

# Консолидируй это

## Рейтинг российских аптечных сетей\*

### по итогам 2013 года

По итогам 2013 г. сетевой сегмент фармрозницы показал вполне уверенный рост. В среднем динамика продаж TOP25 аптечных сетей составила 15,3%. При этом аналитические компании оценивают прирост розничного коммерческого рынка за прошлый год в интервале от 9 до 13,5%. Несмотря на высокое товарное давление со стороны оптовиков, крупнейшие аптечные сети наращивают рыночную долю за счет опережающей динамики. В минувшем году розничный сегмент российского фармрынка не обойден вниманием регуляторных органов, что отчасти стало своеобразным катализатором активных консолидационных процессов в отрасли.

#### Павел Расщупкин, RNC Pharma

На протяжении практически всего 1-го полугодия 2013 г. активно велись дискуссии о разрешении к продаже ряда безрецептурных препаратов в торговых сетях. Еще в декабре 2012 г. Минпромторг, заручившись поддержкой ФАС, подготовил и направил на согласование в Минздрав перечень безрецептурных ЛП, которые можно было бы продавать в неспециализированных магазинах. В него попали 34 группы препаратов: средства от насморка, кашля, головной боли и др. Тогда же были сформулированы требования к организации торговли такими лекарствами. Впрочем, итоговый список препаратов широкой общественности так и не был представлен. То ли перечень требований к торговым организациям оказался «неподъемным», то ли отраслевые лоббисты смогли отстоять позицию аптечной розницы, но уже в ноябре прошлого года министр здравоохранения РФ Вероника Скворцова выступила с заявлением о чрезмерном количестве аптек в нашей стране. Заявление министра, не соответствующее реальному положению дел, вызвало недоумение в профессиональном сообществе, зато фактически свело на нет аргументы тех, кто предлагал лишить аптеки монопольного права на продажу ЛП. Раз аптек много, проблем с доступностью ЛП для населения быть не может. В итоге инициатива о продаже ЛП в магазинах пропала в недрах Минздрава, но участники рынка все равно опасаются, что в определенный момент о ней могут вспомнить. Как известно, ружье на стене из первого акта обычно стреляет в последнем.

Немаловажным событием для аптечной розницы стал переход на выписку рецептов по МНН. Закон обещал серьезное перераспределение точек приложения активности фармкомпаний в продвижении ЛП с врачебного сообщества на работников аптек. Аптечной рознице, особенно организованной, это сулило серьезные выгоды в виде маркетинговых бюджетов. Но на деле все оказалось даже прозаичнее, чем в случае с

продажей ЛП в магазинах. Рецепты как таковые врачи практически не выписывают. Кроме того, в российском обществе высок уровень самолечения, а серьезного контроля за тем, насколько соблюдается норма об обязательной выписке рецептов по МНН, пока нет. Так что, если врачи и стали немного внимательнее относиться к выписке рецептов, глобальных изменений фармацевтическая розница не почувствовала: бюджеты компаний в новое русло не потекли, а аптечные учреждения по-прежнему сталкиваются с проблемой низкой рентабельности.

