

Кононов Андрей Николаевич
Российская таможенная академия (филиал в г.Ростов-на-Дону)
Ростовский государственный университет путей сообщения

Динамика и особенности масштабирования аптечного сегмента отечественного фармацевтического рынка

Аннотация. В статье авторы рассматривают процессы масштабирования и роста концентрации капитала в аптечной рознице осложнения положения малого бизнеса в коммерческом сегменте, доля которого по итогам 2024 г. составит почти 2/3 рынка. Конкуренция, агрессивный органический рост сетей, фискальное давление выступают фактором системного давления на рентабельность малых сетей и единичных аптек и запускают процесс структурной трансформации ритейла, в котором рыночная власть постепенно переходит к крупным игрокам, что может создавать проблемы для развития региональных дистрибуторов, ориентированных на неструктурированную аптечную розницу. Поглощение активов в фармацевтической рознице и рост продаж в коммерческом сегменте указывают на предпосылки стабилизации рынка, перегруппировка активов в котором подчеркивает наличие проблемы снижения доходности аптечного ритейла, которое усиливает процесс консолидации аптечного звена в логистической системе товароснабжения рынка.

Ключевые слова: аптеки, аптечный сегмент, розничная торговля, фармацевтический рынок, консолидация, конкуренция.

Kononov Andrey Nikolaevich
Russian Customs Academy (branch in Rostov-on-Don)
Rostov State University of Railway Transport

Dynamics and features of scaling the pharmacy segment of the domestic pharmaceutical market

Abstract: in the article, the authors consider the processes of scaling and growth of capital concentration in pharmacy retail, complications of the situation of small businesses in the commercial segment, the share of which by the end of 2024 will amount to almost 2/3 of the market. Competition, aggressive organic growth of networks, fiscal pressure act as a factor of systemic pressure on the profitability of small networks and individual pharmacies and trigger the process of structural transformation of retail, in which market power is gradually transferred to large players, which can create problems for the development of regional distributors focused on unstructured pharmacy retail. The absorption of assets in pharmaceutical retail and the growth of sales in the commercial segment indicate the prerequisites for market stabilization, the regrouping of assets in which emphasizes the existence of the problem of declining profitability of pharmacy retail, which intensifies the process of consolidation of the pharmacy link in the logistics system of market supply.

Key words: pharmacies, pharmacy segment, retail trade, pharmaceutical market, consolidation, competition.

Оценка особенностей развития системы товароснабжения фармрынка России требует расширенной диагностики тенденций развития и органического роста фармацевтической розницы, которая не только увеличивает свои обороты, но и активно укрупняется.

За последние пять лет количество аптек в России значительно выросло. Как видно из рис. 1, после некоторого торможения динамики открытия аптек среднегодовой уровень прироста точек в 2016-2022 гг. составил 3-5%. Можно прогнозировать торможение темпов органического

роста аптечных сетей, плотность которых в России уже значительно превышает этот показатель в европейских странах. «Так в среднем по Европе на 100 000 человек приходится 31 аптека. В России данный показатель оценивается в 48 аптек» [11, С.102].

Страны, в которых показатель выше российского Мальта и Болгария - 51 аптека на 100 000 чел. Почти вровень идут Литва и Испания – 47 аптек, Латвия и Бельгия – по 44 аптеки. В большинстве стран плотность аптек заметно ниже: Германия – 24 аптеки, Венгрия и Великобритания – по 22 аптеки, Австрия – 16 аптек, Дания – 8 аптек [11, С.102].

