

# Кризис и немножко нервно

## Рейтинг российских фармацевтических дистрибьюторов по итогам I—III кварталов 2014 г.



RNC Pharma – Методика рейтинга фармдистрибьюторов

С начала текущего года оптовые компании работали в относительно комфортных условиях. Несмотря на кризисные ожидания, спрос сохранялся на достаточно высоком уровне — по итогам года среднерыночные темпы роста, скорее всего, превысят 8%. Но рыночная конъюнктура при этом далеко не оптимистична. В числе основных негативных факторов — заметное увеличение стоимости кредитных ресурсов, а также резкие колебания курса национальной валюты. Влияние этих рисков на активность развития оптовых компаний в полной мере реализуется, вероятно, только в будущем году, но первые признаки надвигающегося кризиса уже налицо.

**Николай Беспалов, Павел Расщупкин, аналитическая компания RNC Pharma**

Показательно, что первые 9 месяцев т.г. стали не слишком успешными для наиболее крупных оптовиков. В частности, вся тройка лидеров демонстрирует снижение рыночных долей. Но действительно серьезные проблемы наблюдаются у компаний «второго эшелона», скажем, доля финской Oriola за год просела сразу на 1,5%, менеджмент уже всерьез рассматривает возможность продажи активов компании в России. Аналогичные проблемы испытывают и другие дистрибьюторы. Впрочем, последует ли за этим волна слияний, учитывая уровень рентабельности в отрасли, большой вопрос. Пример альянса «СИА Интернейшнл» и «Р-Фарм» может оказаться скорее исключением из правил.

### Выписка отсрочек

Наступления кризиса на фармрынке многие ждали еще с конца прошлого года. Тем не менее развитие рынка на

протяжении большей части текущего года пока не позволяет говорить о том, что рынок сталкивается со значимым уменьшением спроса. Наилучшие темпы показывает госпитальный сегмент рынка, правда, рост здесь в значительной степени простимулирован увеличением закупок в конце прошлого года, когда ЛПУ готовились к переходу на работу в условиях нового ФЗ «О контрактной системе». Развитие розницы, которая обычно выступает главным драйвером рынка, пока идет куда более скромными темпами и в основном связано с процессами перераспределения спроса на приобретенные более дорогой продукции. Сегмент льготного лекарственного обеспечения в условиях довольно активных процессов импортозамещения пока стагнирует, и предпосылки на будущий год таковы, что этот процесс будет только усугубляться.

Между тем кризис, давший участникам рынка своеобразную отсрочку, в будущем году может разразиться уже в полную силу. Дешевоющая нефть предполагает необходимость экономии бюджетных средств, а значит, на увеличение объемов закупок ЛП в сегментах с госфинансированием едва ли можно рассчитывать. Розница в свою очередь будет испытывать давление в связи с девальвационными факторами, которые в условиях высокой импортозависимости неизбежно скажутся на уровне цен и, соответственно, на показателях спроса на рынке.

Помимо этих очевидных факторов на активности потребителей опосредованно будет отражаться и замедление темпов развития экономики, за которым последует уменьшение доходов (и расходов) населения. Очень серьезно на бизнесе оптовиков может



