



ПРОГРАММА

4 ЭТАЖ, ЗАЛ «АНГАРА»

08:00 – 09:00

AURORA MUSIS AMICA (АВРОРА МУЗАМ ПОДРУГА) РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ

Приветственный кофе. Общение с коллегами и партнерами.

09:00 – 09:30

BIS DAT, QUI CITO DAT (ВДВОЙНЕ ДАЕТ ТОТ, КТО ДАЕТ СКОРО) БИЗНЕС-ЗАВТРАК

Расскажем, как автоматизация данных помогает фармпроизводителям и аптечным ассоциациям выстроить прозрачное и выгодное сотрудничество. Разберем, как единая система сбора отчетов и верификации через «Честный Знак» защищает обе стороны от ложных начислений, предотвращает кассовые разрывы и дает реальную картину продаж для принятия коммерческих решений.

Павел Назаров, Директор по развитию бизнеса, SellOut+ (Москва)

- Прозрачность данных как основа выигрышного партнерства производителей и аптечных ассоциаций.

09:30 – 10:30

TEMPUS DELIBERANDI (ВРЕМЯ ДЛЯ РАЗМЫШЛЕНИЯ) АНАЛИТИЧЕСКИЙ БЛОК

Глобальная аналитика фармацевтического рынка. Три ведущие аналитические компании подведут итоги трех кварталов по розничному рынку, государственным закупкам и онлайн продажам. Рейтинги аптечных сетей, дистрибьюторов, фармкомпаний и брендов, региональная аналитика, онлайн продажи, интернет-аптеки и маркетплейсы. Региональная аналитика. И, конечно, сделаем осторожные прогнозы на текущий год.

09:30 - 09:50

Николай Демидов, Генеральный директор, AlphaRM (Москва)

- Розничный фармацевтический рынок России: структура, динамика и лидеры.

09:50 - 10:10

Светлана Никулина, Директор по продажам, IQDATA (Москва)

- Государственные закупки ЛС и программы лекарственного обеспечения: итоги 7 месяцев 2026 г.

10:10 - 10:30

Федор Вирин, Партнер, Data Insight (Москва)

- Фармацевтическая онлайн-розница 2026.

10:30 – 11:30

VERBA DOCENT, EXEMPLA TRAHUNT (СЛОВА ПОУЧАЮТ, ПРИМЕРЫ УВЛЕКАЮТ) ПРАКТИЧЕСКИЕ СЕССИИ

Ведущие компании представляют свои решения для аптечных сетей и фармацевтических компаний. Практические кейсы, детальное обсуждение и ответы на вопросы.

10:30 - 10:50

Владислав Юдин, Руководитель проекта «Чек Импульс», Платформа ОФД (Москва)

- Чек Импульс. Вчера цифры, сегодня прибыль.

10:50 - 11:10

Максим Валов, Руководитель направления Инвестиции, Т-Банк (Москва)

- Практические решения казначей: кейсы управления ликвидностью.

11:10 - 11:30

Андрей Подгорнов, Директор департамента электронной коммерции, Бетховен (Москва)

- Цифровая полка. Как управлять вниманием пользователей в e-commerce? Опыт ТОП-игрока в сфере продаж зоотоваров.

11:30 – 12:00

SIMUL ET SEMEL (ВМЕСТЕ И ОДНОВРЕМЕННО) ПЕРЕРЫВ НА КОФЕ-БРЕЙК

Общение с коллегами и партнерами. Посещение стендов в выставочной зоне.

12:00 – 13:00

IN MAGNO MAGNI CARIUNTUR FLUMINE PISCES (В БОЛЬШОЙ РЕКЕ БОЛЬШАЯ РЫБА ВОДИТСЯ) ЛИДЕРЫ ФАРМЫ

Взгляд на рынок лидеров фармацевтического рынка. Собрали на одной площадке представителей всех этапов товаропроводящей цепочки - производители, дистрибьюторы, федеральные и региональные аптечные сети, маркетплейсы, аптечные ассоциации и профессиональные объединения. Обсудим ситуацию и основные события на рынке, подведем итоги трех кварталов и сделаем осторожные прогнозы до конца года.