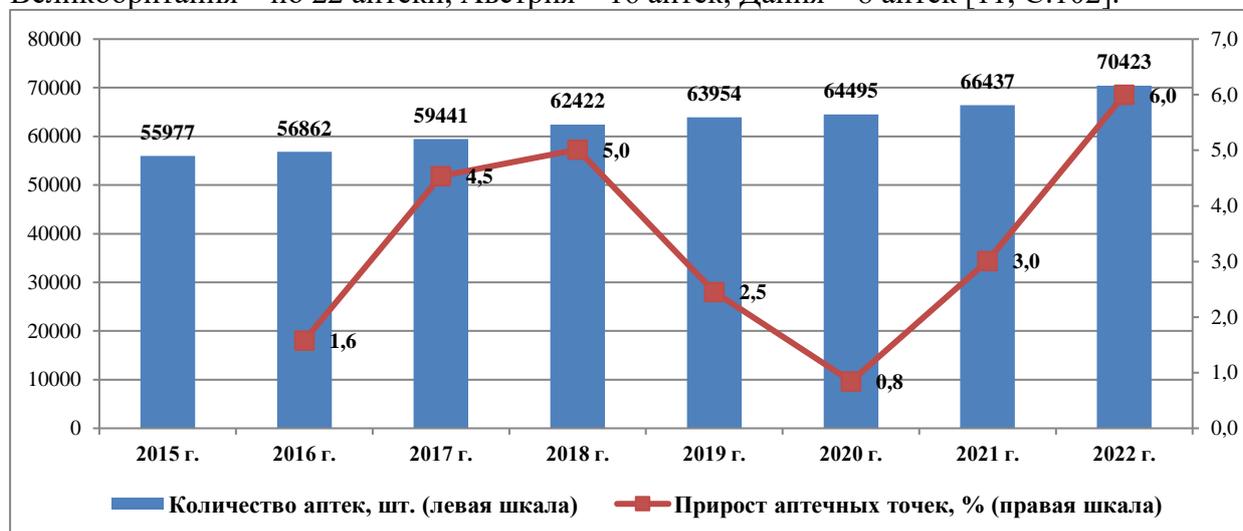


Рис. 1 – Динамика количества аптечных точек на фармрынке России в 2015 – 2022 гг.

Источник: составлен автором на основе данных DSM Group [11, С.100]

Таким образом, плотность аптечных точек в России уже является значительной, что требует ограничения дальнейшего роста сетей на рынке, где уровень концентрации капитала в аптечной рознице не снижается: в 2022 г. ТОП-20 сетей заняли 57% рынка против 54,6% в 2021 г. (+1,4%, рис. 2).

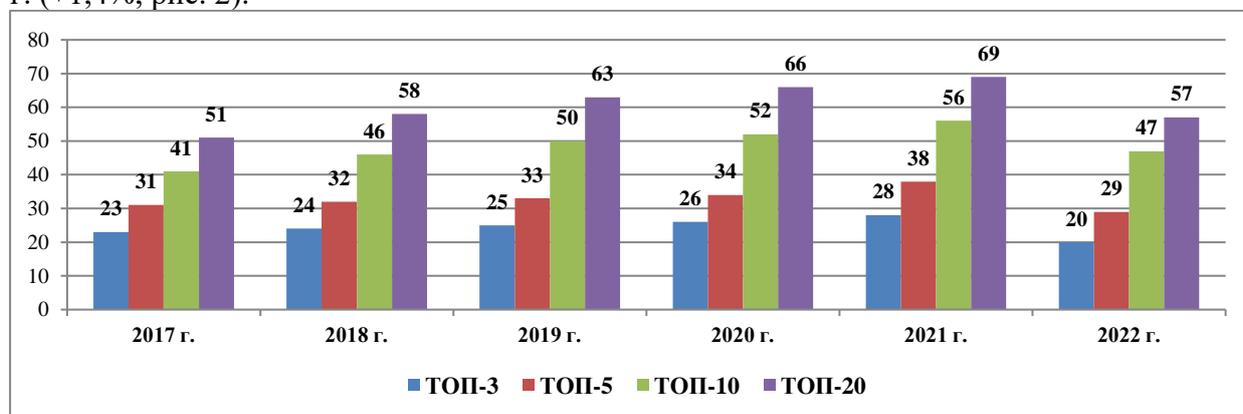


Рис. 2 – Концентрация капитала аптечных сетей в фармацевтической рознице в 2017 – 2022 гг., %

Источник: составлен автором по данным DSM GROUP [11, С.100; 10, С.103; 9, С.101].

Как видно из рис. 2 коэффициент концентрации вырос как в группе ТОП-3 аптечных сетей с 23% в 2017 г. до 28% в 2021 г., так и в группе ТОП-20 с 51% до 57%, что указывает на системное укрупнение сетевых операторов аптечной структурированной розницы.

