

# Мирное время российского фармритейла

Беспалов Николай  
руководитель департамента аналитических  
исследований ЦМИ «Фармэксперт»

# Олимпийские рекорды

1

2

3

# Развивая рынок, развиваемся сами, инфраструктура розничного фармрынка

1 2 3

Тыс. ед.



# Citius, Altius, Fortius

## TOP-10 аптечных сетей по итогам 1-2 кв. 2008 г.

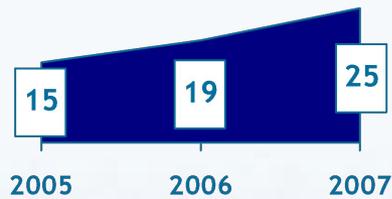
1 2 3

№	Аптечная сеть	Расположение головного офиса	Количество точек продаж 1-2 кв. 2008	Прирост кол-ва точек к 1 -2 кв. 2007 г., %	Доля аптечной сети на рынке ЛС в 1-2 кв. 2008, %	Прирост доли к 1-2 кв. 2007 г., %	
1	Аптеки 36,6	Москва	1 192	27	5,14	15	
2	Ригла (включая ОЗ)	Москва	593	-9	2,58	-6	
3	Фармакор	С.-Петербург	409	21	1,88	-	
4	Имплозия	Самара	497	28	1,81	19	
5	Мособлфармация	Московская обл.	579	12	1,70	-8	
6	Первая помощь	С.-Петербург	218	91	1,47	91	
7	Радуга	Санкт-Петербург	324	12	1,45	-6	
8	Доктор Столетов	Москва	481	21	1,26	19	
9	Вита	Самара	320	10	1,09	9	
10	Старый лекарь	Москва	141	24	1,03	5	

# Доля аптечных сетей на рынке ЛС, %

1 2 3

Концентрация в секторе  
продуктового ритейла, %



# Кто выступит центром консолидации российского фармритейла?

1

2

3

2006



146 аптек, 50-70 млн. долл.



18

аптечных сетей (352 аптеки), 189 млн. долл.

2007



26

аптечных сетей (293 аптек), 163 млн. долл.



3

аптечных сети (146 аптек)

2008



140 аптек, 70-90 млн. долл. с учётом Морон



2

аптечные сети (12 аптек)

# Многоликая конкуренция

1

2

3

1 2 3

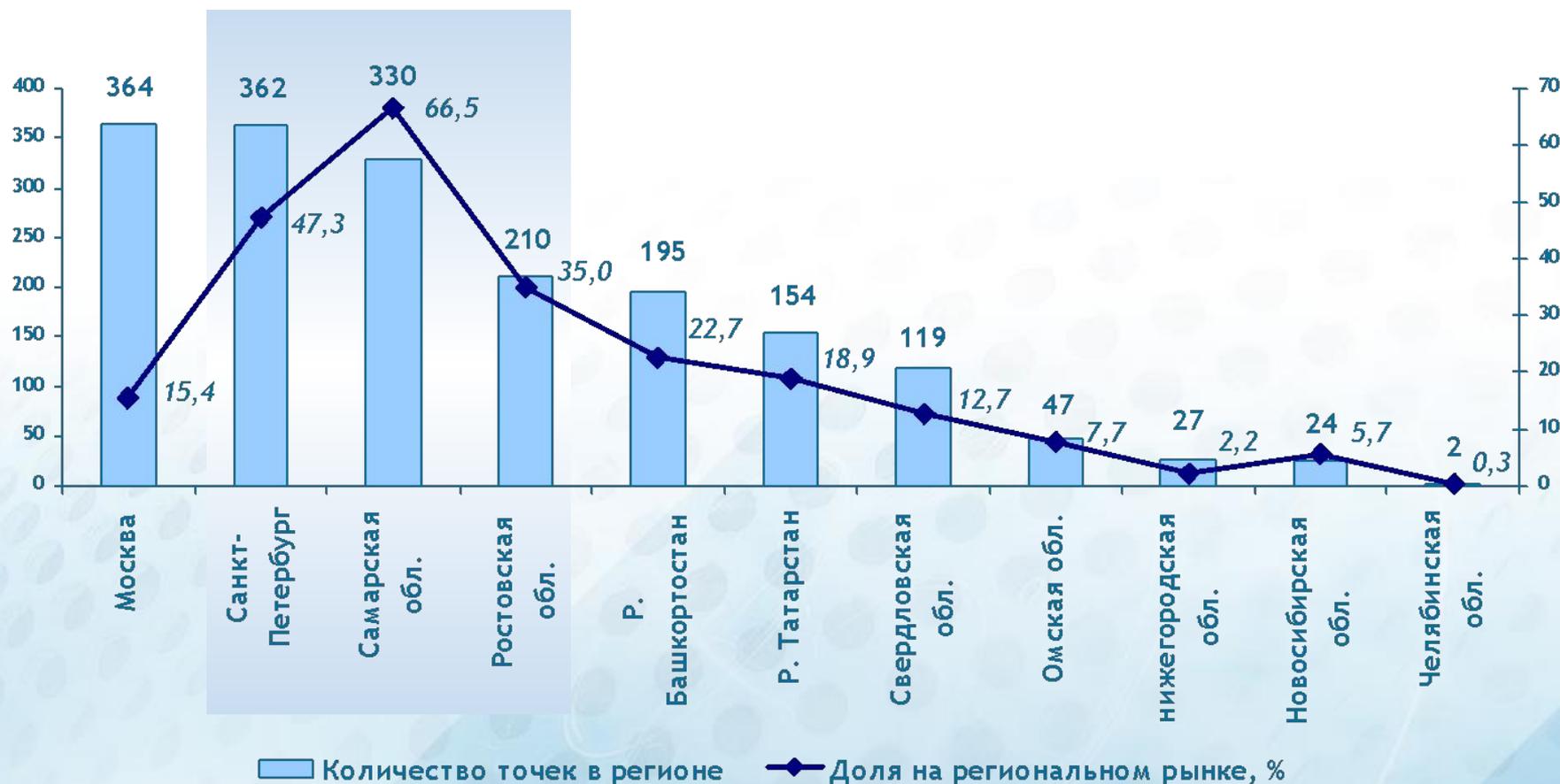
Аптеки 36,6  
Ригла (включая ОЗ)  
Фармакор  
Доктор Столетов  
Имплозия  
Первая помощь  
Вита  
Здоровые Люди  
Биотэк

