

На лінії ОГНЯ

В августе 2014 г. глава Государственной службы Украины по лекарственным средствам Михаил Пасечник сообщил, что на территориях, освобожденных от незаконных вооруженных формирований силами АТО, возобновили деятельность около 80% аптек, работавших в этом регионе до начала военных действий. Прошло три года с начала вооруженного конфликта на востоке Украины. Чем живет аптечная розница сегодня в Донецкой и Луганской областях? Боевые действия на востоке страны не прекращаются, поэтому говорить о стабильности работы аптечных точек не приходится... Но это не мешает игрокам из ТОП-10 начать экспансию на территорию АТО



Аптеки вернулись к жизни — кто-то переехал из Донецка, кто-то из Луганска. Отметки на асфальте от взрывов мин, разбитая плитка, панели с крепко вошедшими в них осколками напоминают о событиях 2014 г. Вставлены стекла, заменены рамы, двери, установлены новые вывески, среди покупателей — люди в военной форме... Сегодня аптечный бизнес приходит в себя: приводятся в порядок помещения, вернулись на работу специалисты...

Естественно, число аптечных точек в регионе боевых действий по сравнению с мирным временем существенно сократилось, но скрупулезный подсчет пока никто не ведет, поэтому делать выводы или тем более прогнозировать будущее затруднительно. Несмотря на это, в зоне проведения АТО появились новые игроки — «Сириус» и «Мега Аптека» уверенно зашли на территорию, где ранее не были представлены. В частности, в Краматорске и Славянске численность торговых точек не только не уменьшилась, но даже увеличилась. Аптека сети «Мед-сервис» в Краматорске возобновила работу после долгого перерыва. Многие аптечные сети продолжают работать в новых условиях, научившись жить и решать сложные вопросы логистики.

Одной из ключевых проблем в работе аптечной розницы в зоне АТО является доставка товара. Логистически территория Донецкой и Луганской областей обслуживается из Харьковской, Днепропетровской и Запорожской областей. Это влечет за собой повышенную нагрузку на дистрибьюторов, дополнительные затраты и риски. Многие дистрибьюторы работают с контрагентами только на условиях предоплаты или с минимальной отсрочкой. Не всегда удается осуществлять ежедневную доставку, а в некоторые торговые точки она невозможна в принципе. Аптечной рознице пришлось научиться самостоятельно решать вопросы логистики, учиться работать на «длинных остатках», доставлять товар вместо дистрибьюторов, проезжая через многочисленные блокпосты.

На частоту и бесперебойность доставки товара влияет вынужденная «децентрализация» (до начала вооруженного конфликта на востоке страны главные логистические центры аптечного ритейла были расположены в Донецке для Донецкой области и в Луганске для Луганской). По мере эскалации военного конфликта возникли большие сложности с поставщиками детского пита-



Некоторые аптечные сети из Донецкой и Луганской областей начали экспансию в Киеве и других городах Украины. К осени 2014 г. четыре крупных фармацевтических дистрибьютора (с долей рынка 85%) прекратили отгрузку товара в зоне проведения АТО — это решение было обусловлено риском обстрелов и ограблений



ния, подгузников, продуктов личной гигиены. Аптечные сети освобожденного региона с переменным успехом переключали поставки на новых поставщиков, но, увы, далеко не все компании отнеслись с пониманием к проблемам аптечной розницы в зоне АТО. С некоторыми удалось наладить плодотворное сотрудничество, однако часть дистрибьюторов отказала в поставке продукции. Аптеки были вынуждены распродать остатки и прекратить работу с торговыми марками, поставки которых так и не возобновились.

К сожалению, ни производители, ни дистрибьюторы не стараются войти в положение аптечной розницы в зоне АТО. Более лояльными оказались местные компании, которые, как и аптеки, понимают всю сложность возникшей ситуации. Именно они внесли огромный вклад в наполнение аптек товаром.