Динамика продаж ТОП-20 сетей в 2020-2022 гг. была положительной за вычетом агрегированных данных по сетям Эркафарм и Мелодия здоровья и сети «Аптека-Таймер», которые сократили выручку. В рейтинг ТОП-20 по итогам 2022 г. не вошла ассоциация АСНА, которая в 2021 г. и 2022 г. занимала лидирующую позицию среди сетей: выручка сети увеличилась на 13% в 2020 г. и осталась неизменной по итогам 2021 г., что отражает ограниченные возможности роста небольших аптек (АСНА объединяет 17 тыс. участников с

общим оборотом 15,8% аптечного рынка) в условиях продолжающейся консолидации фармацевтической розницы, которая расширяет долю и «забирает» продажи даже на растущем рынке (в 2022 г. аптечный сегмент показал +15% к 2021 г.) [11 С.2].

Таблица 1 – Динамика роста товарооборота ТОП-20 аптечных сетей в 2020-2022 гг. (рейтинг составлен по итогам 2022 г.)

	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г. к 2020 г., %	2022 г. к 2021 г., %
Ригла	94,4	112,6	133,4	19,3	18,5
Апрель	52,1	78,3	112,4	50,3	43,6
ИРИС	50,3	70,3	85,1	39,8	21,1
Объединенная АС ЭРКАФАРМ и МЕЛОДИЯ ЗДОРОВЬЯ	93,1	89	80,8	-4,4	-9,2
Аптечная сеть "36,6"	60	53,1	67,3	-11,5	26,7
Нео-Фарм	51,5	56,9	67,2	10,5	18,1
Имплозия	50,6	52,5	64,6	3,8	23,0
Вита	46,9	49,1	59,3	4,7	20,8
Планета здоровья	59,5	51,3	57,5	-13,8	12,1
Фармленд	35,5	45,2	54,4	27,3	20,4
Е-аптека	11	17,9	26,7	62,7	49,2
Максавит	21	22,3	24,8	6,2	11,2
Здоров.ру	16,1	17,6	19,5	9,3	10,8
Фармацевт+	14,2	17,2	18,9	21,1	9,9
Алоэ	7,4	12	16,1	62,2	34,2
Аптека Невис	13,1	14,3	15,8	9,2	10,5
Губернские аптеки	12,7	14,2	15,2	11,8	7,0
Аптека-Таймер	18,1	15,6	14,7	-13,8	-5,8
Магнит	12,6	13,5	14	7,1	3,7
Идея	10,8	11	13	1,9	18,2

Источник: составлена автором по данным DSM GROUP [11, С.103; 10, С.106; 7, С.103].

Происходит перераспределение рынка, при котором крупные аптечные сети увеличивают уровень рыночного присутствия и активно инвестируют в дальнейшее расширение (меньше - присоединение, больше - открытие новых точек), создавая опорную торговую инфраструктуру для дальнейшей рыночной экспансии и пространственной диверсификации сбыта (рис. 3).