- Итоги 3-х кварталов. Стратегия выживания и новые возможности для роста.
- Актуальные тренды для развития и оптимизации издержек: новые форматы аптек, услуги и сервисы, персонал, ассортимент, онлайн продажи, ценовое позиционирование. Изменение покупательской способности.
- Взаимоотношение с производителями и дистрибьюторами. Ставка на прямые контракты. Изменение аптечного ассортимента. Страхование рисков на складах. Новые подходы к логистике.
- Консолидация аптечного рынка. Новый виток поглощений и слияний. Активация сделок по поглощению и слиянию. Выживет ли несетевая и мелкосетевая розница. Новый старый тренд – аптечные объединения.
- Законодательные инициативы и регуляторные изменения. Транспортные накладные. Мобильные аптеки. Налоги.
- Онлайн продажи и Esom, стратегия поведения аптечных сетей и производителей. Маркетплейсы сдают позиции?

МОДЕРАТОР:

Павел Лисовский, Основатель, Системы Лисовского (Санкт-Петербург)

СПИКЕРЫ:

Анна Ермолаева, Исполнительный директор, Созвездие (Химки)

Виктория Преснякова, Глава, Альянс фармацевтических ассоциаций (Москва)

Иван Федорченко, Коммерческий директор, Максавит (Нижний Новгород)

Евгений Коротков, Директор по развитию партнерского союза «Сердце Континента», Сердце России (Москва)

Виталий Смердов, Заместитель генерального директора, ФармВИЛАР (Москва)

13:00 – 14:00

IN PUGNA NON NUMERUS MULTUM, SED FORTITUDO EORUM VINCIT (В БИТВЕ К ПОБЕДЕ ВЕДЕТ НЕ БОЛЬШОЕ ЧИСЛО, А ОТВАГА) РЕГИОНАЛЬНЫЕ АПТЕЧНЫЕ СЕТИ

Новый виток поглощений еще раз показал, насколько уязвимы позиции небольших аптечных сетей. В условиях консолидации рынка и усиливающейся конкуренции на аптечном рынке во многих регионах есть еще локальные аптечные сети, которым удастся повышать продажи, развиваться и конкурировать с федеральными сетями, удерживая их экспансию и сохраняя лидирующие позиции в регионе. В чем секрет подобного успеха и на что обратить внимание, расскажут руководители региональных аптечных сетей со всех концов страны. Инсайты, кейсы, аналитика.

- Ситуация в регионах. Экспансия федеральных сетей. Новый виток поглощений. Региональные особенности. Сохранить индивидуальность или объединиться?
- Электронная коммерция и онлайн продажи. Смогут ли аптечные сети воспользоваться сложной ситуацией с маркетплейсами, привлечь новых покупателей и вернуть старых? Новые технологии и услуги в аптечных сетях.
- Сложности масштабирования - как расти, не снижая эффективности. Основные точки роста бизнеса, возможности для увеличения рентабельности и снижения затрат. Управление ассортиментом, развитие сегмента ВМТ и СТМ, ценообразование, программа лояльности, новые услуги и технологии, персонал.
- Сотрудничество с производителями. Прямые контракты, маркетинговые договоры и СТМ.
- Как изменились условия сотрудничества с дистрибьюторами: отсрочки и лимиты.
- Новые законодательные инициативы и регуляторные изменения. Транспортные накладные, мобильные аптеки.

МОДЕРАТОР:

Оксана Агарева, Главный редактор газеты «Фармацевтический вестник», Бионика Медиа (Москва)

СПИКЕРЫ:

Михаил Жирнов, Исполнительный директор, АГАС (Москва)

Иван Березкин, Генеральный директор, Лугмедфарм (Луганск)

Вадим Левченко, Генеральный директор, Арника (Донецк)

Виктория Лесникова, Коммерческий директор, Анна (Воронеж)

К участию приглашены:

Алексей Пушкин, Генеральный директор, Дежурная аптека 24 (Москва)

14:00 – 15:00

AB OVO USQUE AD MALA (ОТ ЯИЦ ДО ЯБЛОК) ОБЕД

Общение с коллегами и партнерами. Посещение стендов в выставочной зоне.

15:00 – 15:30

BREVIS ESSE OPORTET, UT BENE VIVAS (НУЖНО БЫТЬ КРАТКИМ, ЧТОБЫ ЖИТЬ ХОРОШО) БЛИЦ-ВЫСТУПЛЕНИЯ

Решений для аптечных сетей и фармкомпаний много, и не обо всех успеваем рассказать в рамках практической сессии. Именно поэтому у нас существует блок пятиминутных блиц-выступлений, в рамках которого компании могут коротко и конкретно рассказать о своих решениях и услугах.

