

# ПРИНИМАТЬ СТАЛИ МЕНЬШЕ

СЕГОДНЯ ПЕРМЯКИ ОБХОДЯТСЯ МЕНЬШИМ И БОЛЕЕ ДЕШЕВЫМ НАБОРОМ ЛЕКАРСТВ, ЧЕМ ЕЩЕ ДВА-ТРИ ГОДА НАЗАД. АССОРТИМЕНТ ОПТОВЫХ КОМПАНИЙ СОКРАТИЛСЯ МИНИМУМ НА ТРЕТЬ. ЧТОБЫ СОХРАНИТЬ ПРЕЖНИЕ ОБЪЕМЫ ВЫРУЧКИ, НУЖНО ОСВАИВАТЬ НОВЫЕ РЕГИОНЫ, ПОЛАГАЕТ СОВЛАДЕЛЕЦ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ «ПАРТНЕРСТВО ШАВРИН И ГОДОВАЛОВ» АНДРЕЙ ГОДОВАЛОВ



**ВГ:** В России работают пять крупнейших фармдистрибуторов: «СИА Интернейшнл», «Протек», «Катрен», РОСТА и Alliance Healthcare. Какие компании сегодня определяют политику на рынке оптовых продаж медикаментов в пермском регионе?

**А.Г.:** Крупнейших игроков пять: те же «Катрен», «СИА», «Протек», а также «Аптека-холдинг» и мы. Говорить о долях, я думаю, некорректно. Новых игроков за минувший год не появилось. Отмечу, что «Аптека-холдинг» уходила с пермского рынка и вернулась в прошлом году.

**ВГ:** Кризис заставил оптовиков начать серьезную работу по повышению собственной эффективности. Какие шаги предприняли вы?

**А.Г.:** Мы стараемся оптимизировать затраты. Если раньше мы держали большие запасы на складе, то сейчас по многим позициям переходим на «кроссдокинг»: перегружаем товар сразу из фур в газели и тут же развозим по

городу. Временно свернули все инвестиционные программы. В том числе и планы по строительству нового склада в Щелково (Московская область). Благодаря этому мы не «падали». Более того, по сравнению с 2009 годом объем продаж в 2010 году увеличился на 20%, потому что мы активно осваиваем новые регионы. Сейчас продаем в 14 регионах (осенью 2010 года было 10). Система складов — в Перми, Тюмени и Кирове — позволяет нам обеспечивать наименее затратную доставку по регионам. Однако логистика сейчас дорожает.

**ВГ:** Пришлось ли пойти на сокращение ассортимента лекарственных препаратов?

**А.Г.:** Ассортимент сократился почти на 30%. Если раньше мы продавали 9–10 тыс. наименований, даже больше, то сейчас 6–7 тыс. наименований. И это не связано с изменением законодательства или с нашими намерениями. Так сузился спрос. В первую очередь сокращается дорогой сегмент. Люди стали покупать более дешевые лекарства. Это показала и январско-февральская эпидемия гриппа.

**ВГ:** Вы, как и многие оптовики («Протек» владеет аптечными сетями «Ригла», «Биофарм» и «Панacea», а «СИА Интернейшнл» — пакетом «36,6»), в 2010 году развивали другую свою аптечную сеть, помимо существующей сети «Таймер». Каковы результаты?

**А.Г.:** В прошлом году мы начали развивать новый формат под названием «Аптеки от склада». Это дискаунтеры, которые за счет небольших размеров торговых площадей и отсутствия открытой выкладки (то есть лишних затрат) позволяют продавать медикаменты с минимальной наценкой. Такие аптеки были открыты в Перми, Ижевске и Кирове. В Перми сегодня работают десять «Аптек от склада» и все они имеют разную наценку и разный ассортимент. Должен сказать, что розничный рынок стал высококонкурентным. Причем конкуренция только ужесточается день ото дня. Практически все дискаунтеры были открыты в 2010 году.

**ВГ:** По итогам 2010 года участники розничного рынка сделали основной вывод: рентабельность аптечного бизнеса резко падает. Почему это происходит? Виновато государство, которое регулирует

наценки на часть ассортимента, или усиление конкуренции на розничном рынке фармпрепаратов?

**А.Г.:** В большей степени это происходит из-за госрегулирования цен на жизненно важные медикаменты. Разрешенная максимальная наценка на территории Пермского края — 20%, а на некоторые препараты — 16%. Стоит отметить, что есть рынки как с лучшими условиями, так и с худшими. Законодательное регулирование и конкурентная борьба — все ведет к дальнейшему сокращению наценки. По данным отраслевых экспертов, в 2010 году в России закрылась каждая пятая аптека. Аптеки всегда закрывались. Но сейчас это просто массовый процесс. Безусловно, повлияет на аптечный бизнес и изменение налогового законодательства — увеличение страховых взносов.