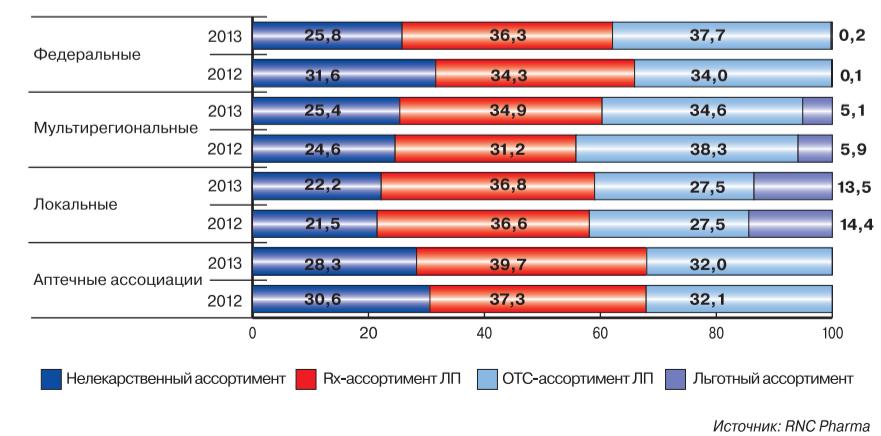
Неприятные сюрпризы 2013 г. были связаны со структурой спроса на ЛП. Несмотря на достаточно бодрое начало, динамика развития розничного рынка постепенно снижалась в середине года и окончательно сошла на нет к концу. Эксперты всерьез заговорили о предстоящем кризисе, тем более что и экономическая ситуация особого оптимизма пока не внушает: доходы населения растут темпами ниже ожиданий аналитиков, да и приоритеты потребления меняются отнюдь не в сторону более дорогих ЛП. Кстати, итоги первых месяцев 2014 г. пока оправдывают не очень радужные прогнозы: прирост рынка в денежном выражении по итогам января колеблется около нулевых значений. А если добавить к этому заметное снижение курса российской валюты, то рост рублевых цен на продукцию, не попадающую в список ЖНВЛП, фактически — вопрос времени. Значит, можно ожидать замедления спроса, особенно в ОТС-сегменте, который является ключевым генератором прибыли для российских аптек.

Тем не менее, несмотря на негативный в целом фон развития, а может быть, отчасти и благодаря ему, мы стали свидетелями целого пула сделок, уже кардинально изменивших расстановку сил в фармацевтической рознице. Пока центром консолидации выступают наиболее конкурентные регионы, а именно Москва и Санкт-Петербург. Первым вестником грядущих перемен стало объединение крупнейшего российского дискаунтера — аптечной сети «Озерки» и мультирегионального игрока «Доктор Столетов». По итогам года

Таблица 1. Комплексный рейтинг аптечных сетей РФ по итогам 2013 г.

Категория оборота	Категория географического охвата*	Рейтинг	Аптечная сеть	Расположение центрального офиса	Количество точек на 01.01.2014	Рейтинговый показатель, балл
R1	R1-fed	1	РИГЛА	Москва	992	79,1
		2	РАДУГА	С.-Петербург	567	52,2
		3	АПТЕКИ 36,6	Москва	622	52,0
		4	ФАРМАИМПЕКС	Ижевск	496	46,9
		5	ИМПЛОЗИЯ**	Самара	1013	45,5
		6	МЕЛОДИЯ ЗДОРОВЬЯ	Новосибирск	450	43,5
		7	ЛАДУШКА**	Н. Новгород	200	32,6
		8	ФАРМАКОР	С.-Петербург	394	32,5
	R1-mreg	1	ДОКТОР СТОЛЕТОВ (включая ОЗЕРКИ)	Москва	414	78,6
		2	A5 GROUP	Москва	1052	77,9
		3	ФАРМЛЕНД	Уфа	300	51,4
		4	ВИТА	Самара	466	49,5
		5	СТАРЫЙ ЛЕКАРЬ	Москва	232	43,9
		6	ПЛАНЕТА ЗДОРОВЬЯ**	Пермь	506	39,7
RA	RA	1	UMG	Москва	1532	72,9
		2	СОЮЗФАРМА	Москва	3761	68,4
		3	АЛФЕГА АПТЕКА	Москва	1109	49,2
		4	АСНА	Москва	295	47,8
R2	R2-mreg	1	ПЕРВАЯ ПОМОЩЬ	С.-Петербург	196	65,3
		2	ЗДОРОВЫЕ ЛЮДИ	С.-Петербург	213	63,4
		3	БИОТЭК**	Москва	323	62,2
		4	ФЛОРИЯ	Москва	234	60,0
		5	АПТЕКА ТАЙМЕР	Пермь	138	59,2
		6	МАКСАВИТ (включая 36,7С)	Н. Новгород	93	55,1
		7	НЕО-ФАРМ	Москва	116	54,7
		8	АПТЕКА НЕВИС	С.-Петербург	244	52,4
		9	HEXAL	Москва	56	41,6
		10	КЛАССИКА**	Екатеринбург	163	38,1
		11	ПЕРВАЯ ПОМОЩЬ (Аптечная сеть Алтая)	Барнаул	81	35,7
	R2-loc	1	A.V.E. GROUP	Москва	324	72,2
		2	ГУБЕРНСКИЕ АПТЕКИ**	Красноярск	280	50,2
		3	САМСОН-ФАРМА	Москва	28	50,0
R2-loc	4	ВОЛГОФАРМ	Волгоград	73	34,6	
	5	АПТЕКА ДИАЛОГ	Москва	16	32,3	
	6	ФАРМАЦИЯ (Тюмень)	Тюмень	131	30,2	
	7	СТОЛИЧНЫЕ АПТЕКИ**	Москва	173	28,4	
	8	БРЯНСКФАРМАЦИЯ	Брянск	152	28,3	
	9	ОАС ЧЕЛЯБИНСК**	Челябинск	271	25,6	
	10	ЛИПЕЦКФАРМАЦИЯ	Липецк	129	23,1	
	11	НОВОСИБИРСКАЯ АПТЕЧНАЯ СЕТЬ**	Новосибирск	105	22,6	
	12	ПЕТЕРБУРГСКИЕ АПТЕКИ	С.-Петербург	86	22,5	
	13	ЗДОРОВЬЕ	Усть-Лабинск	35	20,0	
14	НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛАСТНАЯ ФАРМАЦИЯ**	Н. Новгород	234	19,8		