Комплексный рейтинг фармдистрибьюторов РФ по итогам I—III кв. 2014 г.						
Категория оборота	Категория географического охвата*	Рейтинг	Дистрибьютор	Расположение центрального офиса	Аффилированная аптечная сеть/ Аптека	Рейтинговый показатель (балл)
R1	R1-fed	1	Катрен	Новосибирск	«Мелодия здоровья»	85,9
		2	Протек	Москва	«Ригла»	83,4
		3	Пульс	Химки	«Аптека Форте»	70,6
		4	СИА Интернейшнл**	Москва	«Аптека СИА»	69,7
		5	Alliance Healthcare Rus	Москва	«Алфегга Аптека»	61,2
		6	РОСТА	Москва	«Радуга», «Первая Помощь»	57,9
		7	Р-Фарм	Москва	-	55,6
		8	Oriola	Москва	«Старый Ленарь» включая «О3 Аптека»	49,1
R2	R2-fed	1	Евросервис	Москва	«Евросервис»	81,1
		2	ПрофитМед	Москва	-	77,4
		3	Империя-Фарма	С.-Петербург	«Доктор Столетов», «Озерки»	61,3
		4	Гранд-Капитал	Москва	-	55,5
		5	Витта компани	Москва	«Аптека Диалог»	49,7
		6	Ирвин 2	Москва	-	43,8
R2	R2-mreg	1	Фармкомплект**	Н.Новгород	Farmani	75,3
		2	Биотэк**	Москва	«Биотэк»	68,4
		3	БСС	С.-Петербург	«Эдифарм»	58,6
R2	R2-loc	1	Годовалов	Пермь	«Аптека-Таймер»	89,8
		2	Фармимэкс	Москва	«Медилон-Фармимэкс»	76,9
		3	Здравсервис	Тула	«Твой доктор»	47,8
R3	R3-mreg	1	Агроресурсы	Кольцово	«Моя аптека»	94,1
		2	Лекрус	Москва	«Аптека Лекрус»	60,1
		3	Северо-Запад	С.-Петербург	Аптечная сеть холдинга «Северо-Запад»	51,4
		4	Надежда-Фарм**	Москва	-	47,0
		5	Фармацевт	Ростов-на-Дону	«Фармацевт Плюс»	40,3
		6	Ланцет	Москва	-	38,9
		7	Авикон-Мед	Москва	-	38,6
		8	Болеар	Москва	-	37,3
R3	R3-loc	1	Медчеста-М	Ставрополь	«Медчеста Плюс»	71,4
		2	Интермедсервис	Москва	-	71,1
		3	Волгофарм	Волгоград	«Волгофарм»	68,2
		4	Таттехмедфарм**	Казань	«Таттехмедфарм»	63,0
		5	Фарм СКД	Самара	«Волжская аптека»	50,5
		6	АСТИ фармацевтика	Ростов-на-Дону	-	49,9
		7	Арал плюс**	Одинцово	«Аптека №1»	48,7
		8	Пермфармация	Пермь	«Пермфармация»	42,8
		9	Авеста Фармацевтика**	Москва	«Желаем здоровья»	42,4
		10	Брянсфармация	Брянск	«Брянсфармация»	41,6
		11	Мединторг**	Москва	-	41,1
		12	Липецкфармация	Липецк	«Липецкфармация»	40,0
		13	Фарм-Трэйд	Ставрополь	-	39,9
14	Медсервис-регион	Челябинск	-	39,4		
15	Балтимор	Москва	-	33,1		
16	Ульяновсфармация	Ульяновск	«Ульяновсфармация»	33,0		
17	Бурят-Фармация	Улан-Удэ	«Бурят-Фармация»	28,9		
18	Медикал Лизинг-Консалтинг**	Москва	-	24,8		
19	Воронежфармация	Воронеж	«Воронежфармация»	22,9		
20	Тамбовфармация	Тамбов	«Тамбовфармация»	22,9		
21	Восток-Фарм	Ростов-на-Дону	-	22,2		

\* Расшифровка категорий: R1, R2, R3 — категоризация по обороту компаний (см. методику на сайте «ФВ»). В категории географического охвата учитываются только регионы прямых поставок: fed — федеральный дистрибьютор; mreg — мультирегиональный дистрибьютор; loc — локальный дистрибьютор  
\*\* Экспертная оценка

Источник: RNC Pharma

Таблица 1

ТОР25 фармдистрибьюторов РФ с наибольшим товарооборотом по итогам I—III кв. 2014 г.

