



«Государственные ограничения и их последствия для развития фармацевтического ритейла»

***Георгий Побелянский
Исполнительный директор
ЗАО "Первая помощь"***



ВСТУПЛЕНИЕ



8 февраля 2011 года, Москва

Шестая международная конференция «Фармацевтический бизнес в России 2011»

Доклад «Сеть аптек «Первая Помощь». Планы развития сети, тренды и пути повышения эффективности бизнеса» я заканчивал двумя слайдами:

VI. СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ



АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛИ

1. Ассортиментные ограничения со стороны государственного сектора
2. Ценовые ограничения со стороны государственного сектора
3. Арендные ставки

VI. СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ



УГРОЗЫ ДЛЯ РЫНКА

1. Снижение рентабельности бизнеса
2. Угроза серьезной реорганизации принципов построения аптечного ритейла в России (уменьшение количества аптечных учреждений, переход к полному государственному регулированию отрасли)
3. Угроза вывода капиталов из данного вида бизнеса

?

КТО В ПЛЮСЕ???

ВСТУПЛЕНИЕ



6 декабря 2011 года, Москва
Аптека - 2011

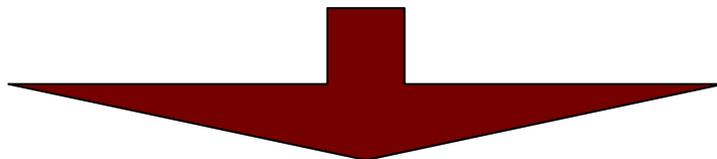
ДОПОЛНЕНИЯ К ПРЕДЫДУЩИМ СЛАЙДАМ:

- ограничения по ассортименту
- условия хранения
- сложности с новыми формами продажи (вендинг)
- сегрегация по признаку «крупный» и «малый» бизнес
- противодействие повышению цен на ЖНВЛС

АССОРТИМЕНТ



- серьезные ограничения по ассортименту (экологические продукты питания, товары для детей и т.д.) для аптечных учреждений
- обязательства по включению в ассортимент проблемных (дефектурных) позиций



- возможность расширения ассортимента аптек в соответствие с реалиями сегодняшнего дня
- создание более прозрачного механизма включения позиций в обязательный перечень
- создание обязательного перечня и для поставщиков (обеспечение бездефектурности в аптеках)

УСЛОВИЯ ХРАНЕНИЯ

ЗОЛОТОЙ

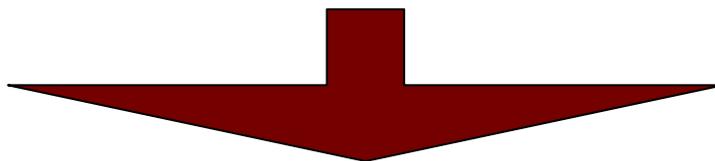


СТАНДАРТ

- Некорректные нормы для проверки
- Некомпетентность проверяющих специалисты

Следствие:

- Большое количество юридических формальностей, которые в результате признают нашу позицию законной – временные затраты



- Прозрачность норм проверки
- Проверка не по формальному признаку, а обоснованная

ВЕНДИНГ

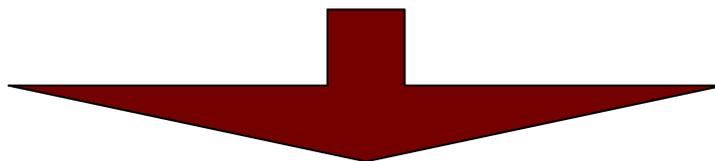


- Неясность законодательных норм относительно новых форм продажи лекарств

Пример: вендинговые автоматы вне аптечных учреждений

Преимущества:

- Увеличение продаж (расширение целевой аудитории, повышение количества спонтанных покупок)
- Имиджевая составляющая для ритейлера



- Четкая административная база для новых направлений торговли

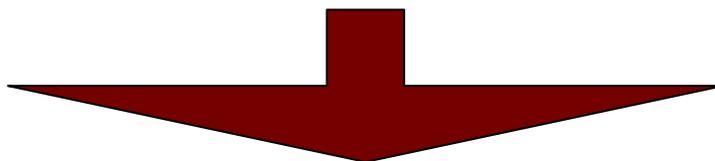


ЦЕНЫ НА ЖНВЛС



План: законодательно закрепленная возможность для производителей повышения цен на ЖНВЛС в рамках годовой инфляции – 8%

Факт: противодействие Министерства здравоохранения и Службы по тарифам любому повышению цен



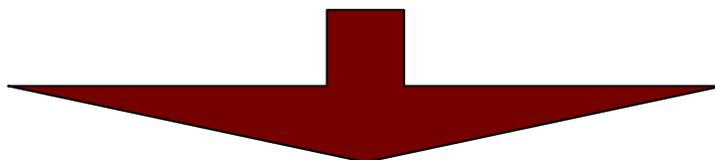
- Снижение рентабельности бизнеса
- Снижение объемов производства
- Сокращение ассортиментного ряда
- Предельно высокие цены производителя и дистрибьютора на оставшийся ассортимент и как следствие – неконкурентоспособность аптек

ЕСН

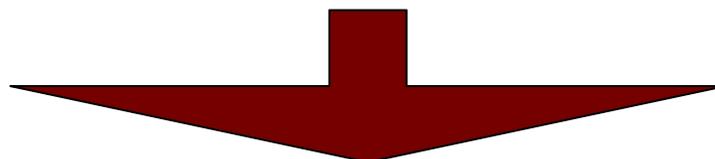


Проект федерального закона о ЕСН:

- Снижение ЕСН для крупного бизнеса с 34 до 30%
- Льготы малому и среднему бизнесу – ставка ЕСН 20%



- Неконкурентоспособность крупного бизнеса по отношению к малому (заведомо невыгодные условия)
- Недостижение цели увеличения налоговых поступлений
- Негативные социальные последствия



- Стагнация аптечной инфраструктуры
- Повышение цен
- **Деградация социальной функции аптечного ритейла**

РЕЗЮМЕ



Ничего не изменилось:

VI. СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ



УГРОЗЫ ДЛЯ РЫНКА

1. Снижение рентабельности бизнеса
2. Угроза серьезной реорганизации принципов построения аптечного ритейла в России (уменьшение количества аптечных учреждений, переход к полному государственному регулированию отрасли)
3. Угроза вывода капиталов из данного вида бизнеса

?

КТО В ПЛЮСЕ???



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