Рис. 1. СТРУКТУРА ПРОДАЖ АПТЕЧНЫХ СЕТЕЙ В РАЗРЕЗЕ РХ/ОТС/НЕЛЕКАРСТВЕННЫЙ АССОРТИМЕНТ/Льготный АССОРТИМЕНТ (расчет по стоимостному объему продаж), 2013/2012, %



Категория оборота	Категория географического охвата*	Рейтинг	Аптечная сеть	Расположение центрального офиса	Количество точек на 01.01.2014	Рейтинговый показатель, балл
R3	R3-mreg	1	МЭТР**	Брянск	123	67,4
		2	АПТЕЧНАЯ СЕТЬ ХОЛДИНГА «СЕВЕРО-ЗАПАД»	С.-Петербург	103	66,7
		3	ГОРОДСКИЕ АПТЕКИ	Ставрополь	89	65,8
		4	РОДНИК ЗДОРОВЬЯ (включая ЛЕКОПТТОРГ)	С.-Петербург	72	59,9
		5	КАЗАНСКИЕ АПТЕКИ**	Казань	89	58,2
		6	СЕРДЕЧКО	Москва	51	54,1
		7	НОВАЯ АПТЕКА	Хабаровск	61	50,8
		8	АПТЕКИ ЛЕКРУС	Москва	56	49,5
		9	МОЯ АПТЕКА	Новосибирск	61	48,7
		10	АЛИЯ-ФАРМ	Самара	97	45,5
		11	МИЦАР-Н	Москва	50	40,5
		12	АПРЕЛЬ**	Краснодар	130	38,5
		13	ТРИНА**	Москва	34	38,2
		14	ТВОЙ ДОКТОР**	Тула	81	33,5
	R3-loc	1	ЗДОРОВЫЙ ГОРОД	Воронеж	47	67,8
		2	АПТЕКА ИФК	Москва	32	62,6
		3	ФАРМАКОН	Ижевск	107	56,8
		4	БАШФАРМАЦИЯ**	Уфа	367	56,7
		5	ОРЕНЛЕК**	Оренбург	92	51,3
		6	ТАТТЕХМЕДФАРМ**	Казань	248	50,0
		7	ФАРМЭКОНОМ	Иркутск	40	49,4
		8	КУРГАНФАРМАЦИЯ	Курган	134	48,1
		9	НОВГОРОДФАРМАЦИЯ	В. Новгород	79	47,6
		10	ЭВАЛАР	Бийск	20	47,5
		11	АЛВИК	Челябинск	56	45,3
		12	НИЖЕГОРОДСКАЯ АПТЕЧНАЯ СЕТЬ**	Н. Новгород	94	45,0
		13	ФОРМУЛА ЗДОРОВЬЯ	Мурманск	54	42,7
		14	АВИЦЕННА	Иркутск	22	40,8
		15	РИФАРМ	Челябинск	43	40,1
		16	ЭДЕЛЬВЕЙС	Немерово	65	39,7
		17	СОЛНЫШКО	Москва	36	39,1
		18	ФАРМАДА	Сочи	34	37,5
		19	ДОМФАРМА	Коломна	27	37,2
		20	ХАНТЫ-МАНСКИЙСКАЯ АПТЕКА	Ханты-Мансийск	101	35,8
		21	АПТЕКА СИА**	Красноярск	24	33,9
		22	АПТЕКИ КУЗБАССА	Немерово	106	33,4
		23	ЧУВАШФАРМАЦИЯ	Чебоксары	100	33,1
		24	ФАРМСИБКО	Красноярск	20	31,8
		25	ВИТАФАРМ**	Тольятти	63	31,5
		26	ПЕРМФАРМАЦИЯ**	Пермь	166	31,3