Рейтинг	Дистрибьютор	Расположение центрального офиса	Показатель объема продаж относительно лидера			
			Валовые отгрузки	Отгрузки конечным получателям	ЛП	не ЛП
1	Катрен	Новосибирск	1,000	1,000	1,000	1,000
2	Протек	Москва	0,980	0,858	0,984	0,959
3	РОСТА	Москва	0,697	0,807	0,787	0,200
4	СИА Интернейшнл*	Москва	0,629	0,531	0,712	0,170
5	Alliance Healthcare Rus	Москва	0,484	0,503	0,491	0,442
6	Р-Фарм	Москва	0,456	0,411	0,528	0,060
7	Пульс	Химки	0,441	0,487	0,475	0,253
8	Oriola	Москва	0,255	0,286	0,279	0,121
9	Фармкомплект*	Н. Новгород	0,210	0,198	0,213	0,192
10	БСС	Санкт-Петербург	0,128	0,142	0,136	0,083
11	ПрофитМед	Москва	0,121	0,080	0,107	0,197
12	Евросервис	Москва	0,107	0,097	0,125	0,007
13	Фармимэкс	Москва	0,106	0,020	0,095	0,167
14	Империя-Фарма	Санкт-Петербург	0,106	0,091	0,121	0,019
15	Годовалов	Пермь	0,091	0,068	0,065	0,238
16	Биотэк*	Москва	0,086	0,092	0,094	0,039
17	Ирвин 2	Москва	0,072	0,045	0,081	0,024
18	Гранд-Капитал	Москва	0,059	0,035	0,067	0,019
19	Медэкспорт	Омск	0,051	0,054	0,051	0,050
20	Витта компани	Москва	0,048	0,022	0,054	0,016
21	Здравсервис	Тула	0,043	0,041	0,046	0,031
22	Интермедсервис	Москва	0,042	0,041	0,048	0,005
23	Агроресурсы	Кольцово	0,041	0,035	0,033	0,086
24	Волгофарм	Волгоград	0,041	0,030	0,031	0,094
25	Лекрус	Москва	0,035	0,028	0,040	0,012

\* Экспертная оценка

Источник: RNC Pharma

Таблица 2

сказаться и рост ставок по кредитам, который стал прямым следствием одной из санкционных мер западных стран. Уменьшается доступность для оптовиков и такого инструмента, как банковские гарантии, — растет количество отказов в предоставлении гарантий, повышаются размеры комиссий за эту банковскую услугу. При всем этом перспективы развития ситуации на украинском направлении и, как следствие, уровень напряженности в отношениях с западными партнерами остаются весьма туманными, а значит, и на близкое улучшение ситуации в финансовой среде рассчитывать пока не приходится.

Во многом описанный сценарий и стал причиной тех заявлений, которые сделал в начале октября менеджмент Oriola. В частности была озвучена возможность продажи бизнеса компании, более того — на различные подразделения уже появились претенденты в лице собственников сети A.v.e. Group. Между тем финская компания далеко не единственный дистрибьютор, который по итогам 9 месяцев т.г. испытывает серьезные сложности. Значительно ухудшились рыночные позиции у всех компаний первой тройки: «Катрен», «Протек» и «РОСТА» показывают синхронное снижение рыночных долей. Не все благополучно у компаний второго и третьего эшелонов, которые, казалось бы, должны как раз выигрывать конкурентную борьбу у своих более крупных коллег. Наиболее сложно складывается текущий год у Oriola, немного лучше дела

ТОР10 импортеров российского фармрынка по итогам I—III кв. 2014 г.\* (руб.), %

Рейтинг	Компания	Доля в общем объеме поставок		Прирост объемов поставок
		I—III кв. 2014	I—III кв. 2013	
Импортер-дистрибьютор				
1	Протек	4,4	4,3	-12
2	Фармимэкс	2,3	1,5	31
3	СИА Интернейшнл	2,0	1,6	6
4	Катрен	1,9	2,8	-43
5	РОСТА	1,3	1,4	-25
6	Евросервис	0,9	1,2	-34
7	Морон	0,9	1,1	-30
8	Р-Фарм	0,9	1,5	-47
9	Пульс	0,8	1,0	-29
10	Мединторг	0,8	0,4	67
Импортер				
1	Авентис Фарма	6,4	4,8	13
2	Галена Фарм	4,4	3,2	19
3	Протек	4,4	4,3	-12
4	Никомед Дистрибьюшн	3,9	3,1	8
5	Эбботт Лабораториз	3,6	3,9	-21
6	Байер	3,5	2,6	18
7	Пфайзер	3,5	2,8	6
8	Берлин-Хеми АГ	3,4	3,9	-25
9	Шеринг-Плау	2,9	3,8	-33
10	Лек	2,8	4,3	-45

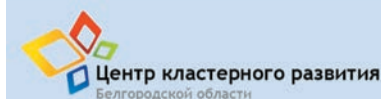
\* Предварительные данные

Источник: RNC Pharma

Таблица 3

Окончание на стр. 18

## Новости компаний



### К 2025 г. в Белгородском биофармкластере планируется создать дополнительно 652 рабочих места

В соответствии с Концепцией кластерного развития Белгородской области, в марте 2014 г. создан кластер биофармацевтики, в который вошло 19 производственных предприятий биофармацевтической и биотехнологической отраслей, вузы и научно-исследовательские центры региона.

