большую популярность у населения. Так, сервис Apteka.ru, принадлежащий «Катрен», по итогам года обеспечил продажи на 34,2 млрд руб., что в 2,7 раза выше, чем в 2018 г. Такая выручка уже сравнима с оборотом аптечных сетей, замыкающих рейтинг топ-10. Доля

сервиса Apteka.ru составила 2,7% от объема аптечного рынка. За 12 месяцев посетители сайта сделали более 21,7 млн заказов, а количество постоянных пользователей превысило 10 млн человек. По данным независимого международного агентства SimilarWeb, которое анализирует активность пользователей сети Интернет по всему миру, Apteka.ru уже пятый год подряд стабильно находится на 1-м месте в рейтинге фармацевтических сайтов России и входит в пятерку крупнейших аптечных сайтов в мире.

Интернет-портал заказа лекарств и товаров для красоты и здоровья «ЗдравСити», который входит в холдинг «Протек», вырос еще сильнее – практически в 4 раза. Правда, данный ресурс более молодой, и пока его оборот составляет только 2,5 млрд руб. При этом по количеству подключенных аптек разница между площадками уже небольшая (Apteka.ru – 17,1 тыс. точек выдачи, «ЗдравСити» – 15,2 тыс.).

В рамках этих проектов дистрибьюторы готовятся к разрешению онлайн-торговли лекарствами,

а также имеют гарантированный канал сбыта в современных условиях.

По результатам 2019 г. «Протек» возглавляет рейтинг дистрибьюторов (как и годом ранее), заняв долю 14,8% (табл.). Объективные причины, описанные выше, привели к ее снижению на 1,2%. При этом компания продемонстрировала прирост продаж на 2%. В 2018 г. оборот дистрибьютора упал на 7%. Таким образом, выручка компании оказалась ниже уровня 2017 г. (241,9 млрд руб.).

Несмотря на это, компания «Протек» инвестирует в развитие, например в обновление складских мощностей. Так, фармдистрибьютор вложит 1,5 млрд руб. в новый логистический комплекс в Татарстане, который планируется запустить в IV квартале 2021 г. Площадь комплекса составит 15,5 тыс. м².

Вторая строчка рейтинга в 2019 г. принадлежит компании «Пульс». Это ожидаемый результат, так как уже по итогам 2-го полугодия 2018 г. оптовик вышел на 2-е место, опередив «Катрен». Добиться этого удалось за счет взвешенной стратегии

ТАБЛИЦА. Топ-15 дистрибьюторов на фармацевтическом рынке

Ранг	Дистрибьютор	Объем, млрд руб.	Прирост	Доля
1	Протек	229,3	2%	14,8%
2	Пульс	221,8	8%	14,3%
3	Катрен	206,7	-5%	13,3%
4	Р-Фарм	94,0	43%	6,1%
5	Фармкомплект	91,9	15%	5,9%
6	Гранд Капитал	71,5	25%	4,6%
7	БСС	57,8	10%	3,7%
8	Профит-мед	48,9	13%	3,2%
9	Джи Ди Пи	43,7	8%	2,8%
10	Ассоциация «Асфадис»	41,7	6%	2,7%
11	Фармимэкс	38,0	41%	2,5%
12	Биотэк	33,7	87%	2,2%
13	Авеста Фармацевтика	32,8	30%	2,1%
14	Магнит Фарма	30,7	-23%	2,0%
15	Ирвин 2	28,1	31%	1,8%

Примечание: объемы продаж приведены в закупочных ценах с НДС.

Источник: DSM Group. ISO 9001:2015, собственные данные компаний, экспертные данные агентства

экспансии в регионы, автоматизации складов, а также отказа от развития собственной аптечной сети, благодаря чему розница не воспринимает компанию как конкурента. Фармацевтическая компания «Пульс» пошла по пути создания и развития маркетингового объединения. В настоящий момент в союз «Созвездие» интегрировано более 3 тыс. аптек, прирост к 2018 г. – практически в 2 раза.

Модернизация логистических мощностей компании «Пульс» – это плановая работа, которая шла и в 2019 г. В августе региональная компания «Пульс Ярославль» начала работу на площадях нового складского комплекса. Запуск нового логистического центра в Екатеринбурге произошел в январе 2020 г.

