

ДЕЛО НОМЕРА

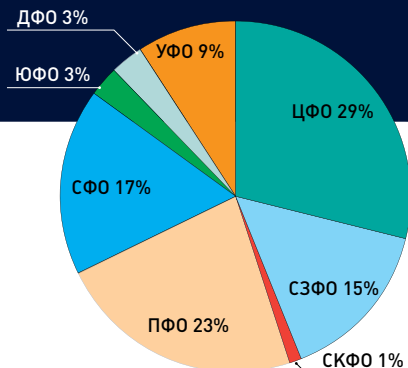
1

Совокупная выручка участников ТОП100 в 2012 году приблизилась к **300 млрд рублей**, из которых 115 млрд рублей пришлось на ТОП10



2

Наибольшее число участников ТОП100 оперирует в ЦФО, наименьшее – в СКФО



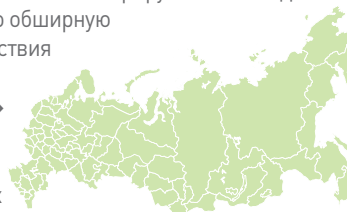
3

6

Особую позицию в рейтинге занимает питерский дискаунтер **«Озерки»**, чьи **26 точек** в совокупности дали выручку почти в **10 млрд рублей**. Среднегодовой оборот аптеки «Озерки» – почти **400 млн рублей**

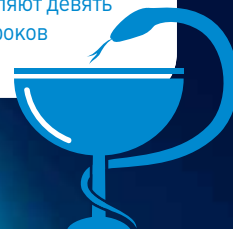
5

55% участников рейтинга оперируют лишь в одном субъекте РФ. Самую обширную географию присутствия демонстрирует **«Мелодия здоровья»** – 47 субъектов РФ во всех восьми федеральных округах



4

23 аптечные сети, попавшие в рейтинг, управляются из Москвы, причем оборот 20 из них превышает 1 млрд рублей. Санкт-Петербург в ТОП100 представляет девять игроков



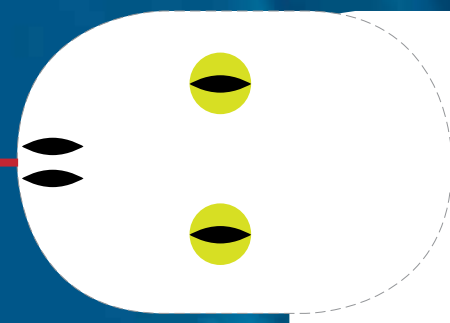
7

ТОП10 аптечных сетей, управляющих наибольшим количеством точек



8

Ни одна государственная сеть не попала в ТОП10. **ГУП «Столичные аптеки»** расположилось на 14 месте, **ГУП «Волгофарм»** – на 19-м



20.05.2013
дата публикации первого в истории отечественного фармрынка рейтинга

ТОП 100
АПТЕЧНЫХ СЕТЕЙ
России

Сто, кто идет

«Everybody lies – все врут», – говорил доктор Хаус, герой одноименного популярного сериала. Узнать реальный денежный оборот даже одной розничной аптечной сети весьма непросто. Тем более, ста крупнейших в стране. Однако добросовестный исследователь не оставит этот рынок без пристального внимания: аптечные сети растут и по количественному, и по качественному показателям. В 2011 году оборот ста крупнейших сетей составил около 200 млрд рублей, а в 2012-м уже вплотную приблизился к отметке в 300 млрд рублей. Кто входит в «золотую сотню», вы узнаете прямо сейчас из первого рейтинга **VM**.

ТЕКСТ: ОЛЬГА МАКАРКИНА

» Основа рейтинга **Vademecum** – данные исследования, проведенного нашим собственным геомаркетинговым сервисом «VM-навигатор».

Если бы речь шла о простом ранжировании на основе неких относительных индикаторов, мы бы вообще за создание такого продукта не взялись, чтобы не быть десятками в общем ряду вместе с прочими аналитическими компаниями. Мы решили построить наш рейтинг «по гамбургскому счету» – по выручке аптечных сетей. В конце концов, не будем кривить душой, аптека – хоть и специализированный, но все-таки розничный магазин, а значит, подходить к аптечным сетям нужно с той же меркой. Помимо выручки, информация систематизировалась с учетом еще двух основных показателей: количества торговых точек и среднемесячного оборота одного аптечного учреждения сети.

Работая над рейтингом, мы поняли, что если речь идет о конкретных деньгах, статистика очень быстро становится политикой.

Мы проверяли и перепроверяли всех участников Топ100 несколько раз. И часто сталкивались с одной и той же проблемой: слишком уж многие искажали информацию. Совсем нет сомнений в показателях только двух игроков – «Риглы» и «36,6», поскольку они предоставили аудированную отчетность. С остальными все оказалось гораздо сложнее.

Нередко предоставленные компанией данные о выручке заметно отличались (в большую сторону) от того, что тот же игрок указал в налоговой отчетности. Понятная человеческая слабость: хочется и на фоне коллег выглядеть солиднее, и налоги не переплатить, но нам что

делать в таком случае? Пришлось действовать сразу в нескольких направлениях: просить объяснений у самой компании, перепроверять данные по всем юрлицам сети, опрашивать бдительных конкурентов – и так по кругу, пока не добивались правды. Это был допрос с пристрастием: респонденты за годы сотрудничества с аналитическими агентствами слишком привыкли, что им просто верят на слово и не утруждаются проверкой данных.

Порой сами сети вообще отказывали нам в предоставлении какой-либо информации. Оказывается, в некоторых организациях даже фамилия генерального директора – коммерческая тайна. Но мы не отчаивались: занимались поиском аффилированных юридических лиц, дозванивались, если было нужно, директорам аптек, изучали данные информационно-аналитической системы «СПАРК-Интерфакс», собирали сведения у дистрибьюторов.

Мы принципиально отказались включать в рейтинг неформальные аптечные объединения и маркетинговые союзы, которые, по сути, не принимают участия в управлении розничным бизнесом, в том числе не имеют прямого доступа к бухгалтерской отчетности своих ассоциированных членов.