В состав биофармацевтического кластера вошли следующие фармкомпании

– Группа компаний «ПИК-ФАРМА», одна из первых инновационных отечественных фармацевтических компаний. Основные торговые марки: Пантогам, Аксамон, Никорандил, Кординик, Карнидетин, Габапентин, Дибикор, Кудевита.

– ООО «ЭдвансФармасьютикалс», занимается производством противотуберкулезных средств, антибиотиков и препаратов других фармакологических групп, имеющих самые высокие международные стандарты качества: WHO GMP; US FDA. Основные торговые марки: Екокс, Капоцин, Коксерин, Коксерин плюс, Мак-Пас, Мак-пас плюс, Маклево, Макокс, Макрозид, Офломак, Протомид, Теризидон + Пиридоксин – Мак, Теризидон-Мак, Тубосан, Форкокс, Фтизамакс, Этомид.

– ОАО «Верофарм», ведущая российская фармкомпания-производитель, известная в нашей стране и за рубежом как один из крупнейших российских производителей дженериков, а также онкологических препаратов и медицинских пластырей. Основные торговые марки: Бактерицидный лейкопластырь Верофарм, Бетавер, Пиридоксин, Ксилен, Ирунин, Релаксон, Сиозам, Слабилен, Фактив.

– ООО «Полисинтез» создано на базе Белгородского витаминного комбината, одного из крупнейших предприятий химико-фармацевтической промышленности в Европе. Основные торговые марки: Амналон, Аминокaproновая кислота, Аскорбиновая кислота, Бетакаротин, Димедрол, Метионин, Метилгурацил, N-Метилглюкамин, Натрия цитрат, Никотинамид, Рибоксин, Янтарная кислота.

– ООО «Сэлвим» производит иммуномодулятор с зарегистрированным иммуномодулирующим и противовоспалительным действием Галавит.

В рамках кластера в течение 2015—2025 гг. планируется создать дополнительно 652 новых рабочих места, освоить производство новых оригинальных препаратов, значительно нарастив долю отечественных препаратов на российском рынке.

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

### Генеральный директор аптечной сети «Первая помощь» покидает свой пост

Александр Семенов объявил о своем уходе с поста генерального директора объединенной аптечной сети «Первая помощь» и вице-президента ГК «РОСТА». Мотивом для принятия такого решения в эксклюзивном интервью «ФВ» г-н Семенов указал личные семейные обстоятельства. «Моя сфера интересов не ограничивается фармбизнесом — важно расширять горизонты и узнавать что-то новое», — отметил г-н Семенов в одном из своих интервью.

Александр Семенов возглавил ЗАО «Первая помощь» весной 2013 г., когда объединились межрегиональные сети «Первая Помощь» и «Радуга», принадлежащая фармацевтической группе «РОСТА». По данным RNC Pharma, по итогам I—III кварталов 2014 г. сеть «Радуга» (включая «Первую помощь») в комплексном рейтинге аптечных сетей заняла 2-е место, в TOP25 аптечных сетей и ассоциаций РФ с наибольшим товарооборотом — 6-е.

Окончание. Начало на стр. 16

идут у «Империи Фармы». Акционеры последней, очевидно, понимают, что рентабельность опта не идет ни в какое сравнение с аналогичным показателем для розницы и производства, так что приоритеты развития в группе вряд ли выстраиваются в сторону дистрибуции. В минусе пока «БСС» и «Биотэк», но сложности у этих двух игроков не столь критичны, и по итогам года ситуация может выправиться, тем более что тот же «БСС» активно занимается развитием.

**Сделки — это для равных**

Питерский «БСС» давно вынашивает планы по расширению географии присутствия и за последние несколько лет действительно сделал серьезный шаг в регионы. На протяжении III квартала т.г. компания активно скупала выставленные на продажу активы бывшей «Аптеки 36,6», после закрытия сделки собственная аптечная сеть дистрибьютора будет состоять более чем из 100 аптечных учреждений. Но это скорее приятное дополнение к новым филиалам, которые оптовик открывал на протяжении всего года. В актив компании добавились новые склады сразу в четырех регионах, с учетом сопредельных территорий дистрибьютор может рассчитывать увеличить присутствие минимум в 12 субъектах Федерации.

