

# РАЗДЕЛИТЬ ТАБЛЕТКУ

**РАССТАНОВКА СИЛ ДИСТРИБУТОРОВ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА, КАК И В ЦЕЛОМ ПО СТРАНЕ, НЕ МЕНЯЕТСЯ В ТЕЧЕНИЕ ДОЛГОГО ВРЕМЕНИ. РЫНОК ТОЛЬКО БОЛЬШЕ КОНЦЕНТРИРУЕТСЯ ПОД ДАВЛЕНИЕМ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ. НОВУЮ ВОЛНУ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ, МОЖЕТ ВНЕСТИ РАЗРЕШЕНИЕ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ИМПОРТА ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ.** ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам», говорит: «На мой взгляд, рост загрузки отелей — вполне закономерный процесс. Поскольку национальная валюта по-прежнему достаточно сильно ослаблена по отношению к доллару и евро, это автоматически ведет к значительному росту стоимости зарубежного отдыха для населения в пересчете на рубли».

По словам Татьяны Веллер, руководителя департамента гостиничного бизнеса компании JLL, загрузка качественных гостиниц в среднем по петербургскому рынку выросла по итогам первых девяти месяцев года по сравнению с аналогичным периодом 2014 года почти на 12% — семь из десяти номеров были заняты каждую ночь с начала года. «В третьем квартале все сегменты, за исключением люксового, привлекли небывалое число гостей — загрузка в каждом из них за этот период превысила 80%, а в верхнем сегменте — 90%, — комментирует Татьяна Веллер. — В целом за три квартала показатель ADR (средний тариф) по рынку продемонстрировал рост на 8% — до 6,5 тыс. рублей (в основном благодаря увеличению показателя в люксовом сегменте), что в совокупности привело к увеличению RevPAR (доходность на номер) в среднем по рынку на 28% — до 4,2 тыс. рублей».

Единственный сегмент и единственный показатель, где была зафиксирована по итогам первых трех кварталов года отрицательная динамика, — это тариф в среднем сегменте, который снизился всего на 1%, тогда как во всех остальных сегментах рынка наблюдалась позитивная динамика всех показателей.

Дмитрий Ким подтверждает эту тенденцию: «Не лучшие времена переживают мини-отели и хостелы. Многие владельцы продают свой бизнес. Это происходит из-за снижения спроса — люди с достатком ниже среднего экономят на поездках в кризис».

Стоит отметить, что в каждом из трех верхних ценовых сегментов (в люксовом, верхнем пределе верхнего и верхнем) загрузка за этот период выросла более чем на 20%, что привело к очень серьезному увеличению RevPAR (например, в люксовом сегменте на впечатляющие 47%).

«Дополнительный спрос, пришедший в этом году на рынок Петербурга, был в первую очередь нацелен на гостиницы высоких сегментов, в то время как более низкие сегменты получили меньшую долю этого потока, — говорит Татьяна Веллер. — В течение первых девяти месяцев 2015 года петербургские гостиницы достигли высоких операционных показателей, и основной задачей на ближайшее время станет управление — как ожиданиями, так и расходами. Участникам рынка в начинающийся зимний сезон придется приложить определенные усилия для того, чтобы капитализировать результаты нынешнего года. По нашим данным, в течение ближайшего года ввод новых объектов международного уровня в Петербурге не ожидается, а значит, существующие отели будут иметь возможность комфортно поработать с новым спросом».

Тимур Нигматуллин полагает, что в будущем отельный бизнес продолжит рост: «Поскольку, на мой взгляд, в ближайшие годы не стоит ожидать существенного укрепления рубля, можно предполагать активное развитие ориентированного на РФ туристического бизнеса». ■

Практически вся продукция фармацевтического рынка проходит через дистрибуторов. Исключения составляют эпизодические случаи, когда производитель поставляет товар напрямую. Чаще всего такое наблюдается в сегменте государственных закупок, и, как правило, речь идет о дорогостоящих лекарственных препаратах. Объем рынка дистрибуции в таком случае равен всему объему фармацевтического рынка за минусом розничной наценки.

По итогам первого полугодия 2015 года величина петербургского фармацевтического рынка в оптовых ценах составляет 18,5 млрд рублей (85 млн упаковок), Ленинградская область за этот же период показала объемы в размере 3,5 млрд рублей в оптовых ценах (19 млн упаковок), приводит данные Николай Беспалов, директор по развитию аналитической компании RNC Pharma.