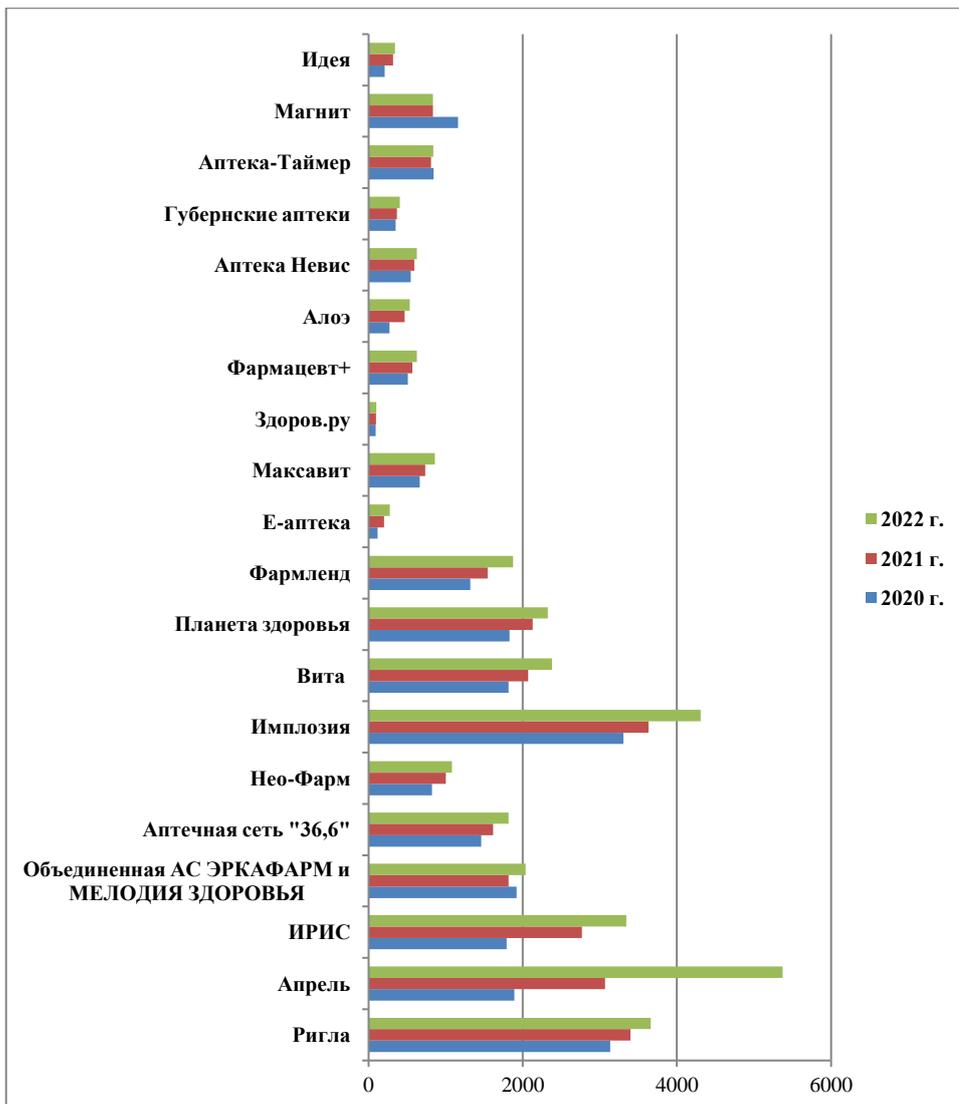
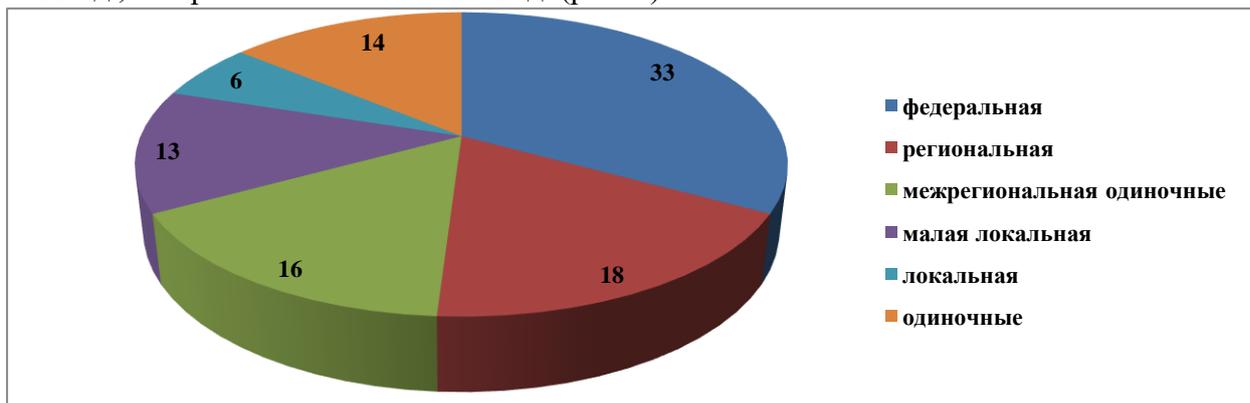


Рис. 3 – Динамика аптечных точек ТОП-20 сетей в 2020-2022 гг. (рейтинг составлен по итогам 2022 г.)