Аптеки в зоне АТО были переведены на предоплату и получили минимальную отсрочку. Договора маркетинга перестали действовать. Мало того, к местным торговым точкам начали относиться более придирчиво, ужесточив контроль дебиторской задолженности. Сети, когда-то бывшие лидерами региона, лишившиеся большого количества торговых точек в ходе конфликта, были переведены на 100% предоплату. Особенно бдительно относились поставщики к аптечным сетям, головной офис которых был официально зарегистрирован на территории Донецка, а часть торговых точек находится на территории, контролируемой ВСУ.

Время изменило ситуацию. Нет, АТО не закончилась, просто аптеки научились работать на условиях предоплаты, выполняя требования дистрибьюторов, строить логистические маршруты и осуществлять самостоятельно доставку товара. Можно сказать, что торговые точки преодолели кризис, переключившись на других поставщиков. Некоторые перевели мощности на территорию других городов и возобновили работу.

Казалось бы, такие факторы, как снижение платежеспособности населения, сокращение его численности и проблемы с поставками, снизят продажи до нулевого уровня. Однако, несмотря на наличие этих факторов, они не уничтожили аптечный бизнес в регионе. Показатели уровня продаж и изменения в ТОП-10 лидеров в восточном регионе коррелируют со снижением платежеспособности по всей стране.

Внешняя служба компаний-производителей, спешно вывезенная в 2014 г., начала свое возрождение, со временем возобновилась и работа по маркетинговым договорам.

На сегодня заметно сократилась численность населения



По состоянию на декабрь 2013 г. в Донецкой и Луганской областях работало 1783 аптек и 1151 аптечных пунктов. Подсчитать, какое количество аптек закрылось, на сегодня невозможно

(многие местные жители, покинувшие свои дома на время боевых действий, не вернулись), но им на смену пришло большое количество военных и наблюдателей. Эта специфика предопределила сокращение потребления отдельных товарных категорий (например, детского питания, предметов личной гигиены, лечебной косметики, средств по уходу за телом, витаминно-минеральных

комплексов, диетических добавок).

Совсем иначе дела обстоят с ЛС. Нельзя утверждать, что объем их продаж уменьшился. По некоторым позициям отмечен даже рост. Во-первых, местные жители покупают и передают препараты в Донецк, где остро ощущается нехватка ЛС буквально всех групп. Во-вторых, удерживается стабильный спрос на перевязочные и шовные материалы, катетеры, растворы. Кроме того, часто по спискам делают госпитальные закупки приезжие волонтеры (однако они совершают закупки в местных аптеках от случая к случаю). Впрочем, список товаров — лидеров продаж не так уж милитаризирован. Все так же пользуются спросом ОТС-препараты, которые не относятся к разряду скорпомощных. И это можно понять: люди не стали меньше болеть, скорее, наоборот. В огромных количествах продаются препараты для симптоматического лечения различных состояний — обезболивающие, успокоительные, средства от изжоги, антациды и пр.

Противопростудные и противогрибковые средства реализуются сейчас, по некоторым данным, даже более активно, чем в мирное время, а продажи репеллентов выросли более чем на 100%. Более низкая доля в продажах по сравнению с другими регионами Украины принадлежит препаратам, которые появились после 2014 г. Многие новинки попросту не имеют пентрации на востоке.

Сегодня посетителей аптек Донецкой и Луганской областей уже не интересуют оригинальные препараты, они ищут более дешевые аналоги, чаще отечественного производства. Для снижения финансовой нагрузки отдают предпочтение более дешевой упаковке (например, жидкие формы все чаще спрашивают в пластике).

Можно сказать, что война переформатировала аптечный бизнес в регионе, повлияла на продажи торговых точек, перераспределила их ассортимент и, в конце концов, изменила мировоззрение людей. Но жесткие законы бизнеса остались все теми же: в приоритете — традиционные минимизация рисков и рост продаж. А это значит, что жизнь продолжается. Только разделена она теперь на жизнь до и после...

Соня Орловская