Постоянным ньюсмейкером 2014 г. является и «Р-Фарм». Однако в начале ноября компания удивила даже бывалых игроков — дистрибьютор планирует приобрести контрольный пакет акций некогда крупнейшего российского оптовика «СИА Интернейшнл», который, к слову, в последние годы переживал нелегкий этап развития: несмотря на активный рост выручки рентабельность постепенно снижалась — компанию вытесняли с рынка прямых поставок, оптовик все в большей степени играл на поле вторичной дистрибуции. Уход из жизни основателя компании поставил наследников перед необходимостью привлечения к управлению бизнесом новой активной команды. И в данном случае «Р-Фарм» — выбор хороший во всех отношениях.

Несмотря на проснувшийся интерес к объединительным процессам в сфере оптовой торговли ЛПУ, сделка «Р-Фарм» и «СИА Интернейшнл» вряд ли станет

ТОР15 фармдистрибьюторов по доле рынка отгрузок конечным получателям ЛС (с учетом льготных поставок) по итогам I—III кв. 2014 г. (руб.), %

Рейтинг	Дистрибьютор	Центральный офис	Доля на рынке отгрузок конечным получателям	
			I—III кв. 2014	I—III кв. 2013
1	Катрен	Новосибирск	15,9	16,4
2	Протек	Москва	13,6	14,7
3	РОСТА	Москва	12,8	13,1
4	СИА Интернейшнл*	Москва	8,7	8,3
5	Alliance Healthcare Rus	Москва	8,0	7,8
6	Пульс	Химки	7,7	5,8
7	Р-Фарм	Москва	6,5	5,8
8	Oriola	Москва	4,6	6,1
9	Фармкомплект*	Н. Новгород	3,4	2,5
10	БСС	С.-Петербург	2,3	2,5
11	Евросервис	Москва	1,5	1,5
12	Империя-Фарма	С.-Петербург	1,4	2,1
13	Биотэк*	Москва	1,4	1,5
14	ПрофитМед	Москва	1,3	1,2
15	Годовалов	Пермь	1,1	0,9

\* Экспертная оценка

Источник: RNC Pharma

Таблица 4

началом большой консолидационной волны, пример которой мы наблюдаем в последнее время, скажем, в сфере фармрозницы. Бизнесы этих двух дистрибьюторов идеально дополняют друг друга — «СИА» сильна в рознице, «Р-Фарм» традиционно считается ключевым игроком на рынке госзакупок. Таким образом, новый альянс получает возможность диверсификации основных направлений работы, повышая, в конечном счете, устойчивость бизнеса объединенной структуры.

Если предположить, что дело дойдет до массовой продажи оптовых бизнесов, то с покупателем на такие активы могут возникнуть серьезные сложности. Эффективность дистрибуции как бизнеса тесно завязана на широте и эффективности работы филиальной сети компаний. Действующим игрокам покупать дополнительные склады в Москве и Санкт-Петербурге особого смысла нет, наличие филиалов для большинства крупных игроков в этих регионах являлось обязательным условием развития. Тем более что в большинстве случаев у оптовиков остаются возможности по развитию ресурса соб-

ственных складских мощностей, в т.ч. за счет автоматизации, чем многие и занимались на протяжении последних трех-пяти лет.

Другое дело клиентская база, но тут конкурентная борьба ведется не один год, методы ее всем хорошо известны, при том, что потенциальные объекты продажи в этой борьбе и так проигрывают. Какие-то уникальные отношения с сетями есть только в отдельных случаях, и едва ли они смогут стать серьезным стимулом для покупки оптового бизнеса.

Очевидно, именно поэтому в рамках сделки по продаже своего российского подразделения Oriola оптовый бизнес был оценен в довольно символическую сумму. Понятно, что A.v.e. Group едва ли собирается самостоятельно заниматься дистрибуцией как отдельным бизнесом. Скорее всего, дистрибьюторские активы продавались в виде своеобразного дописка к аптечному бизнесу финской компании. Будущее же оптовых мощностей в составе A.v.e. Group будет связано либо с развитием собственной логистики под нужды растущей сети, либо склады будут рас-

проданы так же, как это происходило с региональными подразделениями «Аптеки 36,6».