16:00 - 16:05

Дмитрий Смирнов, Менеджер по работе с ключевыми клиентами, Lasmart (Санкт-Петербург)

- Как данные помогают фармбизнесу принимать решения: BI, аналитика и прогнозирование.

16:05 - 16:10

Денис Караченков, Аккаунт-директор, itsoft (Москва)

- Влияние искусственного интеллекта на развитие сайтостроения фармацевтической отрасли.

16:10 - 16:15

Федор Колесников, Операционный директор, Фарmlink (Москва)

- Построение системы лояльности вокруг брендов производителя.

16:15 - 16:20 **Сергей Орлов**, Отраслевой директор, Т-Банк (Москва)

- Экосистема решений для легких покупок.

16:20 - 16:25 **Виктория Мочалова**, Ех. Коммерческий директор, Семейная аптека, Твоя аптека (Благовещенск)

- Цифровая коммерческая дирекция: следующий этап управления аптечной сетью.

15:30 – 16:30

IN AERE PISCARI, IN MARI VENARI (В ВОЗДУХЕ УДИТЬ, В МОРЕ ОХОТИТЬСЯ) ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

Руководители крупнейших площадок, маркетплейсов и агрегаторов расскажут о ситуации, основных тенденциях и трендах фармацевтического e-commerce. Как изменится логистика в текущих реалиях. Как эффективное использование современных интернет-технологий и цифровых решений позволяет им активно развиваться и успешно конкурировать с классическими аптечными сетями. Взаимоотношения с производителями и аптечными сетями. Панельная дискуссия является постоянной на всех конференциях, и вопросы могут повторяться из раза в раз. Но благодаря этому можно отследить динамику изменений на рынке электронной коммерции.

- Итоги рынка электронной коммерции за 3 квартала 2026 г. Основные тренды и тенденции.
- Адаптация маркетплейсов под текущие реалии. Склад и логистика. Страхование рисков. ПВЗ как мини-склад. А аптеки могут стать такими мини-складами?
- Как удержать производителя? Рост спроса на услуги фулфилмента. Не уйдет ли производитель на небольшие маркетплейсы или к фармацевтическому дистрибьютору?
- Как меняется поведение покупателей? Как привлечь новых покупателей и удержать их? Как увеличить средний чек?
- Проекты с аптечными сетями: витрина, доставка, выдача. Почему онлайн площадки открывают или покупают аптеки. Будут ли изменения в формате доставки - до двери, в пункты выдачи, постаматы.
- Новые возможности для роста и трансформации рынка электронной коммерции. Планы развития маркетплейсов.

МОДЕРАТОР:

Акоп Варпетян, Директор по развитию, АСНА (Москва)

СПИКЕРЫ:

Ольга Лазарева, Руководитель направления Pharmacy&PetCare, Ozon.ru (Москва)

Евгений Поляков, Руководитель отдела электронной коммерции, Polza.ru | Пульс (Химки)

Эльдар Галеев, Коммерческий директор, Ютека (Москва)

Елизавета Меркулова, Директор по развитию медицинских проектов, Ригла-Здравсити (Москва)

16:30 – 17:30

MAJOR CONTINET IN SE MINUS (БОЛЬШЕЕ ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ МЕНЬШЕЕ) ПРОДОЛЖАТЬ РАБОТАТЬ ИЛИ ПРОДАТЬ БИЗНЕС

В фарме бывших не бывает. Мы вновь пригласили бывших собственников аптечных сетей. Это не просто ностальгия и желание увидеться с коллегами - их опыт, рекомендации, видение рынка и прогнозы будут интересны и полезны действующим аптечным сетям и помогут развивать бизнес и повышать эффективность. А если вы решили продать свой бизнес - как это сделать максимально выгодно, быстро и безопасно. Об этом впервые расскажут не только те, кто продал свой бизнес, но и те, кто является лидерами на рынке поглощений и слияний.

- История аптечной сети, причины продажи и чем сейчас занимаетесь.
- Основные причины поглощений и банкротств. Налоги, зарплаты, аренда, взаимоотношения с дистрибьюторами и производителями, покупательская способность населения. На что обратить внимание во внутренних бизнес-процессах и деятельности компании?
- Взгляд на фармацевтический рынок, основные тренды. Какие внешние возможности и угрозы вы видите? Взаимоотношения аптек, производителей и дистрибьюторов. На что обратить внимание сетям?
- Если все-таки решили продавать бизнес. Как подготовиться и на что обратить внимание. Чем заниматься потом?

