

# АПТЕЧНЫЕ ПЛАНЫ

## ОСНОВНЫЕ АПТЕЧНЫЕ СЕТИ, ПРЕДСТАВЛЕННЫЕ В ПЕТЕРБУРГЕ, ПРИЗНАЮТСЯ, ЧТО МЕСТНЫЙ РЫНОК БОЛЕЕ ЧЕМ НАСЫЩЕН, НО ПРИ ЭТОМ ПЛАНИРУЮТ АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ КАК ЗА СЧЕТ ОРГАНИЧЕСКОГО ОТКРЫТИЯ НОВЫХ ТОЧЕК, ТАК И ЗА СЧЕТ ПРИОБРЕТЕНИЯ ГОТОВЫХ ИГРОКОВ.

ИРИНА БЫЧИНА

При объеме петербургского аптечного рынка, по разным данным, от 25 до 50 млрд рублей, он показывает неплохой рост.

По оценке Александра Семенова, генерального директора сети аптек «Первая помощь», петербургский фармрынок крайне насыщен: «Это один из наиболее насыщенных рынков страны — аптек на душу населения здесь больше, чем в Москве. Рынку Петербурга присуща региональная особенность: есть ряд сильных местных игроков, что затрудняет вход для крупных национальных аптечных ритейлеров, их присутствие в Петербурге — крайне незначительно», — отмечает Александр Семенов. С ним согласен Игорь Головкин, заместитель генерального директора аптечной сети «Ригла» по управлению регионами: «Практически у каждой станции метро и транспортных развязок есть по три-четыре аптеки основных игроков», — говорит он.

Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», говорит, что, согласно данным ФСГС, объем розничных продаж лекарственных средств в Санкт-Петербурге в 2010 году составил около 16,5 млрд рублей, фармацевтических, медицинских и ортопедических товаров — около 20 млрд рублей. Для сравнения: по России этот показатель достиг 456 млрд рублей, в первом полугодии 2011 года — 246,9 млрд рублей. Сами представители фармритейла оценивают несколько

по-другому объем рынка, на котором они работают. Александр Семенов оценивает объем аптечного рынка на 2011 год примерно на уровне 25 млрд рублей. При этом он отмечает, что в настоящее время аптечный рынок не растет, а наблюдается довольно продолжительный период стагнации. «В целом рынок растет в рублевом эквиваленте, но не в количественных показателях. При этом даже в деньгах он растет значительно медленнее, чем процент инфляции», — говорит он.

Валерия Солок, генеральный директор аптечной сети «36,6», считает, что объем рынка — около 50 млрд рублей в год, и прогнозирует по итогам года рост рынка на 7% в деньгах, в упаковках он будет расти меньше. «В 2010 году, по данным ЦМИ „Фармэксперта“, объем рынка лекарств Петербурге составлял \$866,1 млн, — приводит цифры Ольга Липина, генеральный директор ООО „Университетская аптека“. — В 2011 году мы наблюдаем рост, правда, в основном за счет роста цен. По данным DSM Group, в первом полугодии объем в рублях вырос почти на 12%, но при этом натуральный объем упал на 1%. Во втором квартале, по предварительной оценке, рост стоимостного объема составил 10,4%, а натуральный объем упал на 5% по сравнению со вторым кварталом 2010 года. В этом году мы прогнозируем по итогам года рост рынка на уровне 15%, то есть аптечный рынок Петербурга подберется вплотную к

миллиарду долларов. Доля нашей компании по данным исследовательских компаний продолжает держаться на уровне 0,8–1%», — говорит она. Учитывая все это, Максим Клягин считает, что вполне очевидно, что для крупнейших операторов расширение доли рынка за счет органического роста или сделок M&A остается одной из ключевых задач в развитии бизнеса.

Так, у аптечной сети «36,6» довольно амбициозные планы по развитию в Санкт-Петербурге. Валерия Солок говорит, что в течение 2011–2013 годов в Северной столице появится до 30–50 новых объектов. «Планируется, что это будут органические открытия, но мы готовы рассматривать и интересные сетевые приобретения, — делится планами она. — До конца года будут открыты 3–4 новые аптеки. В открытие новых точек в течение трех лет будет инвестировано около 300 млн рублей». Александр Семенов рассказал, что в рамках принятого в 2010 году бизнес-плана развития компании, до конца 2013 года «Первая помощь» планирует открыть или приобрести (рассматриваются оба варианта) 50 аптек в Санкт-Петербурге и Москве. «На сегодняшний день открыто уже 12 новых точек. Инвестиции в среднем от 500 тыс. до 1 млн рублей в зависимости от точки», — говорит он.

По словам Ольги Липиной, у компании планы органического роста в Северо-Западном

регионе — подбирать подходящие по формату помещения, торговые комплексы и самостоятельно открывать аптеки. «Наши акционеры поставили задачу открывать как минимум четыре новые аптеки в год, а если мы найдем большее количество удачных проектов, то мы с радостью примем в них участие. Инвестиции в каждую аптеку при открытии, включая товарный запас, как правило, составляют от \$50 до \$100 тысяч», — говорит Ольга Липина. Активное наращивание сетей она оценивает неоднозначно: «С одной стороны, это хорошо — так как подтверждает потенциал рынка и вселяет оптимизм, с другой стороны — это разогревает рынок арендных ставок для аптек. А в свете ограниченной торговой наценки это является отрицательным фактором», — рассуждает она.

В «Ригле» не раскрывают планов развития сети, но делятся наблюдениями о тенденциях. «Последние два-три года многие игроки питерского рынка движутся к формату аптек-дискаунтеров, — рассказывает Игорь Головкин. — Кроме исторического дискаунтера (сеть „Озерки“), практически все крупные сети открыли аптеки в низком ценовом формате. В связи с этим рынок Петербурга, по нашим ощущениям, сильно снизился по доходности, так как, когда все становится дискаунтерами, это уже не является оригинальной бизнес-моделью, а становится свойством рынка. → 27



## Здоровый прагматизм

Обычно ДМС включается «по умолчанию» в социальный пакет сотрудника. Это считается нормой социально-ответственного бизнеса.

Моя социальная ответственность — это здоровый прагматизм.

Я рекомендовала руководству заключить договор с компанией «Капитал-полис» именно по программе «Здоровая команда».

Качество работы с людьми, в отличие от результатов продаж, оценить гораздо труднее.

Мне всегда было интересно оценить эффективность своей работы.

Программа «Здоровая команда» предоставила мне такую возможность.

## Здоровая команда

программа ДМС для прагматичных бизнесов

### СОДЕРЖАНИЕ:

**компьютерное тестирование** текущего статуса и оценка рисков для здоровья каждого сотрудника  
**индивидуальный отчет** о состоянии, угрозах для здоровья и рекомендации по улучшению здоровья сотрудника  
**аналитический отчет** о текущем состоянии здоровья коллектива  
**оценка интегральных рисков** для здоровья, работоспособности и эффективности команды на перспективу  
**оценка мотивации** и рабочей атмосферы коллектива  
**конкретный план** профилактических мер для поддержания здоровья  
**курс лекций** по актуальным для коллектива вопросам управления здоровьем

### ВОЗМОЖНОСТИ:

**создание эффективной системы** охраны здоровья  
**создание мотивации** и вовлеченности персонала в задачи управления собственным здоровьем  
**повышение эффективности** работы персонала  
**сокращение затрат** на ДМС в среднесрочной перспективе

Московский пр. 22 | 320 65 34 | www.capitalpolis.ru

ЗАО «Страховая компания „Капитал-полис“», Лицензия ФССН С № 1336 78