После выхода рейтинга мы рискуем оказаться в немилости не только у таких союзов. Мы были беспристрастны в оценках, но хорошо понимаем, что недовольные из числа попавших или, наоборот, не попавших в рейтинг, во-первых, обязательно будут, во-вторых, обязательно выйдут с нами на связь. А мы будем только рады. Только условимся сразу: говорите правду. ■

1 РИГЛА

🏢	ООО «Ригла»
👤	Александр Филиппов
📍	Москва
📊	17,4 млрд руб.
🍷	805
🌐	26 регионов, 6 ФО

» Сеть, входящая в ГК «Протек», по итогам 2012 года показала рост выручки на 18,8%. Рентабельность «Риглы» по показателю EBITDA увеличилась с 3,3% до 4,7%.



2 А5

🏢	ОАО «ТС Аптечка»
👤	Андрей Гусев
📍	Москва
📊	16,8 млрд руб.
🍷	1310
🌐	11 регионов, 2 ФО

» В прошлом году владельцы «А5» Роман Буздалин и Сергей Солодов были заняты поисками управленца. В «А5» отмечали, что им нужна персона узнаваемая и имеющая налаженные взаимоотношения с дистрибьюторами и производителями. В октябре 2012 года к обязанностям генерального директора приступил Андрей Гусев, руководивший прежде проектом предпринимателя Виктора Харитонина «Клиника+31», а еще ранее — аптечной сетью «Ригла». В том же 2012 году в компании было принято решение отказаться от «Социальных аптек» — одного из трех брендов, которыми оперировала «ТС Аптечка». Под брендом «Норма» продолжил развиваться дискаунт-формат, а вывеска «А5» объединила традиционные аптеки, часть которых претендует на статус премиальных.

3 АПТЕЧНАЯ СЕТЬ 36,6

🏢	ОАО «Аптечная сеть 36,6»
👤	Марина Пенькова
📍	Москва
📊	16,6 млрд руб.
🍷	842
🌐	30 регионов, 6 ФО

» За 2012 год владельцы «36,6» Сергей Кривошеев и Артем Бектемиров дважды сменили управляющего. В начале года генеральным директором УК «Аптечная сеть 36,6» был назначен Андрей Сливченко, чей приход связывали с реализацией долгосрочных задач: сокращением долга, ростом капитализации, разработкой новой стратегии развития розничного дивизиона, в частности аптек дискаунт-формата «Леко». Однако спустя девять месяцев генеральным директором была назначена Марина Пенькова, возглавлявшая до того единственный прибыльный актив компании — ОАО «Верофарм». К концу года под дискаунт-брендом «Леко» функционировала уже 181 аптека. В то же время «36,6» закрыла более 200 убыточных точек.

4 ИМПЛОЗИЯ

🏢	ООО «Имплозия»
👤	Грант Безрученко
📍	Самара
📊	13,1 млрд руб.
🍷	895
🌐	28 регионов, 4 ФО

5 ОЗЕРКИ

🏢	ООО «Аптека Озерки»
👤	Дмитрий Аникеев
📍	Санкт-Петербург
📊	9,8 млрд руб.
🍷	26
🌐	1 регион

6 ФАРМАИМПЕКС

🏢	ОАО «Фармаимпекс Групп», ООО «Аптека «Фармаимпекс» и др.
👤	Владимир Зверев
📍	Ижевск
📊	8,7 млрд руб.
🍷	349
🌐	13 регионов, 4 ФО

» ГК «Фармаимпекс» развивает сети «Бережная аптека», «Аптека от склада», «Аптека отличных цен» и «Лекарства со склада». Компания проводит перестройку розничного дивизиона, в котором вскоре должны остаться два бренда — «Бережная аптека» и «Аптека от склада». Примечательно, что компания «Фармаимпекс» начинала свою работу на фармацевтическом рынке с дистрибуции и лишь в 1998 году открыла в Ижевске первую розничную точку. В 2006 году «Фармаимпекс» осуществил полномасштабную экспансию в соседний с Удмуртией Татарстан. Сейчас предприятие управляет сетью, раскинувшейся на четыре федеральных округа.

7 РАДУГА

Юрлицо 000 «Радуга-Фарм»

Лицо компании Татьяна Малышева

Штаб-квартира Санкт-Петербург

Выручка **8,4** млрд руб.Число аптек **530**Зона охвата **21** регион, **8** ФО**8 АСНА**

Юрлицо 000 «Фарма Трейд Технологджис»

Лицо компании Александр Шишкин

Штаб-квартира Москва

Выручка **8,1** млрд руб.Число аптек **136**Зона охвата **2** региона**9 ФАРМАКОР**

Юрлицо ЗАО «Фармакор»

Лицо компании Ринат Мухамедзанов

Штаб-квартира Санкт-Петербург

Выручка **6,5** млрд руб.Число аптек **394**Зона охвата **24** региона, **4** ФО**10 СТАРЫЙ ЛЕКАРЬ & 03**Юрлицо 000 «03 Аптека»,
000 «Витим и Ко»,
000 «Заготконтора»

Лицо компании Константин Минин

Штаб-квартира Москва

Выручка **6,3** млрд руб.Число аптек **243**Зона охвата **6** регионов**11 ВИТА**

Юрлицо 000 «Вита»

Лицо компании Константин Дурнев

Штаб-квартира Самара

Выручка **6,2** млрд руб.Число аптек **431**Зона охвата **6** регионов, **2** ФО**12 КЛАССИКА**

Юрлицо 000 «Аптека Классика»

Лицо компании Лена Колесникова

Штаб-квартира Челябинск

Выручка **6,2** млрд руб.Число аптек **136**Зона охвата **2** региона**13 ФАРМЛЕНД**

Юрлицо ЗАО «Фармленд»

Лицо компании Аделя Кальметьева

Штаб-квартира Уфа

Выручка **6** млрд руб.Число аптек **230**Зона охвата **3** региона, **2** ФО**14 СТОЛИЧНЫЕ АПТЕКИ**

Юрлицо ГУП «Столичные аптеки» & ГБУЗ «ЦЛО и КК ДЗ г. Москвы»

Лицо компании Юрий Воронович & Ольга Мягкова

Штаб-квартира Москва

Выручка **5,9** млрд руб.Число аптек **244**Зона охвата **1** регион

» От ГУП «Столичные аптеки» 1 июля 2012 года отделилось ГБУЗ «Центр лекарственного обеспечения и контроля качества Департамента здравоохранения города Москвы», объединившее 76 аптек и два складских комплекса. Новое предприятие приняло на себя функции по реализации программы ОНЛС, отпуска наркотических и психотропных ЛС. Розничные точки, перешедшие в состав ГБУЗ «ЦЛО и КК ДЗ г. Москвы», теперь будут оперировать под брендом «Аптеки столицы». В свою очередь, ГУП «Столичные аптеки» готовится к акционированию.

