

Падение спроса и высокая стоимость заёмного финансирования заставляет аптечные сети отходить от экспансивного развития

27.05.2026

Основным вызовом для фармацевтического ритейла в начале 2026 г. стало резкое замедление спроса, продажи лекарственного ассортимента в упаковках сократились относительно 1 кв. 2025 г. на рекордные -5,9%, ни с чем подобным за последние 4 года российская фармрозница не сталкивалась. Правда тут надо учитывать фактор укрупнения потребительских упаковок, да и результаты апреля 2026 г. были уже более оптимистичными, рублёвая динамика впервые за три месяца вновь вышла в зону двузначных значений (+12,4%), а продажи в упаковках фиксируют спад всего на 1,4%. Но всё же по ряду товарных категорий, особенно в отношении препаратов для лечения простудных заболеваний, рынок переживает достаточно сложный период. К тому же далеко не все вопросы завязаны на эпидемиологии, динамика реальных располагаемых доходов населения в 1 кв. 2026 г. хоть и находится в плюсовой зоне (+1,5% по данным Росстат), но не сопоставима с результатами предыдущих трёх лет, когда она составляла от 6,1 до 8,2%.

Рынок и его участники вплотную подошли к моменту, когда потребуются серьёзный пересмотр модели развития, предполагающий обострение ценовой конкуренции, необходимость развития уникальных компетенций и ассортимента. В части высокодоходного и уникального ассортимента для розницы традиционно важную роль играют СТМ, сейчас вряд ли можно найти крупную аптечную сеть, которая бы не занималась их развитием, но абсолютное большинство интересантов работает с разными категориями парафармацевтики. В целом это направление доказало свою эффективность, но речь идёт об ассортименте, где интересы фармрозницы пересекаются с растущим давлением со стороны маркетплейсов, что резко ограничивает пространство для манёвра, в т.ч. в вопросах ценообразования, а значит и рентабельности. В этой связи весьма интересен опыт сети «Ригла», которая анонсировала выпуск собственных марок лек. препаратов, категории, которая для непрофильных игроков пока не доступна.

Нельзя сказать, что таких попыток участники рынка не делали ранее, отчасти собственной маркой можно назвать линейку продуктов Ранкоф, ещё в 2023 г. 50% долю в держателе РУ на эту марку приобрела «АСНА», инструмент тестировали и другие сети ещё с конца «нулевых. Сейчас рынок находится на принципиально иной стадии развития, да и ресурсы крупного ритейла выросли многократно, так что и результат может получиться принципиально иной, продажи только лек. ассортимента под торговой маркой Ранкоф по информации «Аудита розничных продаж ЛП в России» аналитической компании RNC Pharma в 2025 г. превысили 1 млрд руб. (в розничных ценах, включая НДС). Кстати, и в судьбе «АСНы» в ближайшее время могут наступить интересные перемены, «Газпромбанк» планирует продать свою долю в ассоциации, с одной стороны это вполне нормальная практика для портфельного инвестора, с другой такая сделка, очевидно, знаменует собой определённый этап развития ассоциативных форматов на розничном рынке и возможностей их работы в качестве независимых игроков.

Таб. Рейтинг аптечных сетей и объединений по доле на розничном-коммерческом рынке ЛП России по итогам 1 кв. 2026 г.

№	Аптечная сеть	Расположение центрального офиса	Количество точек на 01.04.2026	Доля на рынке, %, руб.		
				ЛП	не ЛП	Рынок в целом, без ЛЛО

Классические аптечные сети						
Федеральные сети						

1	Ригла	Москва	7 148	11,0	12,6	11,4
2	Апрель	Краснодар	10 532	8,8	10,1	9,1
3	ОАС Эркафарм и Мелодия Здоровья	Новосибирск	2 654	5,1	3,3	4,7
4	Имплозия¹	Самара	6 284	4,5	5,9	4,8
5	Вита	Самара	3 615	3,7	3,5	3,7
6	Ирис	Москва	3 282	3,6	3,6	3,6
7	Магнит¹	Краснодар	1 230	1,8	2,4	1,9
8	Максавит (включая 36,7С)	Н. Новгород	1 303	1,4	1,7	1,5
9	Фармаимпекс	Ижевск	911	1,3	1,7	1,4
10	Алоэ (ранее Эдифарм)	С.-Петербург	676	0,8	1,3	0,9

Мультирегиональные сети						
-------------------------	--	--	--	--	--	--

1	Неофарм	Москва	2 014	5,3	3,7	5,0
2	Аптечная Сеть 36,6	Москва	2 803	4,9	4,6	4,9
3	Планета Здоровья¹	Пермь	3 153	4,7	6,1	5,0
4	Фармленд	Уфа	2 783	4,3	4,4	4,3
5	Социальная Аптека	Ростов-На-Дону	897	1,3	1,6	1,4
6	Здоров.Ру	Москва	120	1,1	1,3	1,1
7	Антей¹	Вологда	1 012	0,9	1,1	0,9
8	Здоровье	Усть-Лабинск	345	0,9	1,0	0,9
9	Аптека Невис	С.-Петербург	768	0,9	1,4	1,0

10	Фармэконом	Иркутск	277	0,8	1,0	0,8
Локальные сети						
1	Губернские Аптеки	Красноярск	374	0,7	0,9	0,7
2	Петербургские Аптеки ¹	С.-Петербург	91	0,4	0,7	0,5
3	Аптека Диалог	Москва	90	0,3	0,4	0,3
4	О'Вита ¹	Владивосток	117	0,3	0,4	0,3
5	Волгофарм	Волгоград	172	0,3	0,2	0,2
6	Донская Аптека ¹	Ростов-На-Дону	156	0,2	0,3	0,3
7	Областной аптечный склад	Челябинск	254	0,2	0,2	0,2
8	Нижегородская Областная Фармация	Н. Новгород	254	0,2	0,2	0,2
9	Брянскфармация	Брянск	122	0,2	0,1	0,1
10	Виста	Симферополь	46	0,2	0,2	0,2
Аптечные ассоциации ²						
1	Проаптека	Москва	15 631	19,3	7,0	16,7
2	МФО	Москва	15 193	17,3	17,1	17,3
3	АСНА	Москва	18 473	16,1	16,3	16,1
4	Созвездие	Москва	14 970	8,7	5,8	8,1
5	Аптечный Союз	Москва	6 439	7,9	10,2	8,4
6	Весна	С.-Петербург	7 842	6,8	4,7	6,3
7	Надежда-Фарм	Тамбов	540	0,6	0,3	0,5
Сервисы дистанционного заказа						
1	Аптека.Ру	Новосибирск	46 547	6,0	7,2	6,3
2	Ютека	Москва	62 122	2,6	2,6	2,6

3	Здравсити	Москва	34 947	1,6	1,8	1,6
4	Еаптека³	Москва	23 455	1,2	2,0	1,4
5	Polza.ru	Москва	39 267	0,8	1,3	0,9
6	Эксперо	Новосибирск	26 319	0,01	0,05	0,02

1 - экспертная оценка

2 - позиции аптечных ассоциаций рассчитаны без учета пересечений участников ассоциаций между собой, рейтинг показывает долю, занимаемую объединением аптечных сетей и единичных аптек

3 - количество точек с учётом ПВЗ

Источник RNC Pharma®: Рейтинг российских аптечных сетей