Источник: составлен автором по данным DSM GROUP [11, С.103; 10, С.106; 9, С.103].

В отличие от начальной фазы передела рынка за счет агрессивной покупки крупных аптечных компаний, сегодня динамика роста консолидированной розницы строится на органическом развитии, дополненном частичным поглощением локальных сетей, количество точек которых сокращается. Так, в июле 2022 г. относительно декабря 2021 г. число региональных аптечных точек сократилось на 291 ед., одиночных на 301 ед., малых локальных на 266 ед. и локальных на 258 ед. При этом, количество точек в федеральных сетях выросло на 2196 ед., межрегиональных – на 570 ед. (рис. 4).



Структура аптечных точек по составу в июле 2022 г.

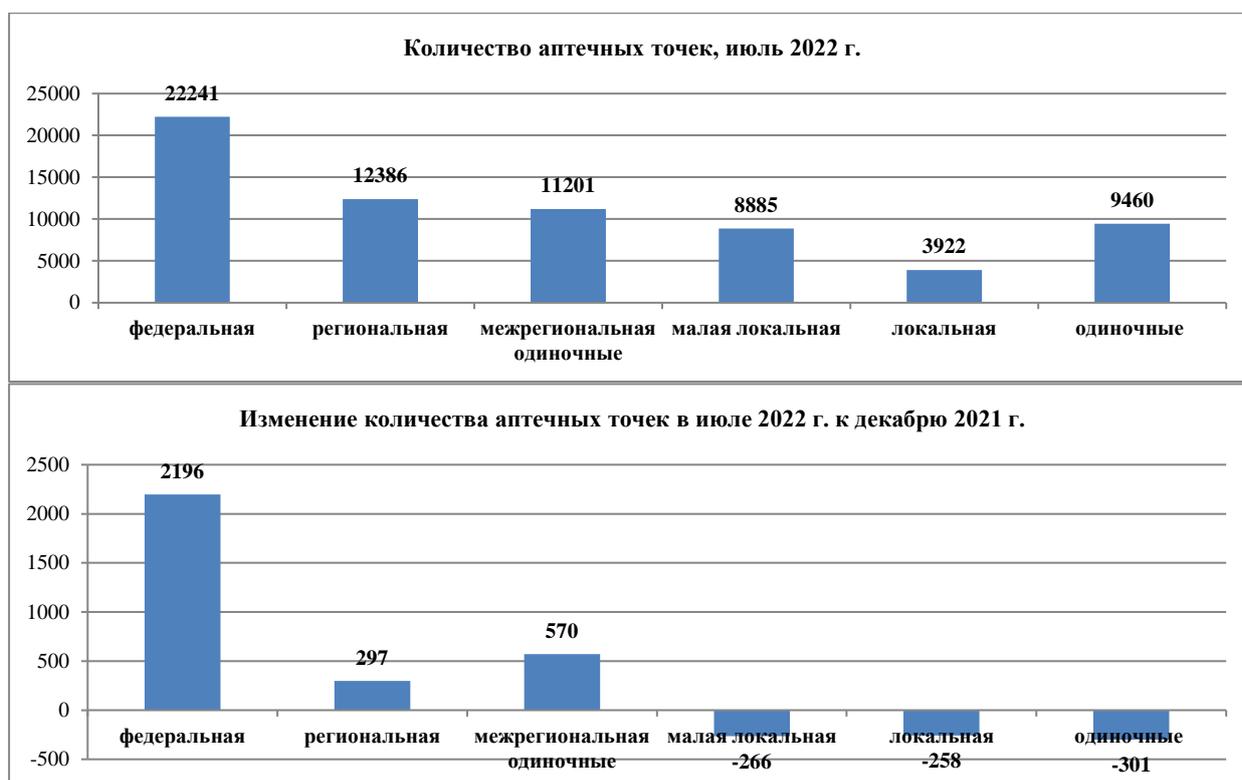


Рис. 4 – Структура и динамика количества аптечных точек по составу (состояние на июль 2022 г.) [7, С.12]

Важно отметить, что стимулированный пандемией переход части потребительского спроса в онлайн также ограничивает рыночный потенциал роста и развития малых аптек в этом канале, где значительные расходы на выстраивание логистики, создание и ведение сайта, разработку мобильных приложений могут позволить себе только крупные сети. Кроме того, «цены классической аптеки, городской или коммерческой, уже не в состоянии конкурировать с демпинговыми ценами дистрибуторов на их интернет-сервисах» [4, с.15].