15 ДОКТОР СТОЛЕТОВ

Юрлицо ЗАО «Эркафарм»

Лицо компании Анастасия Карпова

Штаб-квартира Москва

Выручка **5,6** млрд руб.Число аптек **386**Зона охвата **11** регионов, **4** ФО

» Группа УНИКОР и инвестиционная компания HADEN SA, действующая в интересах компании «Империя-Фарма», 18 мая 2012 года подписали соглашение о покупке компании «Эркафарм», управляющей аптечной сетью «Доктор Столетов». Сумма сделки составила \$60 млн. На момент закрытия сделки в сеть входило 403 аптечных учреждения, за следующие шесть месяцев новый собственник ликвидировал 10% от общего числа точек. Компания завершила 2012 год с убытком, невзирая на прибыль по итогам второго полугодия. Владельцы рассчитывают, что предприятие способно показать рентабельность по EBITDA на уровне 4%.

16 САМСОН-ФАРМА

ООО «Самсон-Фарма»,
ЗАО «Аврора 2000»

Самсон Согоян

Москва

5,5 млрд руб.

24

1 регион

17 ПЛАНЕТА ЗДОРОВЬЯ

ООО «Опека», ООО
«РЕОН», ООО «Арктик»,
ООО «Альфа» и др.

Александр Броварец

Пермь

5,1 млрд руб.

284

4 региона, **2** ФО

18 ПЕРВАЯ ПОМОЩЬ

ЗАО «Первая Помощь»

Александр Семенов

Санкт-Петербург

5,1 млрд руб.

173

3 региона, **2** ФО

19 ВОЛГОФАРМ

ГУП «Волгофарм»

Александр Белоконов

Волгоград

4,4 млрд руб.

70

1 регион

20 МЕЛОДИЯ ЗДОРОВЬЯ

ЗАО «Мелодия
здоровья»

Олег Арифиллин

Новосибирск

4,3 млрд руб.

310

47 регионов, **8** ФО

21 ЛАДУШКА

ООО «Фармасоциация»

Александр Шалунов

Нижний Новгород

4,2 млрд руб.

144

13 регионов, **3** ФО

» «Ладушка» имеет на рынке репутацию жесткого дискаунтера. ГК «Фармасоциация», в составе которой она работает, до 2011 года строилась в Нижнем Новгороде, развивая бренд «Аптеки района». И запуск «Ладушки» был ответом Александра Шалунова на возможный приход в регион ижевской сети «Фармаимпекс». В 2012 году число аптек под брендом «Ладушка» преодолело отметку 100 точек. Уже по итогам 2013 года владелец компании видит сеть в числе участников ТОП12.

22 ФЛОРИЯ

ЗАО «Флория»

Игорь Страмилов

Москва

4,2 млрд руб.

203

5 регионов, **2** ФО

» История «Флории» началась с читинского фармритейлера «ОртоПро», 66% акций которого в 1998 году местный предприниматель Игорь Страмилов купил у своего друга Сергея Давыдова. В 2005 году собственники принимают решение о масштабной экспансии и строительстве межрегиональной сети «Флория» с центром управления в Москве. Сеть проникает в Улан-Удэ, Кострому, Московский регион, Иркутск и Уфу. В 2006 году Страмилов приобретает иркутскую сеть «Эскулап», а в 2008-м — читинскую «Фармею», тогда же контрольный пакет «ОртоПро» владельцы уступают ГК «Протек». Компаньоны развивают и франчайзинг. Оборот «Флории», без учета выручки 46 частных аптек, находящихся в управлении сети, по итогам 2012 года составил 3,3 млрд рублей.

23 ЗДОРОВЫЕ ЛЮДИ

ООО «Здоровые люди»

Алексей Батулин

Санкт-Петербург

4,2 млрд руб.

203

13 регионов, **5** ФО

24 БИОТЭК

ООО «Ростов-Фарм»,
ЗАО «БИОТЭК-Киров»,
ОАО «Фармация» (Пенза) и др.

Татьяна Гейт

Москва

3,8 млрд руб.

325

3 региона, **2** ФО

25 РОДНИК ЗДОРОВЬЯ & ЛЕКОПТОРГ

ООО «Родник здоровья»,
ООО «Афган-Нева»

Назим Рамазанов

Санкт-Петербург

3,6 млрд руб.

68

3 региона, **1** ФО

26 НЕВИС

ООО «Аптеки Невис»

Сергей Медведев

Санкт-Петербург

3,4 млрд руб.

227

3 региона, 1 ФО

27 ПЕТЕРБУРГСКИЕ АПТЕКИ

ОАО «Петербургские аптеки»

Светлана Керина

Санкт-Петербург

3,3 млрд руб.

86

1 регион

28 A.V.E GROUP

ООО «Аптека А.в.е»

Владимир Кинцурашвили

Москва

3,1 млрд руб.

200

2 региона

29 ГУБЕРНСКИЕ АПТЕКИ

ГПКК «Губернские аптеки»

Александр Ли

Красноярск

3 млрд руб.

280

1 регион

A.V.E GROUP

«Всех своих знакомых я отговариваю от развития дискаунт-формата»

Одним из самых заметных событий осени-2012 стало слияние сети A.v.e со сверхагрессивным московским дискаунтером «Горздрав». В результате сделки учредители «Горздрави» Игорь Жибаровский и Темур Шакая получили по 22,5% долей в головной компании A.v.e. Об особенностях формата дискаунтера и планах развития VM рассказал председатель совета директоров A.v.e Group Темур Шакая.

— «Горздрав» существует с 1993 года. И уже тогда вы создали наценку ниже, чем в среднем по рынку.

— Изначально мы были связаны с ассоциацией «Социальная сфера России», которая, являясь наследницей Госнаба, аккумулировала свои активы в единый сектор взаимодействия.

Меня всегда интересовало, как можно сделать так, чтобы заводы смогли реализовать больше продукции и в то же время потребитель смог бы приобретать товар по минимальной цене. Для начала 90-х было характерно большое количество посредников, наценка в 300% в 1992 году была совершенно нормальной. Мы вышли на рынок с наценкой в 50% и стали развивать этот формат, минимизируя издержки. Прибыль же «Горздрави» генерировалась за счет больших оборотов.