Если говорить о доле региона в общероссийских показателях по итогам первых двух кварталов 2015 года, то для города она составляет 4,6%, для области — 0,9%. Развитие при этом достаточно равномерно. По данным RNC Pharma, рынок Петербурга растет за этот период в среднем на 12,5% в деньгах, рынок России за этот же период вырос на 11,5%, Ленинградская область показывает динамику на уровне 10%.

Рейтинг основных дистрибуторов в последнее время практически не менялся. Лидерами среди дистрибуторов в регионе остаются группа «Роста» (18,2% поставок лекарственных препаратов в аптеки и больницы), образованная когда-то слиянием петербургского, новосибирского и самарского игроков; компания «Катрен» (Новосибирск, 15,4%) и петербургская фирма БСС (11,6%). Вместе первая десятка дистрибуторов занимает 90% рынка поставок лечебных препаратов конечным покупателям Петербурга.

Местный рынок, отмечает Николай Беспалов, в очень высокой степени концентрирован и самодостаточен, что особенно характерно для розничного сегмента. «Новых игроков тут нет, скорее, напротив, с рынка постепенно уходят отдельные игроки. Последним была «Империя Фарма», которая фактически свернула работу на розничном рынке, сконцентрировавшись на госзакупках», — рассказывает он.

С российского рынка в прошлом году ушла компания Ogiola. В условиях концентрации сегмента конкуренция среди дистрибуторов увеличивается. «В целом фармдистрибуция — сложный рынок, требующий больших инвестиций и сильных компетенций при достаточно низкой маржинальности. В этот сегмент непросто зайти, — говорит директор филиала «Протек-3 Санкт-Петербург» Евгений Ста-



РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОПТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОЧЕНЬ НИЗКА, НА УРОВНЕ 2-5%. ПОЭТОМУ ОПТОВИКИ АКТИВНО РАЗВИВАЮТ СОПУТСТВУЮЩИЕ БИЗНЕСЫ

хив. — Все ведущие игроки, в том числе и ЦВ «Протек», развиваются на этом рынке уже десятки лет, постоянно вкладывая в автоматизацию и модернизацию складов, оптимизируя цепочки поставок и работая над сокращением издержек. Главное, должно быть четкое понимание рынка сбыта. С кем можно работать, а с кем нет, и на каких условиях».

В Петербурге среди дистрибуторов лидируют практически те же игроки, что и в целом по России. Исключение лишь в том, что ряд местных компаний занимают бо-

лее высокие места в рейтинге. «Скажем, „Роста“ — безусловный лидер оптового рынка СЗФО, тогда как на рынке России в целом компания занимает только третью строчку. Еще один пример — БСС: на рынке СЗФО она занимает третье место, а в целом на российском рынке компания на девятом месте», — сравнивает господин Беспалов.

На госпитальный рынок уходит 22% продукции дистрибуторов, а по программе льготного лекарственного обеспечения реализуются 10%. → 25

## РЕЙТИНГ ДИСТРИБУТОРОВ НА РЫНКЕ РОССИИ ПО ИТОГАМ I-II КВАРТАЛОВ 2015 ГОДА

РЕЙТИНГ	ДИСТРИБУТОР	ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС	ДОЛЯ НА РЫНКЕ ОТГРУЗОК КОНЕЧНЫМ ПОЛУЧАТЕЛЯМ, %	
			I-II КВ. 2015 Г.	I-II КВ. 2014 Г.
1	КАТРЕН	НОВОСИБИРСК	17,7	13,2
2	ПРОТЕК	МОСКВА	13,7	12,8
3	РОСТА	МОСКВА	10,8	11,5
4	ПУЛЬС	ХИМКИ	9,8	6,8
5	СИА ИНТЕРНЕЙШНЛ*	МОСКВА	8,5	8
6	ALLIANCE HEALTHCARE RUS	МОСКВА	7,3	8,2
7	Р-ФАРМ	МОСКВА	4,7	4,5
8	ФАРМКОМПЛЕКТ	Н.НОВГОРОД	3,4	3,5
9	БСС	С.-ПЕТЕРБУРГ	3,3	2,1
10	ЕВРОСЕРВИС	МОСКВА	1,6	1
11	БИОТЭК*	МОСКВА	1,4	1,4
12	ГОДОВАЛОВ	ПЕРМЬ	1,1	1
13	МЕДЭКСПОРТ	ОМСК	1,1	1
14	АГРОРЕСУРСЫ	КОЛЬЦОВО	0,6	0,5
15	ПРОФИТ МЕД	МОСКВА	0,6	0,8

\* ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА

ИСТОЧНИК: RNC PHARMA®