Рыночная конъюнктура сейчас тоже не благоприятствует привлечению инвесторов — как портфельных, так тем более и профильных зарубежных. Так что в ближайшее время в оптовом сегменте вполне вероятно банкротство отдельных компаний. При этом текущее снижение темпов роста или рыночных долей у отдельных компаний, разумеется, не стоит воспринимать как знак к скорым проблемам у оптовика — проблемы у многих внешне благополучных компаний носят фундаментальный характер, так что последствия их могут оказаться несколько неожиданными.

Важно понимать, что в текущем виде кризис, даже если брать во внимание определенные политические предпосылки этого явления, вряд ли может затянуться на длительный период времени. Если ориентироваться на факторы макроэкономические, такие как движение цен на энергоносители, то чем дольше будет продолжаться падение, тем большего скачка цен можно ожидать в перспективе — запасы легкоизвлекаемой нефти истощаются, а инвестиции в разработку новых месторождений в момент значительного снижения цен, очевидно, будут замедляться.

На фармрынке поводов для позитивного прогноза тоже более чем достаточно. В числе факторов роста — завершение перехода на GMP, вытеснение с рынка традиционной продукции, переход на страховое механизма лекарственного обеспечения, формирование новых моделей финансирования ЛПУ, наконец, появление новых поколений ЛПУ. При всем этом период кризиса, очевидно, переживут не все игроки, так что уровень концентрации в сфере оптовой торговли в обозримом будущем будет только повышаться.

Сравнение прироста объемов дистрибьюторов по каналам сбыта, I—III кв. 2014/I—III кв. 2013 г., %

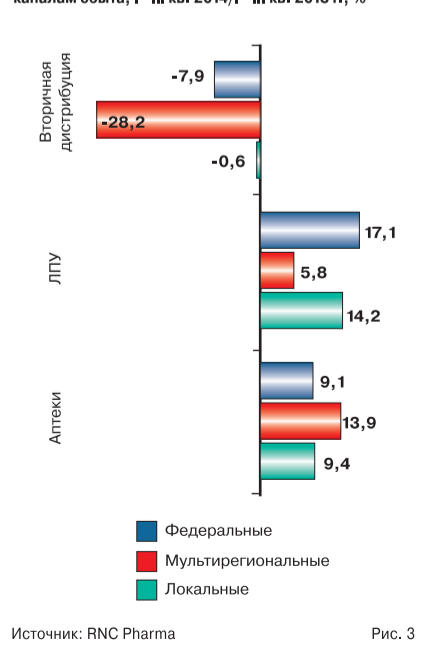


Рис. 3

Динамика изменения структуры поставок дистрибьюторов (прямые/вторичные), %

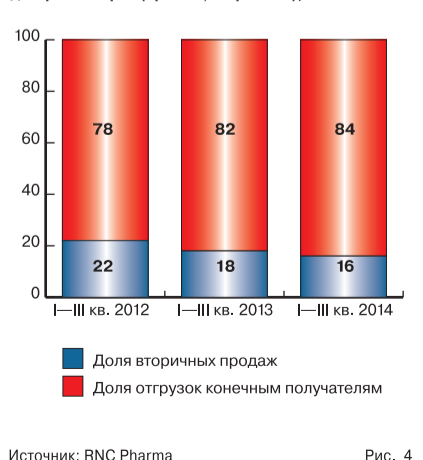


Рис. 4

Динамика структуры платежей по импортным поставкам по типу валюты, %

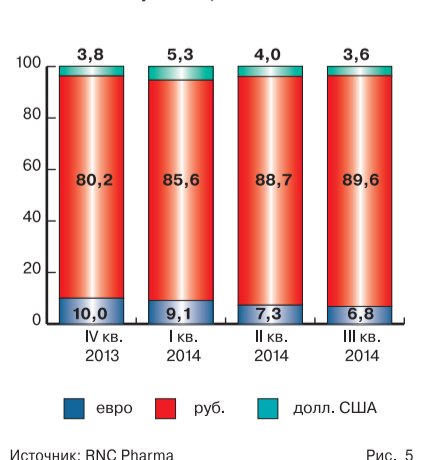


Рис. 5