Начинали мы с госпитального сектора. У нас были не только дешевые препараты, но и весь дефицит. Позже мы стали ориентироваться на более широкую аудиторию, поняли, что по минимальным ценам можно оказывать не только экстренную лекарственную помощь, но и предоставлять достаточно широкий ассортимент препаратов, которые люди принимают при хронических заболеваниях.

А позднее мы предоставили возможность населению покупать по минимальным ценам ЛС, в том числе и в коммерческом сегменте. На сегодняшний день соотношение продаж в коммерческом и госпитальном сегменте примерно 80 на 20.

— Но до конца 2011 года развитие вашей компании можно было назвать осторожным. Почему вы не спешили с построением крупной сети?

— В 2010 году мы создали совместно с партнерами [Владимиром Кинцурашвили и Иваном Саганелидзе. — прим. VM] United Marketing Group, что позволило улучшить не только взаимодействие с производителями, но и повысить эффективность собственного бизнеса. В этот период мы рассматривали возможность для масштабирования, обкатывали новое программное обеспечение. Параллельно с UMG были созданы единые информационные технологии (United Information Technology), где IT-специалисты написали программу, позволяющую масштабировать рост, не теряя на управлении аптеки.



30 ОБЛАСТНОЙ АПТЕЧНЫЙ СКЛАД

🏢 ОАО «Областной аптечный склад»

👤 Александр Андреев

📍 Челябинск

💰 **2,7** млрд руб.

📶 **269**

🌐 **1** регион

31 СЕТЬ АПТЕК НЕХАЛ (МОСКВА)

🏢 ООО «Фармадент»

👤 Николай Голубев

📍 Москва

💰 **2,3** млрд руб.

📶 **61**

🌐 **2** региона

32 АПТЕКА-ТАЙМЕР

🏢 ООО «Аптека-Таймер»

👤 Инна Минеева

📍 Пермь

💰 **2,1** млрд руб.

📶 **107**

🌐 **7** регионов, **3** ФО

33 ФАРМАКОН

🏢 ООО «Фармакон»,
ООО «Фармакон плюс»

👤 Сергей Михеев

📍 Ижевск

💰 **2,1** млрд руб.

📶 **99**

🌐 **2** региона

Традиционно, по мере роста и развития владельцы компании отходят все дальше и дальше от управления, передавая его заведующим аптеками. Программа же позволяет, быстро получая любую аналитику, управлять компанией, всеми цепочками логистики — централизованно и максимально эффективным способом.

— **В 2011 году вы продали 13 аптек конкуренту — сети аптек «А5». Это половина от общего числа аптек в вашей сети на тот момент. Какова была логика сделки и ее сумма?**

— Сумма сделки — пять показателей EBITDA. Это позволило, аккумулировав ресурсы, увеличить количество аптек «Горздрава» с 26 до 50. Аптеки, которые мы продали, до сих пор прекрасно функционируют, они выделены в отдельный бренд «Норма». Теперь конкурируем со своими собственными аптеками.

— **Год спустя вы принимаете решение о слиянии с А.в.е. Это для чего было сделано?**

— У каждого из нас есть свои преимущественные компетенции. Наши — знания в сфере маркетинга, рекламы, умение управлять издержками. Компетенции наших партнеров — Владимира Кинцурашвили и Ивана Саганелидзе — знание лухигу сегмента, возможность работать с торговыми центрами. То есть вместе мы можем развивать сеть быстро. Это важно сейчас.

— **Насколько изменилась выручка «Горздрава»?**

— С момента слияния и открытия аптек она выросла более чем в три раза.

— 2011 и 2012 годы стали бумом открытия аптек-дискаунтеров. Однако успешными стали лишь немногие — «Самсон-Фарма», «Озерки», «Горздрав». Какие, на ваш взгляд, ошибки совершают компании, выбирая этот формат?

— Всех своих знакомых я всегда отговариваю от развития дискаунт-формата. Изначально первые попытки создания дискаунтеров предпринимались по одной схеме: аптечная сеть остается под своим названием, в лучшем случае, добавляет к вывеске слово «дисконт», и устанавливает низкие цены. Такой путь приводит лишь к размыванию бренда и вводит потребителя в заблуждение. Не могут работать под одним названием гипермаркет и киоск, люксовая аптека и дискаунтер. Другие аптечные сети приняли решение о снижении цен на ряд позиций, это правильная стратегия. Однако людей, которые ищут лекарственные средства по справочным службам, мало. В итоге они просто теряют прибыль: если в среднем наценка в сети была 35% и ее опустили до 5%, то аптеке необходимо продать в семь раз больше препаратов, чтобы компенсировать хотя бы сумму реализованной наценки, не говоря уже об издержках, связанных с повышением товарооборота. Обычно владелец опускает наценку до 5%, увеличивает количество препаратов лишь вдвое, то есть сумма реализованной наценки сокращается в три раза и аптека несет убытки, а после говорят, что дискаунтеры в этом виноваты. Но дискаунтеры не просили снижать наценку: каждый выбирает свой путь и свое направление.

— **Какую из сетей вы считаете своим основным конкурентом?**

— Сейчас мы работаем под четырьмя брендами и в четырех форматах. Но если вас интересует «Горздрав», то это, конечно, «Самсон-Фарма» — наиболее сильный игрок среди дискаунтеров. «Горздрав» обошел его недавно по показателю выручки. Правда, исходя из соотношения выручки к одной аптеке, он лидирует. Но по общему количеству аптек мы обошли «Самсон-Фарму» в четыре, скоро — в пять раз. «Озерки» — правильный формат, делают все грамотно, од-

34 НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛАСТНАЯ ФАРМАЦИЯ

ГП НО «Нижегородская областная фармация»

Теймураз Нижарадзе

Нижний Новгород

2 млрд руб.

215

1 регион

35 СОЛНЫШКО

ООО «Солнышко»

Елена Мамараимова

Москва

1,9 млрд руб.

14

2 региона

36 ДИАЛОГ

ООО «Диалог»

Михаил Акимов

Москва

1,9 млрд руб.

15

2 региона

37 НЕО-ФАРМ

ООО «Нео-Фарм»

Евгений Нифантьев

Москва

1,9 млрд руб.

95

2 региона

нозначно, они лучшие в питерском регионе. Однако, как мы не можем полноценно работать в Санкт-Петербурге, так они — в Москве. Поэтому мы не конкуренты, так как работаем в разных плоскостях рынка. Интересным бизнес-проектом является «Ладушка». Я не знаю их доходность, но программа амбициозная. Они заходят в регион, уходят в жесткий демпинг, выкашивают конкурентов, после этого, стабилизируя цены, выравнивают их или делают чуть выше.

