



сети дискаунтеров. Так, в сети «Столички», которая, по данным собственного официального сайта, позиционируется как «сеть социальных аптек», стоимость «Терафлю» указывается «от 479 руб.». Но, например, в подмосковной Старой Купавне или Балашихе это лекарство стоит от 490 руб., а в аптеке в Москве на Кантемировской улице — от 479 руб. Поэтому, прежде чем отправиться за лекарствами в аптеку-дискаунтер, рассчитывая купить там необходимые препараты по более низким, чем в других сетях, ценам, следует сначала изучить цены ее конкурентов, в том числе традиционных аптек, не позиционирующих себя «социальными».

В каждом дискаунтере есть маркерные товары, на которые всегда делается минимальная наценка, рассказывает Сергей Шуляк. Из-за этого у потребителя складывается впечатление, что вся аптека дешевая, хотя ряд других позиций может стоить столько же, сколько и в обычной аптеке, или даже дороже. Например, в одной из старейших московских сетей-дискаунтеров «Самсон-фарма» стоимость «Снупа» составляет 121 руб. — дороже, чем в других дискаунтерах, а также в «Ригле»

и «36,6». При этом сеть, по данным ее сайта, позиционирует себя как работающую в сегменте «доступных цен».

По словам Сергея Шуляка, в большинстве случаев дискаунтеры являются маркетинговым ходом. Законодательно понятия «дискаунтер», «скидка» и «распродажа» не закреплены. Единственное, на что обращает внимание Федеральная антимонопольная служба (ФАС), — использование наименования «аптека оптовых цен». По мнению ведомства, рассказывает эксперт, это название вводит в заблуждение покупателей.

Так, например, в 2018 году московское управление ФАС оштрафовало на 150 тыс. руб. ООО «Аптека А.В.Е.», управлявшее точками «Горздрав», за использование обозначения «аптека оптовых цен». Цены в «Горздраве» не являются оптовыми, а формируются путем начисления торговой надбавки к фактической отпускной цене производителя, решило тогда ведомство.

«Дискаунтер не гарантирует, что в нем будет все по низким ценам, — поясняет Павел Лисовский. — Как правило, дешево там продаются только самые популярные препараты. Если же сеть не хочет продавать какой-либо

препарат, сотрудник аптеки будет специально переключать внимание покупателя на другой». По словам господина Лисовского, это может зависеть от ряда причин, в том числе от маркетинговых контрактов с производителем или от цены поставки.

Меньше аптека — дешевле лекарства

По словам аналитиков, самые низкие цены могут быть не у сетей с большим количеством точек и высокими выручками, а у небольших компаний. По словам Павла Лисовского, из-за большого количества жителей с разным уровнем дохода рынок фармацевтической розницы в Москве отличается более низкой конкуренцией, чем в регионах. Поэтому в Москве довольно много одиночных аптек или небольших сетей, где цены зачастую могут быть ниже, чем в известных брендовых компаниях.

По данным DSM Group, всего в Москве насчитывается 5,4 тыс. аптек, из них 1,2 тыс. — несетевые точки или небольшие сети из двух-трех аптек. Они занимают 23% всего московского рынка фармацевтической розницы. При этом зачастую у них может не быть даже сайта.

Наличие такого числа так называемых попате-аптек связано с тем, что в ряде случаев поставщикам может быть выгоднее работать именно с не-

большими аптеками, поясняет Павел Лисовский. Он напоминает, что в прошлом году с целью снижения дебиторской задолженности дистрибуторы стали требовать от аптечных сетей банковские гарантии исполнения контрактов на поставки лекарств. Те представители фармацевтической розницы, которые не могут предоставить гарантии, а это, как правило, именно небольшие компании, работают по предоплате. В таких случаях дистрибутор получает деньги сразу, что ему наиболее выгодно, в то время как крупные сети, предоставляющие банковские гарантии, имеют отсрочку. Кроме того, в одиночных аптеках выше мотивация делать наценку ниже, так как они вынуждены бороться за покупателя, чтобы выжить на рынке, добавляет господин Лисовский.

Удобно не значит выгодно

Дистанционная торговля лекарствами в России пока что запрещена, хотя профильные министерства и ведомства уже два года разрабатывают законопроект, который легализует продажи препаратов в интернете. Несмотря на то что сейчас в стране действует прямой запрет на такой вид деятельности, купить лекарства в интернете все-таки можно. Для многих потребителей, например маломобильных групп населения, это удобный способ получения необходимых препаратов без прерывания терапии.

Одним из крупнейших интернет-ресурсов, доставляющих лекарства на дом, является сайт piluli.ru, управляемый компанией бывших акционеров аптечной сети «А5» Романом и Антоном Буздалиными. Эта онлайн-аптека доставляет безрецептурные лекарства (а еще в прошлом году и рецептурные) прямо на дом. Цены на отдельные препараты в этой интернет-аптеке даже ниже, чем в традиционной точке. Так, «Терафлю» на piluli.ru обойдется в 449 руб. Однако минимальная стоимость заказа не должна быть меньше 500 руб., а доставка при заказе стоимостью менее 900 руб. обойдется не менее чем в 150 руб. ●

ДЕСЯТЬ КРУПНЕЙШИХ ПО ОБОРОТУ В РОССИИ АПТЕЧНЫХ СЕТЕЙ *

НАЗВАНИЕ	ОБОРОТ (МЛРД РУБ.)	КОЛИЧЕСТВО ТОЧЕК	ДОЛЯ НА РЫНКЕ
АСНА	78,7	8 671	12,80%
«РИГЛА»	38,3	2 559	6,20%
«ЭРКАФАРМ»	30,2	1 194	4,90%
«36,6»	24,2	1 386	4,90%
«ИМПЛОЗИЯ»	22,3	2 508	3,60%
«НЕОФАРМ»	21,2	669	3,50%
«ВИТА»	20,8	1 683	3,40%
ИРИС	20,6	1 598	3,40%
«АПРЕЛЬ»	18,3	1 412	3,00%
«ПЛАНЕТА ЗДОРОВЬЯ»	18	1 663	2,90%

Источник: DSM Group. *По данным за первое полугодие 2019 года.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ СЕЗОННОЙ АПТЕЧКИ *

ГРУППА ПРЕПАРАТОВ	ЦЕНА (РУБ.)
СРЕДСТВА, ПОНИЖАЮЩИЕ СИМПТОМЫ	266,4
НАЗАЛЬНЫЕ ПРЕПАРАТЫ	94,6
СРЕДСТВА ОТ БОЛИ В ГОРЛЕ И КАШЛЯ	167,4
ПРОТИВОВИРУСНЫЕ И ИММУНОСТИМУЛИРУЮЩИЕ	380,7
ИТОГО	909,1

Источник: DSM Group. *Рассчитана по средневзвешенной стоимости упаковки в каждой категории в июне–августе 2019 года.