		27	БИОМЕД	Самара	70	31,0
		28	АНТЕЙ	Вологда	85	30,9
		29	СЕМЕЙНАЯ АПТЕКА	Омск	53	30,6
		30	ЭДИФАРМ	С.-Петербург	20	30,5
		31	КАЛУГАФАРМАЦИЯ	Калуга	77	30,2
		32	АМУРФАРМАЦИЯ**	Благовещенск	107	29,8
		33	ГАРМОНИЯ ЗДОРОВЬЯ	Красноярск	17	29,7
		34	ФАРМАЦЕВТ ПЛЮС**	Ростов	45	29,7
		35	МЕДБИОЛАЙН	Москва	35	29,6
		36	ФАРМАЦИЯ (Екатеринбург)	Екатеринбург	96	27,4
37	НОВАЯ БОЛЬНИЦА**	Екатеринбург	37	26,4		
38	ЖЕЛАЕМ ЗДОРОВЬЯ	Москва	39	25,9		
39	ЕНИСЕЙМЕД (включая АЛЬФАМЕД)**	Красноярск	28	23,2		
40	ЗДРАВА	Омск	18	23,2		
41	УЛЬЯНОВСКФАРМАЦИЯ	Ульяновск	121	22,7		
42	ПАНАЦЕЯ-Н	В. Новгород	18	22,1		
43	МЕДУНИЦА	Саратов	41	20,9		
44	РАДУГА (Екатеринбург)	Екатеринбург	40	20,8		
45	РИВЬЕРА	Казань	34	20,2		
46	ВАЛЕТА	Екатеринбург	22	18,9		
47	КУРСКАЯ ФАРМАЦИЯ	Курск	36	18,3		
48	БОНУМ	Саратов	40	15,9		
49	СПРЭЙ	Рязань	38	14,8		
50	АЛОЭ-ФАРМ	Казань	27	14,4		

\*Расшифровка категорий:  
 R1, R2, R3 - категоризация по обороту компаний (см. методику)  
 fed — федеральные сети  
 mreg — мультирегиональные сети  
 loc — локальные сети  
 RA — аптечные сети ассоциативного типа  
 \*\*Экспертная оценка  
 Источник: RNC Pharma

Продолжение на стр. 10



**ПЛАТИНОВАЯ УНЦИЯ**  
 ВСЕРОССИЙСКИЙ ОТКРЫТЫЙ КОНКУРС ПРОФЕССИОНАЛОВ  
 ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

**10 апреля**  
 торжественная церемония  
 награждения  
 «Платиновой унции 2013»  
 в банкетном зале «Европейский»

по адресу: г. Москва, Зал Европейский,  
 площадь Киевского вокзала, д.2

Стоимость билета **15 000 руб.** (включая НДС)  
 По вопросам приобретения билетов обращайтесь  
 к Токуновой Александре  
 тел. +7 (495) 786-25-43, доб. 667, +7 (909) 638-75-33

Официальный партнер:  
**GALDERMA**  
 Committed to the future of dermatology

Генеральные Информационные Партнеры:

**АРГУМЕНТЫ И ФАКТЫ** www.aif.ru    **bionika media**

Аудитор конкурса: **EY**    Исполнительная дирекция конкурса: **ANAL**

Информационные Партнеры: **ЭДСТВЕННОЕ ОБОЗРЕНИЕ**    **КТО СТОИТ**    **УЧАСТКОВЫЙ ТЕРАПЕВТ**    **Вести**

Справочник **ПРОВИЗОРА**    **Аптечный бизнес**    **ZDRAV.RU** — ПОРТАЛ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ МЕДИЦИНСКИХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ    **PROvita**    **НОВАЯ АПТЕКА**

**МЕД-инфо**    **MED ПОРТАЛ**    **apteka.ru**    **medsovnet**    **mdtubeL+**

**Аптечный союз**    **Вита портал**    **Доктор на работе**    **первостольник**    **iVrach.com**

**MedikForum**    **medpred.ru**    **КАТРЕН**    **СТИЛЬ**    **Evrika.ru**    **rabota medikam.ru**

**ФАРМАТЕКА**    **ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ**    **МЕДИЦИНСКИЙ ВЕСТНИК**    **АПТЕКАРЬ**

**МОСКОВСКИЕ Anmeku**    **Человек и ...**    **medicus.ru**    **ПulsPlus**    **ВАДЕМЕДУМ**

Орг. комитет: **DSM**    **ims**    **INTELLIGENCE APPLIED**    **HH**    **cegedim**    **COMCON**    **Synovate**    **Фармацевтический ЭВЕНТУРИСТИК**

Исполнительная дирекция Конкурса «Платиновая унция» —  
 Коммуникационное агентство «Аарон Ллойд»  
 117420, г. Москва, ул. Профсоюзная, дом 57.  
 8(495) 786-25-43, 8 (965) 241-13-00  
 По вопросам спонсорства обращайтесь к Годиной Ольге  
 тел.: +7 (916)101-83-86  
 e-mail: 14@uncia.ru

Реклама

Продолжение. Начало на стр. 8

объединенная сеть сразу попала в тройку лидеров сетевой фармрозницы. Пожалуй, можно было бы считать это единичным явлением, тем более что «Доктор Столетов» входит в сферу интересов крупного оптовика СЗФО, компании «Империя-Фарма», а развитие на исторически близком рынке, да еще и за счет модного формата дискаунтера — шаг во всех отношениях оправданный. Однако чуть позже произошло еще одно знаковое для отрасли событие, на этот раз касающееся, в первую очередь, рынка Москвы. Самая молодая и,

наверное, наиболее агрессивная аптечная сеть A.v.e. объявила о слиянии со старейшей российской сетью «Аптеки 36,6». Сделка примечательна не только своими объемами. Когда процедура интеграции активов будет завершена, новый игрок сможет получить не просто более выгодные условия работы с поставщиками: появится новый лидер, который сможет диктовать условия оптовикам, поменяет правила игры на рынке аренды торговых площадей, изменит расстановку сил в кадровом секторе и т.д. С учетом консолидации объединенная компания автоматиче-

ски сможет претендовать на вторую строчку рейтинга с долей примерно 2,72%, а если вспомнить, что генеральный директор сети заявлял еще об одной готовящейся сделке, то в 2014 г. со значительной вероятностью можно ожидать появления нового лидера в сфере сетевого фармритейла.

Благодаря этим событиям фактически была запущена цепная реакция по консолидации сетевой розницы. Сейчас мы являемся свидетелями сделки по приобретению федеральной аптечной сетью «Радуга» крупной

мультирегиональной сети «Первая Помощь». В итоге на рынке Санкт-Петербурга, и без того сверхконкурентном, появится еще один крупный игрок с долей примерно 17%. Напомним: «Радуга» является дочерней структурой крупного дистрибьютора «РОСТА», так что оптовики явно не собираются оставаться в стороне от концентрационных процессов в отрасли.