— **Какая сейчас средняя наценка в «Горздраве»?**

— Сегодня средняя реализованная наценка составляет 15%. Есть препараты, на которые у нас наценка 3%, а максимальная — 35% — на сопутствующие товары, на что другие сети ставят 80%.

— **«Горздрав» работает только в Московском регионе. Вам здесь еще не тесно?**

— Я вообще считаю, что рынок Москвы и Московской области настолько свободен, что конкуренция существует лишь в сознании владельцев компании. Мы все долгое время любили ориентироваться на цены справочной службы и активно конкурировали между собой, пока не посчитали, сколько людей реально приходит по справке. Порядка 20% клиентов ходят в одну и ту же аптеку в течение всего года, порядка 30% — в две аптеки, и очень ограниченное количество людей ходят более чем в две аптеки, 5% населения сравнивают цены. Когда все ринулись в дискаунтеры, то борьбу стали вести не за 95%, а за 5% населения, которые сравнивают цены. Рынок будто забыл про остальную часть населения и стал охотиться и за социально незащищенными слоями. Практика подтвердила, что все, кто пошел в этот рынок, просто потеряли деньги. ■

38 СЕРДЕЧКО

ООО «Аптечный дом «Сердечко»

Андрей Попов

Москва

1,9 млрд руб.

43

2 региона

39 РИФАРМ

ЗАО «Рифарм»

Наталья Казакова

Челябинск

1,8 млрд руб.

44

1 регион

40 ПЕРВАЯ ПОМОЩЬ

ООО «Первая помощь»

Владимир Сотников

Барнаул

1,8 млрд руб.

75

4 региона

41 ПРИМОРСКАЯ КРАЕВАЯ АПТЕКА

КГУП «Приморская краевая аптека»

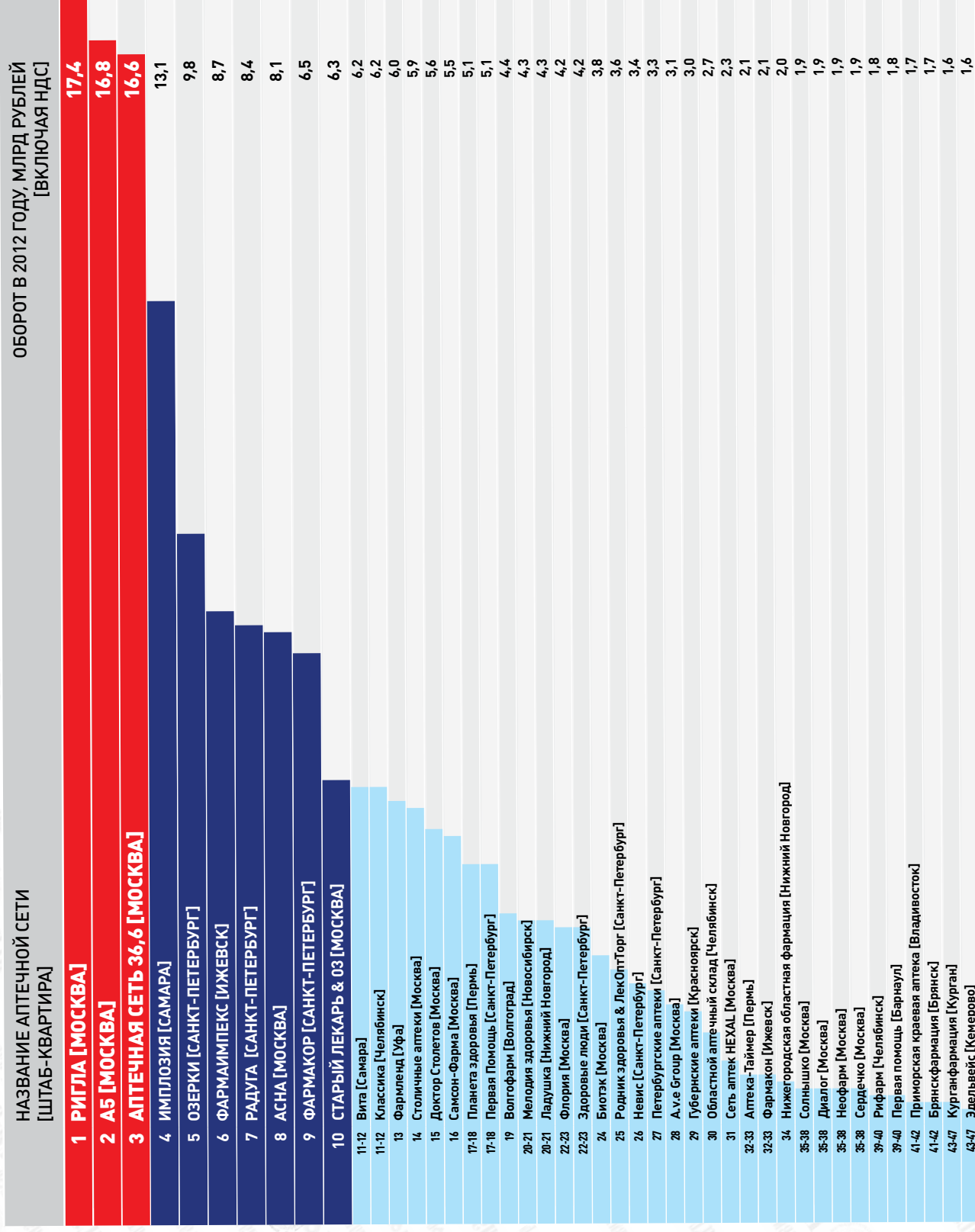
Александр Курбатов

Владивосток

1,7 млрд руб.