16,9  
%

# Мало точек - это хорошо!

Доля крупнейших сетей на региональных рынках по итогам 1-2 кв. 2008 г. %

1 2 3



\* по итогам 1 полугодия 2008 г.

# Бизнес решения, которые принимают все

1 2 3

Дисконтные программы

---

Расширение ассортимента

---

Корпоративные стандарты обслуживания

---

Узнаваемость торговой марки аптеки/сети

---

Максимальные отсрочки платежей

---

Системы планирования и учёта

---

# Бизнес решения, которые принимают НЕ все

1 2 3

Время работы аптеки

---

Внешний вид работников «первого стола»

---

Возможность заказа отсутствующего товара

---

Предварительный заказ

---

Атмосфера в торговом зале в т.ч. запах, музыка и т.д.

---

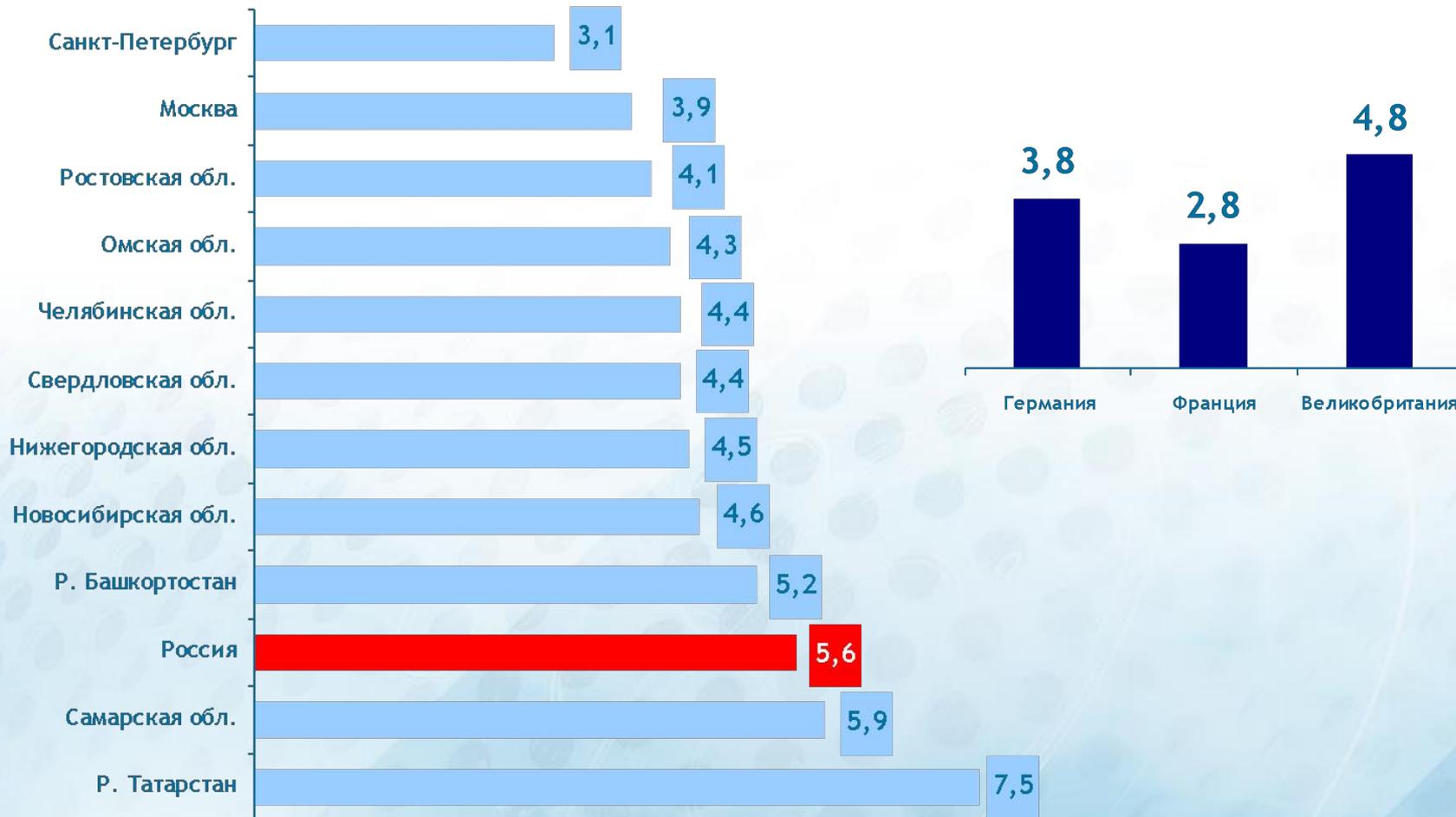
Private labels

---

# Конкуренция на отдельной улице

численность населения на 1 аптеку, тыс. чел.

1 2 3



# Все аптеки в России государственные

1 2 3