В то же время продажа дешевых лекарств становится все более убыточной и для аптечных сетей, и для нас, оптовиков. Но мы не отказываемся от этого ассортимента. Иначе мы перестанем быть оптовой фармацевтической компанией, а люди просто не смогут найти лекарства при необходимости. ■

Интервью взяла Надежда Емельянова

# ВОЙНА НА ТАБЛЕТОЧНОМ УРОВНЕ

КОНКУРЕНЦИЯ НА ПЕРМСКОМ ФАРМРЫНКЕ РЕЗКО ОБОСТРИЛАСЬ В ПРОШЛОМ ГОДУ С ПРИХОДОМ ИЖЕВСКОЙ КОМПАНИИ «ФАРМАИМПЕКС» («АПТЕКИ ОТЛИЧНЫХ ЦЕН») И ВСЕ БОЛЬШЕ НАПОМИНАЕТ ПАРТИЗАНСКУЮ ВОЙНУ. У ОСНОВНЫХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА АПТЕКИ ТЕПЕРЬ ДЕЛЯТСЯ НА ОБЫЧНЫЕ И «ФРОНТОВЫЕ», ИТОГИ ПРОШЛОГОДНЕГО ПРОТИВОСТОЯНИЯ ПОДВОДИТ ГЕНДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ОПЕКА» (СЕТЬ АПТЕК «ПЛАНЕТА ЗДОРОВЬЯ») ЕВГЕНИЙ КАЗАКОВ.



**ВГ:** Исполнительный директор федерального некоммерческого партнерства «Аптечная гильдия» Елена Неволлина считает, что к концу года до 50% аптек в России могут закрыться в связи с падением рентабельности аптечного бизнеса. Почему это происходит? Каковы ваши прогнозы?

**Е.Г.:** Снижение рентабельности фармацевтической розницы действительно очень существенно и приводит к значительному сокращению количества аптек. Думаем, цифра 50% завышена, реально следует ожидать закрытия 10–15% аптек в этом году. Вероятно, тенденция продолжится и в будущем. Причины несколько: во-первых, законодательное ограничение наценки на жизненно важные лекарства (примерно треть ассортимента), во-вторых, увеличение размера страховых взносов с 1 января 2011 года с 14 до 34% от фонда оплаты труда и, в-третьих, демпинговая политика аптечных сетей, продающих лекарства сомнительного качества.

**ВГ:** Каким образом стала возможной деятельность таких аптек, сетей?

**Е.Г.:** Государство решило пойти навстречу розничному фармбизнесу и ввести некоторые послабления в его регулирование. Сейчас не обязательно получать в Перми лицензию на открытие аптеки в нашем крае. Можно сделать это, скажем, в Магадане или в Ижевске. А в Перми обязаны в десятидневный срок продублировать выданную лицензию. Причем без права проверки новой аптеки. Да еще сотрудничество с центрами контроля качества лекарств теперь дело добровольное. В результате по всей стране, как грибы после дождя, стали открываться аптеки-дискаунтеры, настоящие фармацевтические «борщевники» (сорняки. — «ВГ»).

**ВГ:** Шесть крупнейших аптечных сетей страны в прошлом году снизили свою долю на рынке. При этом сам рынок вырос. Почему это происходит?

**Е.Г.:** Сократили свои доли на рынке все аптечные сети — дочерние компании крупнейших российских дистрибуторов, динамично развивавшиеся в последние годы. А вот дистрибуторы и сети, приобретающие лекарства у перекупщиков на вторичном рынке благодаря новым правилам росли

быстро и продолжают расти. Продавая лекарства сомнительного качества по низким ценам, они теснят крупнейшие сети и остальных участников рынка, продающих качественные препараты.

**ВГ:** Ижевская компания «Фармаимпекс» в прошлом году открыла в Перми сеть «Аптеки отличных цен». У нее были серьезные планы по захвату пермского рынка. Основной удар пришелся на вас как на лидеров рынка. Но, как отмечают отраслевые эксперты, строительство ее сети в Перми оказалось крайне неудачным. Почему?

**Е.Г.:** Их стратегия предполагает подавляющий захват рынка, поэтому первый удар наносится по лидерам. Мелкие сети и одиночные аптеки становятся жертвами этой борьбы. Отчеты компании «Фармаимпекс» как победные реляции с фронтов: «Татария раздавлена — открыты уже 98 аптек», «успешно идет захват Кировской области», «открыты первые аптеки в Воронеже, первые десять аптек в Тюмени и Сургуте», «Нижевартовск, Лангепас, Мегион...» Среди пострадавших — крупнейшие аптечные сети страны. Только в Перми они получили отпор. Все наши аптеки, расположенные

рядом с удмуртскими, переведены в разряд дискаунтеров. Их задача — предложить покупателю настоящие лекарства по ценам ниже конкурентов за счет минимальной, а по некоторым препаратам даже отрицательной наценки. Поэтому почти все они убыточны. Для мониторинга цен и проведения маркетинговых акций создано специальное подразделение.

**ВГ:** Сеть «Планета Здоровья» по-прежнему лидирует или нет? Оцените вашу долю рынка? Сколько аптек вам пришлось закрыть в прошлом году?

**Е.Г.:** Мы по-прежнему удерживаем около 30% рынка. 28 аптек были закрыты, но мы и открывали аптеки, и брали в аренду у индивидуальных предпринимателей, которые не были готовы к такой жесткой конкуренции. Общее количество аптек у нас не сократилось.

**ВГ:** Получается, вам удалось на местном уровне противостоять игрокам, которых вы считаете недобросовестными?

**Е.Г.:** Локально, внутри некоммерческого партнерства «Фармацевты Прикамья», нам удается соблюдать правила добросовестного ведения бизнеса. Но в целом в крае задача не решена. Противостояние будет продолжаться. ■

Интервью взяла Надежда Емельянова