Логично предположить, что следом за столичными регионами волна консолидации должна прокатиться и по другим крупным субъектам Федерации. В частности, в центре внимания фармацевтического сообщества давно находятся самарские ритейлеры. Помимо этого сейчас появилось достаточно много интересных активов из числа муниципальных аптечных сетей, находящихся на стадии акционирования или уже выставленных на продажу. Здесь уместно вспомнить о крупнейшей локальной аптечной сети Волгоградской области «Волгофарм». Компания по итогам года занимает более 20% регионального рынка, так что, даже учитывая социальные обременения, этот актив весьма привлекателен. Среди других государственных активов, готовящихся к продаже, следует также назвать такие локальные сети, как «Нижегородская областная фармация», Краснодарское аптечное управление и многострадалные «Столичные аптеки». Впрочем, едва ли можно ожидать, что консолидировать их станет какой-то крупный федеральный игрок. Госкомпании, за редким исключением,

Рис. 2. СРАВНЕНИЕ ПРИРОСТА ТОВАРООБОРОТА В АПТЕЧНЫХ СЕТЯХ РАЗНЫХ КАТЕГОРИЙ, 2013/2012, %

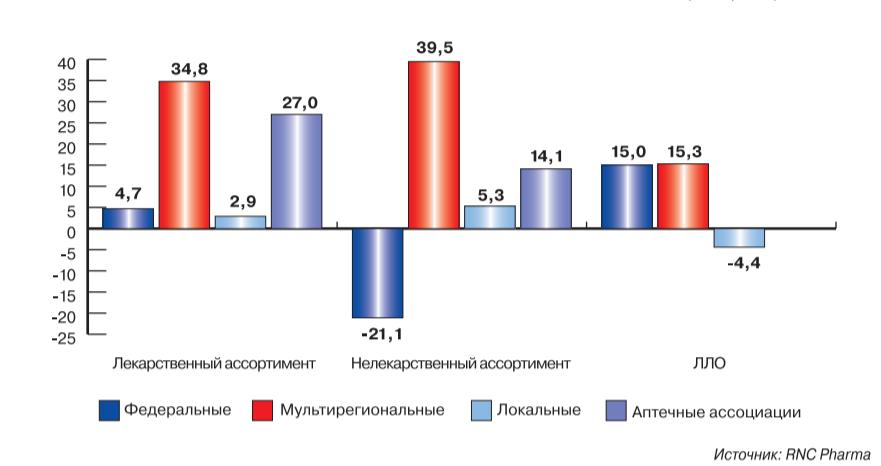


Рис. 3. ИЗМЕНЕНИЕ УРОВНЯ КОНЦЕНТРАЦИИ В СЕКТОРЕ ФАРМРИТЕЙЛА (ЛП), 2013/2012 гг. (аптечные сети), %

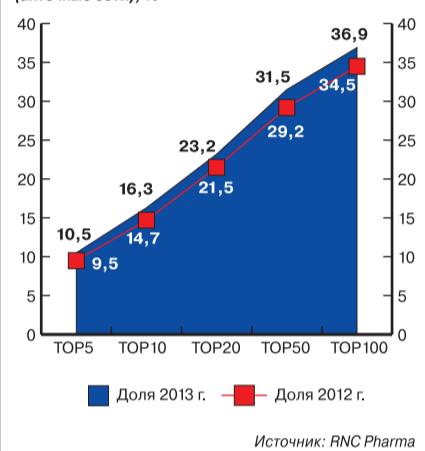


Таблица 2. TOP25 аптечных сетей и ассоциаций РФ с наибольшим товарооборотом по итогам 2013 г.