Завершение фазы сокращения присутствия неформатированной розницы сменяет органический рост количества аптечных точек в крупных федеральных и межрегиональных сетях.

По итогам января-июня 2023 г. ТОП-10 сетей расширились на 1800 аптечных точек. Основа их роста – органическое расширение при малой доле поглощений: в частности, присоединение «Ригла», которая летом 2023 г. приобрела краснодарскую сеть «Трик-Фарм» (5 точек) и небольшую сеть «Фарм» в Приморье (31 точка) [1].

То есть рост фармритейла опирается на «естественное» открытие за счет покупки точек, которые узнаваемы посетителями-пациентами при такой оптимальной локации, когда любые другие решения в части экспансии и пространственного размещения оказываются менее выгодными.

Важно отметить, что несмотря на конъюнктурное увеличение потребности в препаратах с начала 2022 г., общее состояние экономики и спросовые ограничения не способствуют развитию розничной фармации, индикатором чего является снижение скорости открытия новых аптек [1]:

- с 1 января 2023 г. аптечная розница увеличилась на 740 «точек» (+123,3 аптечных учреждения в мес.);

- в 2022 г. она прибавляла по 346 аптек ежемесячно, а в 2021 г. – примерно 288 «точек»; в мае-июне 2023 г. количество новых аптечных учреждений оказалось меньше численности закрывшихся.

Определенное торможение испытывает и процесс институционального обновления коммерческого аптечного сегмента. В части развития маркетинговых союзов и ассоциативных объединений можно выделить покупку АСНА 50%-й доли производителя-партнера «Ранкоф»,

продвижением противопростудных препаратов которого ассоциация занималась в течение трех лет.

В целом, скорость открытия новых аптек снизилась до минимального уровня после завершения периода ковидной пандемии. В целом, все это усиливает конкурентное давление на аптечные организации малого и среднего бизнеса, которые «вымываются» с рынка.

Триггером вытеснения малых аптек выступает наращивание экономической нагрузки на малые аптеки (отмена ЕНВД и др.), введение обязательной маркировки, ограниченные меры поддержки в рамках ОКВЭД «торгового профиля», что изменяет структуру издержек и снижает рентабельность продаж.

Как отмечает Сумишевская М., «независимые аптеки и маленькие аптечные сети – размером от двух до четырех аптек – это не малый бизнес, а микробизнес» [8, с.15]. Именно этот формат «аптека у дома» поставлен в сложное положение: после отмены ЕНВД микробизнес оказался под угрозой исчезновения, т.к. новое налоговое бремя оказалось для него непосильным. Именно фискальная норма резко увеличила разрыв в рентабельности работы малых аптек и крупных и средних сетей, которые получают маркетинговый доход, позволяющий сформировать объемную рублевую маржу для прибыли.

Разная по структуре доходная база при одинаковом налоговом режиме поставила «гигантов рынка» и микропредприятия в разные условия, в которых конкуренция становится невозможной.

Таким образом, происходит структурная трансформация ритейла, где рыночная власть постепенно переходит к крупным игрокам. Можно предположить, что торможение процесса институционализации фармынка в розничном сегменте может быть реализовано на законодательном уровне через введение системы ограничений:

- введение реестра фармацевтических и медицинских работников, что ограничит возможности открытия новых аптек, в которых могут работать только сотрудники, внесенные в реестр;

- обновленное в марте 2022 г. «Положение о лицензировании фармдеятельности» исключает возможность открытия для ИП более одной аптеки;

- возможен возврат Госдумы к обсуждению идеи об ограничении размера сетей (предполагает не только ограничение рыночной доли сети, но и размера маркетинговых бонусов).