48

1 регион



43-47	Башфармация [Уфа]	1,6
43-47	Аптечные сети холдинга «Северо-Запад» [Санкт-Петербург]	1,6
43-47	Фармация [Архангельск]	1,6
48-52	Казанские аптеки - Family Pharm [Казань]	1,5
48-52	ОренЛек [Оренбург]	1,5
48-52	36,7С & Максавит [Нижний Новгород]	1,5
48-52	Аптеки 36 и 6 [Иркутск]	1,5
48-52	Здоровье [Усть-Лабинск]	1,5
53-54	Фармация [Чувашская Республика]	1,4
53-54	Фармгарант [Иркутск]	1,4
55-60	Аптеки ИФК [Москва]	1,3
55-60	Лекрус [Москва]	1,3
55-60	Аптей [Вологда]	1,3
55-60	Новая аптека [Хабаровск]	1,3
55-60	Медицина для вас [Москва]	1,3
55-60	Омское лекарство [Омск]	1,3
61	Витафарм [Москва]	1,2
62-66	Формула здоровья [Мурманск]	1,1
62-66	Ханты-Мансийская аптека [Ханты-Мансийск]	1,1
62-66	Нижегородская аптечная сеть [Нижний Новгород]	1,1
62-66	Аптечные традиции [Курск]	1,1
62-66	Новгородфармация [Великий Новгород]	1,1
67-68	Авиценна [Иркутск]	1,0
67-68	Моя аптека [Новосибирск]	1,0
69-75	Калугафармация [Калуга]	0,9
69-75	Фармация Свердловской области [Екатеринбург]	0,9
69-75	Фармация Тюменской области [Тюмень]	0,9
69-75	Семейная аптека [Омск]	0,9
69-75	Липецфармация [Липецк]	0,9
69-75	Железа здоровья [Москва]	0,9
69-75	Краснодарское аптечное управление [Краснодар]	0,9
76-82	Апрель [Краснодар]	0,8
76-82	Алия-Фарм [Самара]	0,8
76-72	Воронежфармация [Воронеж]	0,8
76-82	Амурфармация [Благовещенск]	0,8
76-82	Биомед [Самара]	0,8
76-82	Витафарм [Тольятти]	0,8
76-82	Твой доктор [Тула]	0,8
83-90	Пермфармация [Пермь]	0,7
83-90	Фарматека [Москва]	0,7
83-90	Аптечный дом [Кемерово]	0,7
83-90	Хелми [Барнаул]	0,7
83-90	Аптеки Кузбасса [Кемерово]	0,7
83-90	Аптека Вита [Томск]	0,7
83-90	Тэгтемедфарм [Казань]	0,7
83-90	Государственные аптеки республики Коми [Сыктывкар]	0,7
91-94	Медмал [Зеленоград]	0,6
91-94	Ривьера [Казань]	0,6
91-94	Марий Эл-Фармация [Йошкар-Ола]	0,6
91-94	Фармация [Владикавказ]	0,6
95-98	Новая больница [Екатеринбург]	0,5
95-98	Ульяновскфармация [Ульяновск]	0,5
95-98	Карелфарм [Петрозаводск]	0,5
95-98	Байкальские аптеки [Улан-Удэ]	0,5
99-100	Валета [Екатеринбург]	0,4
99-100	СИА [Красноярск]	0,4

ТОП3
ТОП10

ТОП50
10 замыкающих Top100



Источник:

42 БРЯНСКФАРМАЦИЯ

 ГУП «Брянскфармация»

 Михаил Иванов

 Брянск

 **1,7** млрд руб.

 **154**
 **1** регион

43 КУРГАНФАРМАЦИЯ

 ОАО «Курганфармация»


 Евгения Кобызева

 Курган

 **1,6** млрд руб.

 **138**
 **1** регион


44 ЭДЕЛЬВЕЙС

 ЗАО «Эдельвейс-1»,
ООО «Эдельвейс-К»


 Олег Казанский

 Кемерово

 **1,6** млрд руб.

 **54**
 **1** регион

45 БАШФАРМАЦИЯ

 ГУП РБ «Башфармация»


 Айрат Абхаликов

 Уфа

 **1,6** млрд руб.

 **354**
 **1** регион

 ГУБЕРНСКИЕ АПТЕКИ

 «Поглощение муниципальных аптек, по сути, нагрузка, которую нам делегировал учредитель»


Красноярские «Губернские аптеки» – одна из немногих государственных сетей, показавших в 2012 году значительный рост продаж. О решениях, позволивших госпредприятию преодолеть по выручке отметку в 2 млрд рублей, VM рассказал генеральный директор компании Александр Ли.

– В 2011 году предприятие вместо прогнозируемого убытка показало прибыль, в 2012-м рост финансовых показателей продолжился. Какими темпами и за счет чего?

– Объем розницы вырос на 26,9% – с 1,7 млрд рублей по итогам 2011 года до 2,2 млрд рублей по итогам прошлого. Чистая прибыль сети увеличилась почти в пять раз – до 9,5 млн рублей. Основными факторами роста стали инвестиции в развитие сети, разработку новых направлений бизнеса, обучение персонала, коммерческие и маркетинговые спецпроекты. Инвестиционные расходы по сравнению с 2011 годом выросли на 40% – до 102 млн рублей. Причем до 2011 года возможности инвестировать у предприятия не было в принципе. Помещения наших аптек требовали ремонта, технического переоснащения, обеспечения грамотными кадрами. Кроме того, на динамику роста продаж повлияла активная работа центрального менеджмента в оптовом секторе: теперь головной офис содержит себя сам и приносит средства для вложений в сеть.

– До конца 2010 года сеть была убыточной?

– Осенью 2009 года просроченная дебиторская задолжен-

ность предприятия составляла 75–80%. Нам необходимо было реструктурировать долги, по-новому выстроить отношения с дистрибьюторами, ведь все риски задолженности они закладывали в цены, поэтому нам было сложно конкурировать на рынке. Практически весь 2010 год ушел на финансовое оздоровление. В то же время мы начали развитие новых направлений – опт, медтехника, открытие специализированных салонов.

– А сколько аптечных учреждений в сети убыточны?

– В 2009 году в сети было 122 убыточных аптеки, их количество практически не меняется, сегодня их тоже около 120. Это в основном аптеки, которые обеспечивают лекарственными средствами малонаселенные и труднодоступные районы, куда не доходят частные сети. Впрочем, товароборот даже в большинстве убыточных аптек заметно вырос. Они так и не перешли в разряд рентабельных, расходы на их содержание – арендные и коммунальные платежи, заработная плата – тоже растут.

– Государственной сети трудно конкурировать с частниками?

46 АПТЕЧНЫЕ СЕТИ ХОЛДИНГА «СЕВЕРО-ЗАПАД»

Юрлицо 000 «Северо-Запад»

Лицо компании Сергей Руденко

Штаб-квартира Санкт-Петербург

Выручка **1,6** млрд руб.Число аптек **105**Зона охвата **7** регионов, **2** ФО**47 ФАРМАЦИЯ**Юрлицо ГУП «Фармация»
Архангельской области

Лицо компании Алексей Солдатенков

Штаб-квартира Архангельск

Выручка **1,6** млрд руб.Число аптек **139**Зона охвата **2** региона

» Летом 2012 года региональное УФАС занесло предприятие в реестр недобросовестных поставщиков. Однако архангельская «Фармация» пробыла в «черном» списке всего два месяца. Приглашенный из Санкт-Петербурга антикризисный менеджер Алексей Солдатенков сумел не только вывести предприятие из затяжного кризиса, покрыв более 14 млн рублей накопленного предшественниками убытка, но и выйти по итогам года в прибыль.