Рейтинг	Аптечная сеть	Расположение центрального офиса	Показатель относительно лидера			
			объем продаж			
			общий	ЛП	не ЛП	льгота
Классические аптечные сети						
1	РИГЛА	Москва	1,000	1,000	1,000	-
2	A5 GROUP	Москва	0,924	0,741	0,568	1,000
3	ДОКТОР СТОЛЕТОВ (включая ОЗЕРКИ)	Москва	0,765	0,826	0,596	-
4	ИМПЛОЗИЯ*	Самара	0,632	0,699	0,447	-
5	АПТЕКИ 36,6	Москва	0,528	0,504	0,596	-
6	ФАРМАИМПЕКС	Ижевск	0,509	0,541	0,420	-
7	A.V.E. GROUP	Москва	0,449	0,483	0,351	-
8	РАДУГА	С.-Петербург	0,421	0,377	0,391	0,179
9	ФАРМАКОР	С.-Петербург	0,417	0,418	0,415	-
10	ПЛАНЕТА ЗДОРОВЬЯ*	Пермь	0,381	0,354	0,454	-
11	ВИТА	Самара	0,322	0,320	0,328	-
12	ФАРМЛЕНД	Уфа	0,312	0,315	0,303	-
13	КЛАССИКА	Екатеринбург	0,272	0,217	0,426	-
14	СТАРЫЙ ЛЕКАРЬ	Москва	0,268	0,250	0,319	-
15	САМСОН-ФАРМА	Москва	0,263	0,285	0,203	-
16	ГУБЕРНСКИЕ АПТЕКИ	Красноярск	0,256	0,174	0,147	0,391
17	ЛАДУШКА*	Н. Новгород	0,250	0,241	0,272	-
18	ПЕРВАЯ ПОМОЩЬ	С.-Петербург	0,241	0,235	0,259	-
19	МЕЛОДИЯ ЗДОРОВЬЯ	Новосибирск	0,233	0,228	0,248	-
20	ВОЛГОФАРМ	Волгоград	0,227	0,184	0,164	0,212
21	БИОТЭК*	Москва	0,201	0,130	0,106	0,337
22	ЗДОРОВЫЕ ЛЮДИ	С.-Петербург	0,194	0,182	0,226	-
23	АПТЕКА НЕВИС	С.-Петербург	0,192	0,181	0,225	-
24	ФЛОРИЯ	Москва	0,186	0,199	0,152	-
25	АПТЕКА ТАЙМЕР	Пермь	0,163	0,176	0,122	0,005
Аптечные ассоциации						
1	UMG	Москва	1,000	1,000	0,887	-
2	СОЮЗФАРМА	Москва	0,943	0,876	1,000	-
3	АЛФЕГА АПТЕКА	Москва	0,637	0,600	0,654	-
4	АСНА	Москва	0,343	0,384	0,204	-

\*Экспертная оценка

Источник: RNC Pharma

Таблица 3. TOP15 аптечных сетей по доле на розничном коммерческом рынке ЛП по итогам 2013 г.

Рейтинг	Аптечная сеть	Расположение центрального офиса	Количество точек на 01.01.2014	Доля рынка, %	
				2013 г.	2012 г.
Классические аптечные сети					
1	РИГЛА	Москва	992	2,75	2,55
2	ДОКТОР СТОЛЕТОВ (включая ОЗЕРКИ)	Москва	414	2,27	2,21
3	A5 GROUP	Москва	1052	2,04	2,18
4	ИМПЛОЗИЯ*	Самара	1013	1,92	1,27
5	ФАРМАИМПЕКС	Ижевск	496	1,49	1,25
6	АПТЕКИ 36,6**	Москва	622	1,39	2,10
7	A.V.E. GROUP**	Москва	324	1,33	0,30
8	ФАРМАКОР	С.-Петербург	394	1,15	1,31
9	РАДУГА	С.-Петербург	567	1,04	0,99
10	ПЛАНЕТА ЗДОРОВЬЯ*	Пермь	506	0,97	0,55
11	ВИТА	Самара	466	0,88	0,75
12	ФАРМЛЕНД	Уфа	300	0,87	0,75
13	САМСОН-ФАРМА	Москва	28	0,78	0,82
14	СТАРЫЙ ЛЕКАРЬ	Москва	232	0,69	0,86
15	ЛАДУШКА*	Н. Новгород	200	0,66	0,61
Аптечные ассоциации					
1	УМГ	Москва	1532	3,26	2,28
2	СОЮЗФАРМА	Москва	3761	2,85	2,75
3	АЛФЕГА АПТЕКА	Москва	1109	1,95	1,84
4	АСНА	Москва	295	1,25	1,20

\*Экспертная оценка.

\*\*В настоящий момент происходит процесс консолидации активов компаний. Совокупная доля рынка по итогам 2013 г. составляет 2,72%, что соответствует второму месту рейтинга.