## Аптека



# Поспорим с теорией Дарвина?!

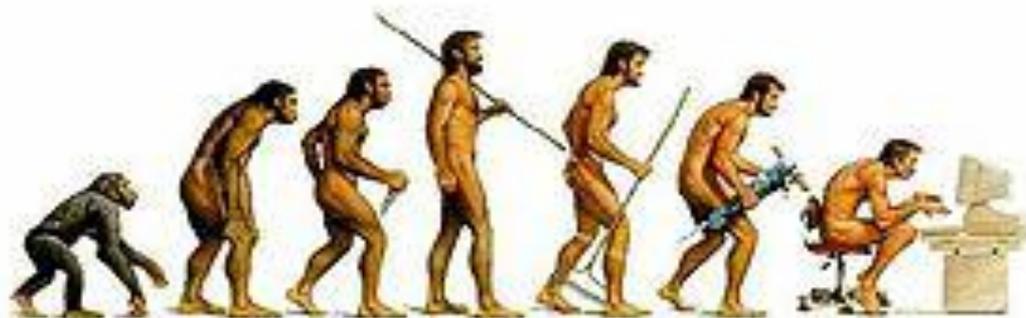
1

2

3

# Формы жизни российского фарм. ритейла

1



# Эволюция ассортимента

1 2 3

Помимо ЛС в аптеке можно купить:

1.

- БАД,
- медтехника,
- ИМН,
- лечебная косметика,
- диетическое питание

2.

- товары гигиены,
- косметические средства,
- минеральная вода,
- печатная продукция,
- кондитерская продукция

3.

- получить консультацию врача,
- купить страховой полис

4.

- пополнить счёт телефона,
- воспользоваться банковскими услугами

- ◆ Эффективная конкуренция в сегодняшних условиях
- ◆ Поиск финансовых ресурсов для развития
- ◆ Многообразии действующих форматов бизнеса, поиск новых
- ◆ Постоянная оптимизация существующих бизнес-процессов
- ◆ Расширение ассортимента за счёт продукции FMCG
- ◆ Лоббирование интересов отрасли (объединения и ассоциации)

Заходите на наш сайт!

[www.pharmexpert.ru](http://www.pharmexpert.ru)