Просмотрев рейтинги прошлых лет, можно увидеть, что в 2010 г. (10 лет назад!) компания была только на 8-м месте с долей в 2,5%. И если «Протек» за это время увеличил оборот только в 2 раза, то «Пульс» вырос в 16,5 раза. Заметим, что в промежуточных рейтингах 2019 г. «Пульс» даже поднимался на первую строчку. Высокие темпы роста компании, которые она демонстрирует на протяжении последних лет, вывели ее в лидеры в начале 2019 г. Именно поэтому вопрос о том, кто возглавит рейтинг в 2020 г., остается открытым.

Третью строчку рейтинга занимает дистрибьютор «Катрен», оборот которого сократился на 5% – у единственного из топ-3. Поэтому доля компании упала заметнее всего: на 2,1% – до уровня в 13,4%. «Катрен» также инвестирует в строительство логистических комплексов. В Новосибирске началось строительство нового склада стоимостью 680 млн руб. Комплекс будет обладать мощностью до 240 тыс. позиций в сутки и позволит сервису поиска и заказа товаров аптечного ассортимента Arтека.ru расширить свое присутствие в Новосибирской, Томской и Кемеровской областях, а также в Алтайском крае и Якутии. Запуск планируется в декабре 2020 г.

Необходимо также отметить, что если раньше из рейтинга только уходили игроки, то теперь наметилась обратная тенденция.

Так, компания «Джи Ди Пи» (оптовое подразделение «Аптечной сети 36,6») несколько лет занималась снабжением только собственных аптек. В 2019 г. сфера деятельности компании расширилась, причем это было связано с взаимодействием не только с другими сетями, но и гос-сегментом. В результате дистрибьютор занял 2,8% рынка. В течение трех лет компания планирует войти в топ-5 крупнейших фармдистрибьюторов страны.

В июле 2019-го была организована ассоциация дистрибьюторов «Асфадис», в которую вошли 7 региональных компаний: ООО «Асти», ООО «Асти Плюс», ООО «Акцентмед», ООО «Аленфарма», ООО «Донской госпиталь», ООО «Лесан Фарма», ООО «ФК Авикон». В результате доля объединенных дистрибьюторов составила 2,7% и компания вошла в топ-10.

Ориентация на государственный сегмент позволила компании «Ирвин 2» в 2019 г. нарастить как количество, так и объем выигранных аукционов, что привело к увеличению продаж на 31% по сравнению с 2018 г. Это произошло за счет роста в сегменте медицинских изделий и оборудования, а также активного развития в регионах. За прошедший год дистрибьютор открыл 4 новых офиса – в Иркутске, Новосибирске, Саратове и Нижнем Новгороде.

Также активно возвращает утраченные позиции компания «Биотэк», демонстрируя один из самых высоких показателей роста. Это происходит за счет увеличения ассортимента и дополнительной работы на аптечном рынке. Кроме того, «Биотэк» запустил производство нутрицевтических, витаминно-минеральных препаратов, белково-углеводных комплексов и пр. Производственное звено компании стало выпускать продукты для диетического лечебного и диетического профилактического питания: ингредиенты

для приготовления готовых блюд в медучреждениях и учреждениях социального обслуживания.

Компании, расположенные ниже 6-го места, демонстрируют высокую положительную динамику. «Гранд Капитал» уверенно закрепился на 6-й строчке с приростом 25%. Компания «Авеста Фармацевтика» также показывает высокий темп роста за последние годы. И «Гранд Капитал», и «Авеста Фармацевтика» вошли в рейтинг топ-50 быстрорастущих компаний года по версии РБК: «Авеста Фармацевтика» – на 29-м месте, «Гранд Капитал» – на 32-м месте. Кроме этих двух компаний, в рейтинге из категории «Медицина и фармацевтика» присутствуют еще 2 аптечные сети («Неофарм» – 28-я строчка и «Вита Самара» – 44-я позиция).

В рейтинге 2019 г. не так много компаний, которые показали отрицательную динамику. Одна из них – дистрибьютор «СИА». Такая динамика объясняется стратегией развития нового владельца оптовика: отказ от сотрудничества со сторонними клиентами в фармретеиле, переключение на собственный аптечный бизнес и развитие аптек «Магнит». Большие складские мощности используются также для поставки нелекарственного ассортимента в собственные магазины «Магнит Косметик». В конце года «Магнит» выделил фармацевтическое направление в отдельную структуру. В состав нового подразделения «Магнит Фарма» вошли фармацевтический дистрибьютор «Магнит Фарма», образованный в результате интеграции «СИА Групп», и все точки «Магнит Аптеки». Таким образом, в рейтинге появилось еще одно новое имя.