Таким образом, расширение доли аптечных сетей, увеличение доли СТМ в ассортиментной матрице, релокация торговых точек в сторону снижения пространственной плотности их размещения будут усиливать их переговорную позицию.

В перспективе это приведет к смещению центра накопления стоимости в розничной звено. Потенциал таких корректировок в крупных сетях резко отличен от развития малых форм аптечной розницы в региональной периферии. Характерные для нее слабый спрос, малые партии СТМ на небольших производственных площадках, транзакционные издержки контрактации будут усиливать фрагментацию коммерческого сегмента, роль франшизы, маркетинговых союзов и развития компетенций как фактора эффективной конкурентной дифференциации малых аптечных сетей и единичных аптек.

Список источников

1. Алтайская Е. Итоги I полугодия. Почему редуют ряды аптечных учреждений? // Фармацевтическая газета «Московские аптеки. URL: <https://mosapteki.ru/material/itogipolugodiya-pochemu-redeyut-ryady-aptechnyx-uchrezhdeniyo-16669> (дата обращения: 04.09.2024).
2. Вирин Ф., Исанин К., Меженский И., Паршикова Н., Черногорцева С. ePharma в реалиях российской нормальности // Digital Brand Day. URL: https://adindex.ru/assets/specprojects/content_presentation/2022_05/304396_presentation.pdf (дата обращения: 12.05.2024.)
3. Графова Т.О., Яковенко В.А., Кононов А.Н. Импортозамещение и санкционная перестройка отечественной фарминдустрии // Экономические науки. 2023. № 229. С. 485-492.

4. Микитянская Я. Главное условие сохранения аптек – снизить налоговое бремя // Фармацевтическая газета «Московские аптеки. URL: <https://mosapteki.ru/material/glavnoe-uslovie-soxraneniya-aptek-snizit-nalogovoe-bremya-15348> (дата обращения: 04.09.2024).
5. Радаев В.В. Как организуется рыночное взаимодействие / В.В. Радаев. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010.
6. Радаев В.В. Кому принадлежит власть на потребительских рынках: отношения розничных сетей и поставщиков в современной России / В.В. Радаев ; Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2011.
7. Структурные преобразования фармрынка. Будущее и реальность. 9 месяцев 2022 // Одиннадцатый форум финансовых директоров фармацевтического бизнеса Pharma. 24 ноября 2022 г. По данным DSM GROUP. URL: https://dsm.ru/news-reports/?PAGEN_2=3 (дата обращения: 11.09.2024).
8. Сумишевская М. При снижении УСН аптека справится и с остальными проблемами // Фармацевтическая газета «Московские аптеки. URL: <https://mosapteki.ru/material/pri-snizhenii-usn-apteka-spravitsya-i-s-ostalnymi-problemami-15350> (дата обращения: 12.09.2024).
9. Шуляк С. Фармацевтический рынок. 2020 // По данным исследований DSM GROUP. URL: <https://dsm.ru/upload/iblock/cf9/cf90a8be2be6374d636c6cc65bc96860.pdf> (Дата обращения: 11.09.2024).
10. Шуляк С. Фармацевтический рынок. 2021 // По данным исследований DSM GROUP. URL: <https://dsm.ru/docs/Report2021RU.pdf> (Дата обращения: 05.05.2024)
11. Шуляк С. Фармацевтический рынок. 2022 // По данным исследований DSM GROUP. URL: https://dsm.ru/docs/analytics/Annual_report_2023_rus.pdf (дата обращения: 10.08.2024).

Информация об авторе

Кононов Андрей Николаевич, ст. преподаватель кафедры «Экономическая теория и международные экономические отношения» Ростовского филиала Российской таможенной академии, аспирант кафедры «Экономика, учет и анализ» Ростовского государственного университета путей сообщения (РГУПС), г. Ростов-на-Дону, Россия

Information about the author

Kononov Andrey Nikolaevich, Senior Lecturer at the Department of Economic Theory and International Economic Relations of the Rostov Branch of the Russian Customs Academy, Postgraduate student at the Department of Economics, Accounting and Analysis of the Rostov State University of Railway Transport (RGUPS), Rostov-on-Don, Russia