Источник: RNC Pharma

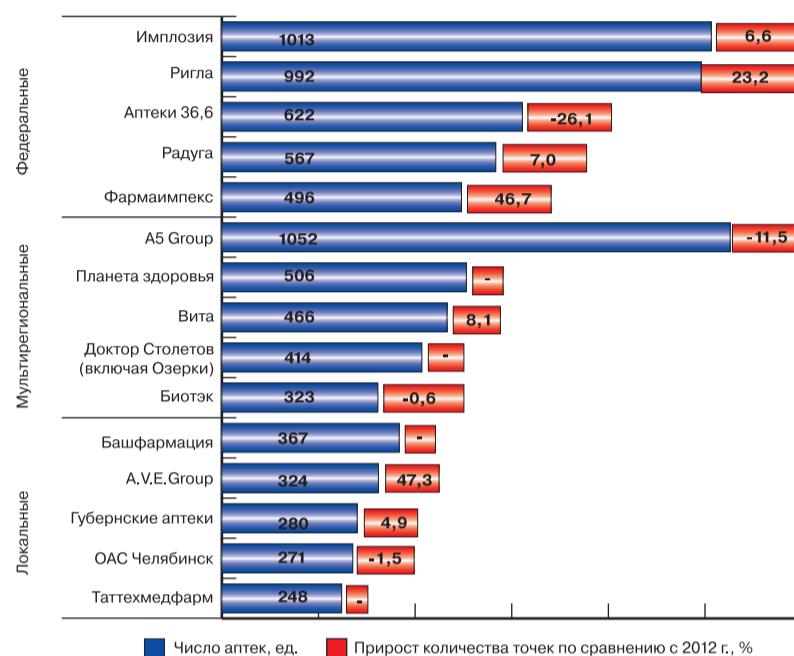
прежде всего попадают в сферу интересов регионального бизнеса. Поэтому, скорее всего, дальнейшие сделки укрупнения будут заключать в основном действующие коммерческие сети. Среди прочих о подобных планах заявлял еще один очень активный игрок на рынке аптечной розницы — сеть аптек «Ладушка».

Уже понятно, что события прошлого года станут своеобразным катализатором различных инфраструктурных преобразований в фармрознице. В том числе можно ждать обострения кадрового вопроса, изменений

в закупочной политике сетей — и все это на фоне замедления динамики развития рынка, фактически кризиса потребления. В этой связи борьба за потребителя, органическое развитие и усиление активности в сфере M&A обещают стать главными трендами развития сетевой фармрозницы в 2014 г.

\* Полная версия рейтинга, включая методику расчетов, будет опубликована в приложении «ФВ-Аналитика», № 1—2014.

Рис. 4. АПТЕЧНЫЕ СЕТИ С МАКСИМАЛЬНЫМ КОЛИЧЕСТВЕННЫМ СОСТАВОМ ПО ИТОГАМ 2013 г.



Источник: RNC Pharma

НОВЫЙ СПЕЦПРОЕКТ ГАЗЕТЫ **Фармацевтический ВЕСТНИК**

Под редакцией Ю.Б. БЕЛОУСОВА, д.м.н., профессора, члена-корреспондента РАМН  
Е.В. НЕВОЛИНОЙ, к.ф.н., исполнительного директора НП «Аптечная гильдия»



*Методическое руководство по увеличению аптечных продаж*

Заказать издание: тел: (495) 786-25-27 доб. 127 • e-mail: gusar@bionika-media.ru

www.bionika-media.ru • (495) 786 25 57

16+ Реклама



**новинка!**

**Мореаль плюс**  
Спрей для защиты и регенерации слизистой оболочки полости носа

**МОРЕАЛЬ + СНУП**  
Используйте Мореаль плюс как отдельно, так и в сочетании со средством от насморка СНУП

**ДЕКСПАНТЕНОЛ**  
Стимулирует регенерацию слизистой полости носа. Оказывает противовоспалительное действие

**МОРСКАЯ ВОДА**  
Способствует поддержанию нормального физиологического состояния слизистой оболочки полости носа.

РУ АСР-003976/10 Произведено STADA Arzneimittel AG, Германия. Маркетинг и дистрибуция ОАО «Нижфарм», Реклама. Информация предназначена только для медицинских и фармацевтических специалистов.  
Реклама