48 КАЗАНСКИЕ АПТЕКИ

Юрлицо 000 «Казанские аптеки»

Лицо компании Елена Безбожная

Штаб-квартира Казань

Выручка **1,5** млрд руб.Число аптек **59**Зона охвата **1** регион

— Наша работа чрезвычайно регламентирована, осложнена многочисленными согласованиями, социальными обязательствами, препятствующими оперативной деятельности. Например, выполняя муниципальный заказ по лекарственному обеспечению населения городов и районов края, мы, тем не менее, должны платить аренду, ремонтировать аптеки за свой счет. Рост аренды, например, только по Красноярску составил более 200%. Но и в этих условиях нам удастся лидировать в своем секторе и успешно конкурировать с частниками. В 2010 году на предприятии внедрена процедура коллективного бюджетирования: по каждой точке коллегиально обсуждаются доходные и расходные статьи на год.

— *В 2012 году в состав ГПКК «Губернские аптеки» вошло норильское МУП «Фармация». В нынешнем году присоединение муниципальных аптек продолжится?*

— Это инициатива краевой администрации. Присоединение норильской «Фармации», пожалуй, оказалось для нас самым затратным в финансовом и политическом смысле проектом 2012 года. Нам удалось реализовать процесс одномоментного присоединения 26 точек в рекордно короткие сроки и с наименьшими потерями. В 2013 году в состав «Губернских аптек» войдет эвенкийская аптечная сеть, в ближайшем будущем планируется присоединение предприятий оптики. Для нас в этих поглощениях никакой экономической целесообразности нет, по сути, это нагрузка, которую нам делегировал учредитель. Но мы, разумеется, будем выводить присоединенные аптеки на уровень рентабельности и прибыльности. Способы здесь известные — анализ рынка и насыщение аптек товаром высокого спроса и по приемлемым ценам. Например, норильский филиал сети уже сейчас зарабатывает существенно больше, чем до нашего прихода, несмотря на скепсис конкурентов. ■

49 ОРЕНЛЕКЮрлицо 000 «Фармавир»,
000 «Фармацевтическая компания «Фармавир» и др.

Лицо компании Наталья Королева

Штаб-квартира Оренбург

Выручка **1,5** млрд руб.Число аптек **83**Зона охвата **1** регион**50 36,7 С & МАКСАВИТ**Юрлицо 000 «Витамакс-НН»,
000 «Максавит-НН», ИП «Головко», 000 «Алтея»

Лицо компании Максим Юдин

Штаб-квартира Нижний Новгород

Выручка **1,5** млрд руб.Число аптек **65**Зона охвата **4** региона, **2** ФО**51 АПТЕКИ 36 И 6**

Юрлицо 000 «Аптеки 36 и 6»

Лицо компании Георгий Житков

Штаб-квартира Иркутск

Выручка **1,5** млрд руб.Число аптек **64**Зона охвата **1** регион**52 ЗДОРОВЬЕ**




Юрлицо 000 «Здоровье»