Тренд на диверсификацию бизнеса продолжается в оптовом звене и иногда выражается в интересных решениях. Так, фармкомпания «БСС» намерена поставлять реагенты для лабораторных исследований в области иммунохимии, биохимии, гематологии, гемостаза, анализа мочи, а также средства для микробиологических лабораторий. Среди

потенциальных клиентов компания «БСС», выручившая в 2019 г. на рынке лекарственного госзаказа 8,2 млрд руб., видит прежде всего своих традиционных потребителей: медучреждения Санкт-Петербурга, Ленинградской области и Московского региона. Новое направление получило название «БСС-Лаб».

А вот активный игрок на рынке госзаказа и производитель лекарств «Р-Фарм» начнет продавать японскую косметику. Для этого была зарегистрирована компания «Р-Фарм Косметикс». Через новую компанию «Р-Фарм» будет продавать в России биологически активные добавки, шампуни и косметику. Это будет продукция Fujifilm и других японских компаний. Также планируется реализация продуктов из витаминной линейки, которая производится на заводе «Р-Фарм» в Германии.

Современные технологии и диджитализация могут привести к полной трансформации дистрибьютора в логистического оператора. По этому пути идет компания «Сантэнс».

Летом 2019 г. было заключено соглашение между группой «Сантэнс», розничной компанией X5 Retail Group и интернет-магазином «Перекресток-онлайн», в рамках которого планировалось создание онлайн-аптеки Apteka.perekrestok.ru. Основная задача состояла в создании на сайте площадки, где производители фармацевтических препаратов смогли бы представлять свою продукцию и предлагать ее потребителю напрямую. Планировалось, что клиенты могли бы заказывать необходимые лекарства непосредственно у производителя, а забирали бы их в одном из аптечных пунктов выдачи.

В рамках создания сети предполагалось открыть 1400 аптечных пунктов выдачи заказов. Логистику перемещения лекарств от производителя до площадки должна была обеспечивать компания «Сантэнс».

Правда, в начале 2020 г. стало известно о замораживании этого проекта, что могло быть связано, в частности, с развитием у логистического оператора «Сантэнс» собственного проекта PharmaSpace. Облачное решение PharmaSpace было разработано для установления прямых контрактных отношений производителей с аптечными сетями России. Платформа предоставит возможность производителю и рознице оперативно и прозрачно фиксировать договоры по товарообороту, маркетинговым контрактам, фискальным отчетам и прямой логистике.



НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

Больничная Фармация

14 ОКТЯБРЯ
2020 Г.

МОСКВА
ГОСТИНИЦА «ХОЛИДЕЙ ИНН
МОСКВА СОКОЛЬНИКИ»

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОГРАММЫ

Специализированная конференция с четким фокусом на организационные и экономические вопросы обеспечения медицинских организаций лекарственными препаратами, медицинскими изделиями, средствами дезинфекции, лечебным питанием и др.

Аудитория конференции: зав. больничными аптеками, главные врачи, начмеды, зав. профильными отделениями, зав. лабораторными службами, клинические фармакологи, члены формулярных комиссий медицинских организаций, сотрудники ТФОМС, главные внештатные специалисты и др.

Дополнительная информация на сайте www.fru.ru и по тел.: (495) 359-06-42, 359-53-38, e-mail: fru@fru.ru

Обращаем Ваше внимание, что Оргкомитет конференции оставляет за собой право вносить изменения в программу и состав докладчиков

ПЛЕНАРНАЯ ДИСКУССИЯ

- Развитие больничной фармации в России и международные тренды

РЕГУЛЯТОРНАЯ СЕССИЯ

- Нормативно-правовая база обеспечения лекарственными препаратами, медицинскими изделиями, дезсредствами, лечебным питанием медицинских организаций: что изменилось в последнее время и что надо изменить

НОЗОЛОГИЧЕСКИЕ ФОКУСЫ

- Рациональное назначение и проблема выбора антибиотиков в лечебном процессе
- Лекарственные средства и лекарственные формы для педиатрической медицины: текущая ситуация и инновации в этой области
- Иммунобиология в лечебном процессе: особенности ассортимента лекарственных препаратов, вопросы стоимости и параметры бюджета?
- Лекарственное обеспечение по профилю «Онкология и онкогематология» на уровне медицинской организации
- ВИЧ/СПИД: лекарственное обеспечение за счет федеральных и региональных бюджетов

ПРАКТИЧЕСКИЕ СЕССИИ

- Определение потребности в ЛП и формирование заявки
- Госпитальная дезинфекция: «маленькие» ошибки, которые приносят большие проблемы
- Практический опыт и наиболее успешные модели работы больничных аптек

Реклама