МОДЕРАТОР:

Акоп Варпетян, Ех. Собственник, 36,6-Здоровье (Тверь)

СПИКЕРЫ:

Александр Малахов, Директор департамента слияний и поглощений, Аптечная сеть 36,6 (Москва)

Константин Тиунов, Ех. Коммерческий директор, Юнифарма (Москва)

Александр Сазонов, Руководитель отдела слияний и поглощений, Ригла-Здравсити (Москва)

Тамерлан Салиев, Директор, Диалог (Москва)

17:30 – 18:00

AMAT VICTORIA CURAM (ПОБЕДА ЛЮБИТ СТАРАНИЕ) XII ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ПРЕМИЯ «ЗЕЛЕНый КРЕСТ»

Теперь награждение победителей фармацевтической премии «Зеленый Крест» будет проводиться на каждой конференции. На этот раз награждаем лучшие региональные аптечные сети, компании, персоны, фармацевтические бренды и СТМ.

18:00 – 21:00

EDE, BIBI, LUDE (ЕШЬ, ПЕЙ, ВЕСЕЛИСЬ)

ВЕЧЕРНЯЯ ПРОГРАММА

Традиционный вечерний фуршет, винная дегустация и караоке. Отличное завершение деловой программы конференции и возможность провести время и пообщаться с коллегами и партнерами в неформальной обстановке.

21:00

ACTI LABORES JUCUNDI (ЗАВЕРШЕННЫЕ ДЕЛА ПРИЯТНЫ) ЗАВЕРШЕНИЕ КОНФЕРЕНЦИИ

Благодарим вас за участие и приглашаем принять участие в первой в 2027 г. встрече Фармы: XXXIII конференции «Зеленый Крест» и XIV переговорной сессии «Pharma Meeting Point», которые пройдут в Москве в феврале 2027 г.

ТРЕНИНГИ И МАСТЕР-КЛАССЫ

4 ЭТАЖ, ЗАЛ «МОСКВА»

12:30 – 14:00

DOCENDO, DOCEMUR (УЧА, МЫ САМИ УЧИМСЯ) ДЕЖУРНЫЙ ПО ФАРМЕ

Тренинг для менеджеров аптечных сетей и не только. Практические кейсы, детальное обсуждение и ответы на вопросы.

Что нужно было сделать с сетью уже вчера, а сегодня уже без данных изменений вы будете на грани выживания. Какие инструменты позволят максимально быстро встроиться в правила современного фарм ритейла.

Акоп Варпетян, Директор по развитию, АСНА (Москва)

- *Критически важные настройки сети в 2026 году.*

15:00 – 16:30

DOCENDO, DOCEMUR (УЧА, МЫ САМИ УЧИМСЯ) ДЕЖУРНЫЙ ПО ФАРМЕ

Тренинг для менеджеров аптечных сетей и не только. Практические кейсы, детальное обсуждение и ответы на вопросы.

Даже стабильно работающая аптечная сеть может терять значимую часть прибыли из-за ошибок в ценообразовании, которые допускают даже крупные игроки рынка. Подробно разберем три категории ошибок:

1. Организационные: отсутствие правильной централизации и автоматизации процесса. Когда ценами управляют десятки сотрудников или их правят вручную в каждой точке. Сеть теряет в скорости, точности и синергии.
2. Процессные: ценообразование «висит в воздухе» и не связано с программой лояльности, ассортиментом, мотивацией персонала и управлением продажами. Отсутствует эталонная цена, не ведется регулярная переоценка остатков, не учитываются разные типы поставщиков.
3. Коммерческие: неправильный расчет эластичности спроса, отсутствие четкой категоризации аптек и товаров, неверный конкурентный анализ и слабая интеграция программы лояльности.

Главное не просто увидеть ошибки, а научиться их исправлять. Если вы хотите:

- Увеличить прибыльность сети, сохраняя конкурентоспособность;
- Сократить временные и трудовые затраты на ценообразование;
- Грамотно связать ценообразование со всеми процессами сети;

Павел Лисовский, Основатель, Системы Лисовского (Санкт-Петербург)

- *Когда цены работают против вас. Основные ошибки аптечного ценообразования*