Лицо компании Сергей Мерзликин

Штаб-квартира Усть-Лабинск

Выручка **1,5** млрд руб.Число аптек **34**Зона охвата **2** региона

53 ФАРМАЦИЯ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ




 ГУП Чувашской Республики «Фармация»
 Валерий Филимонов
 Чебоксары

 **1,4** млрд руб.

 **160**

 **1** регион

54 ФАРМГАРАНТ & ФАРМЭКОНОМ




 ООО «Фармгарант»
 Герман Бардюжа
 Иркутск

 **1,4** млрд руб.

 **36**

 **1** регион

55 АПТЕКА ИФК




 ООО «Аптеки «Скажите А»»
 Анастасия Осинина
 Москва

 **1,3** млрд руб.

 **28**


 **2** региона

56 ЛЕКРУС




 ЗАО «Айпара»
 Георгий Измайлов
 Москва

 **1,3** млрд руб.

 **54**


 **4** региона, **2** ФО

57 АНТЕЙ




 ПК «Антей»
 Андрей Веселов
 Вологда

 **1,3** млрд руб.

 **85**

 **3** региона, **2** ФО

58 НОВАЯ АПТЕКА




 ООО «Новая аптека»
 Андрей Сычевский
 Хабаровск

 **1,3** млрд руб.

 **66**

 **3** региона

59 МЕДИЦИНА ДЛЯ ВАС




 ООО «Медицина для вас»
 Ирина Алехина
 Москва

 **1,3** млрд руб.

 **35**

 **2** региона

60 ОМСКОЕ ЛЕКАРСТВО




 ОАО «Аптечная сеть «Омское лекарство»»
 Сергей Поротников
 Омск

 **1,3** млрд руб.

 **129**

 **1** регион

61 ВИТАФАРМ




 ООО «Фармпрепараты»
 Илья Русаков
 Москва

 **1,2** млрд руб.

 **20**

 **2** региона

62 ФОРМУЛА ЗДОРОВЬЯ




 ООО «Нордмедсервис»
 Наталья Михеева
 Мурманск

 **1,1** млрд руб.

 **51**

 **2** региона

63 ХАНТЫ-МАНСЙСКАЯ АПТЕКА




 ОАО «Ханты-Мансийская аптека»
 Галина Смирнова
 Ханты-Мансийск

 **1,1** млрд руб.

 **101**

 **1** регион



































64 НИЖЕГОРОДСКАЯ АПТЕЧНАЯ СЕТЬ

 ОАО «Нижегородская аптечная сеть»
 Юрий Гайсинский
 Нижний Новгород

 **1,1** млрд руб.

 **66**

 **1** регион

65 АПТЕЧНЫЕ ТРАДИЦИИ УК «Аптечные традиции» Дмитрий Руцкой
 Курск **1,1** млрд руб. **50** **2** региона**66 НОВГОРОДФАРМАЦИЯ** ОАО «Новгород-фармация» Иван Рачкован
 Великий Новгород **1,1** млрд руб. **58** **1** регион**67 АВИЦЕННА** ООО «Аптека Авиценна» Татьяна Мунина
 Иркутск **1** млрд руб. **23** **1** регион**68 МОЯ АПТЕКА** ООО «Моя аптека» Анна Трифонова
 Новосибирск **1** млрд руб. **54** **1** регион**69 КАЛУГАФАРМАЦИЯ** ГП «Калугафармация» Сергей Кузнецов
 Калуга **0,9** млрд руб. **77** **1** регион**70 ФАРМАЦИЯ** ГУП «Фармация» Свердловской области Галина Жуковская
 Екатеринбург **0,9** млрд руб. **93** **1** регион**71 ФАРМАЦИЯ** ОАО «Фармация» Тюменской области Аркадий Бродер
 Тюмень **0,9** млрд руб. **137** **1** регион**72 СЕМЕЙНАЯ АПТЕКА** ООО «Семейная аптека» Станислав Немчинов
 Омск **0,9** млрд руб. **50** **1** регион**73 ЛИПЕЦКФАРМАЦИЯ** ОГУП «Липецк-фармация» Валентина Железняк
 Липецк **0,9** млрд руб. **126** **1** регион**74 ЖЕЛАЕМ ЗДОРОВЬЯ** ООО «Желаем здоровья» Ольга Кривенкова
 Москва **0,9** млрд руб. **40** **2** региона**75 КРАСНОДАРСКОЕ АПТЕЧНОЕ УПРАВЛЕНИЕ** МУП «Краснодарское аптечное управление» Елизавета Андроханова
 Краснодар **0,9** млрд руб. **30** **1** регион**76 АПРЕЛЬ** ООО «Апрель» Вадим Анисимов
 Краснодар **0,8** млрд руб. **78** **1** регион

77 АЛИЯ

🏢 ООО «Алия-Фармация»,
ООО «Алия-Фарм»

👤 Альфия Никифорова

📍 Самара

📊 **0,8** млрд руб.

📈 **87**

🌐 **5** регионов

78 ВОРОНЕЖФАРМАЦИЯ

🏢 КП Воронежской области
«Воронежфармация»

👤 Константин Гуровский

📍 Воронеж

📊 **0,8** млрд руб.

📈 **174**

🌐 **1** регион

79 АМУРФАРМАЦИЯ

🏢 ОАО «Амурфармация»

👤 Галина Чернышева

📍 Благовещенск

📊 **0,8** млрд руб.

📈 **90**

🌐 **1** регион

80 БИОМЕД

🏢 ООО «Биомед»

👤 Ирина Гришина

📍 Самара

📊 **0,8** млрд руб.

📈 **70**

🌐 **1** регион

81 ВИТАФАРМ

🏢 ООО «Витафарм»

👤 Людмила Мельникова

📍 Тольятти

📊 **0,8** млрд руб.

📈 **67**

🌐 **1** регион

82 ТВОЙ ДОКТОР

🏢 ООО «Фармоптрос»,
ООО «Твой доктор»

👤 Алексей Игнатенков

📍 Тула

📊 **0,8** млрд руб.

📈 **68**

🌐 **4** региона, **2** ФО

83 ПЕРМФАРМАЦИЯ

🏢 УК ООО «Капитал-Ф»

👤 Елена Рудометова

📍 Пермь

📊 **0,7** млрд руб.

📈 **147**

🌐 **1** регион

84 ФАРМАТЕКА

🏢 ООО «Фарматека»

👤 Александр Калинин

📍 Москва

📊 **0,7** млрд руб.

📈 **41**

🌐 **2** региона

85 АПТЕЧНЫЙ ДОМ

🏢 ИП «Насибулина Г.Н.,
Насибулин Р.И.»

👤 Руслан Насибулин

📍 Кемерово

📊 **0,7** млрд руб.

📈 **35**

🌐 **1** регион

86 ХЕЛМИ

🏢 ООО «Хелмико»

👤 Наиль Ижбяков

📍 Барнаул

📊 **0,7** млрд руб.

📈 **50**

🌐 **1** регион

87 АПТЕКИ КУЗБАССА

🏢 ОАО «Аптеки Кузбасса»

👤 Юлия Джирихина

📍 Кемерово

📊 **0,7** млрд руб.

📈 **94**

🌐 **1** регион

88 АПТЕКА ВИТА

🏢 ООО «Чирчик»,
ООО «Аптека Вита»

👤 Олег Иванников

📍 Томск

📊 **0,7** млрд руб.

📈 **20**

🌐 **1** регион

89 ТАТТЕХМЕДФАРМ

ГП РТ «Таттехмед-фарм»

Олег Акберов

Казань

0,7 млрд руб.

245

1 регион

90 ГОСАПТЕКИ РЕСПУБЛИКИ КОМИ

ГУП «Государственные аптеки Республики Коми»

Елена Майер

Сыктывкар

0,7 млрд руб.

103

1 регион

91 МЕДИАЛ

ООО «Медиал»

Евгений Нагдаев

Зеленоград

0,6 млрд руб.

15

1 регион

92 РИВЬЕРА

ООО «Ривьера»

Эдуард Ибрагимов

Казань

0,6 млрд руб.

34

1 регион

93 МАРИЙ ЭЛ-ФАРМАЦИЯ

ОАО «Марий Эл-Фармация»

Сергей Митьшев

Йошкар-Ола

0,6 млрд руб.

27

1 регион

94 ФАРМАЦИЯ

ОАО «Фармация»

Валентина Кодзасова

Владикавказ

0,6 млрд руб.

61

1 регион

95 НОВАЯ БОЛЬНИЦА

ООО «Новая больница»

Марина Ландау

Екатеринбург

0,5 млрд руб.

33

1 регион

96 УЛЬЯНОВСКФАРМАЦИЯ

ОАО «Ульяновскфармация»

Ольга Русяева

Ульяновск

0,5 млрд руб.

104

1 регион

97 КАРЕЛФАРМ

ГУП «Карелфарм»

Валерий Семенов

Петрозаводск

0,5 млрд руб.

51

1 регион

98 БАЙКАЛЬСКИЕ АПТЕКИ

ЗАО «Байкальские аптеки»

Баир Цыренов

Улан-Удэ

0,5 млрд руб.

63

1 регион

99 ВАЛЕТА

ООО «Валета»

Михаил Шуваев

Екатеринбург

0,4 млрд руб.

23

1 регион

100 СИА

ООО «СИА»

Наталья Протасова

Красноярск

0,4 млрд руб.

24

1 регион