

СЕТЕВОЙ ФАРМРЕТЕЙЛ В ЗОНЕ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

Николай Беспалов, ЦМИ «Фармэксперт», www.pharmexpert.ru

РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ АПТЕЧНЫХ СЕТЕЙ, 1 КВ. 2010 Г.

Макроэкономические тенденции начала года существенно поднимали настроение участникам рынка: казалось, про кризис наконец-то можно забыть, рынки стабилизировались — и можно ожидать активного роста экономики. Тем не менее неприятный сюрприз преподнесли проблемы, связанные с государственным долгом Греции, негативно повлиявшие на всю европейскую экономику. Правда, образовавшаяся «дыра» была в спешном порядке залатана, и проблемы еврозоны пока не отразились ни на макроэкономических показателях, ни на динамике коммерческого розничного рынка ЛС России.

По итогам 1 кв. 2010 г. коммерческий розничный рынок продемонстрировал рост порядка 11% в рублевом эквиваленте по сравнению с аналогичным периодом предыдущего, кризисного года. И хотя темпы роста значительно ниже, чем год назад (тогда динамика роста рынка превышала 30%), рыночная среда за минувший год кардинальным образом изменилась.

ВТОРОЕ ДНО — ДВОЙНОЙ РЫВОК

Ключевым драйвером рублевого роста на протяжении всего «кризисного» года стало значительное повышение цен; в частности, по данным Росстата в марте 2009 г. по отношению к марту 2008 г. индекс цен на ЛС составил 129,3%, а абсолютный рекорд был зафиксирован в апреле: тогда индекс цен составил 132,5%.

В текущем году основной вклад в развитие коммерческого розничного рынка ЛС оказывает уже рост потребления в натуральном выражении: по итогам исследуемого периода прирост продаж ЛС в упаковках составляет почти 9%. Если не считать прошлогоднего всплеска, связанного с ажиотажным спросом на противовирусные препараты, это — наиболее значительный показатель за последние три года.

Возвращаясь к инфляционному фактору: в марте с.г. индекс цен достиг минимального с момента начала кризиса значения (101,6% по отношению к марту 2009 г.), а по итогам апреля зафиксировано даже некоторое снижение индекса цен (97,3% к апрелю 2009 г.). Вероятно, стабилизации цен во многом способствовал новый порядок контроля ценообразования на

Рис. 1. TOP5 межрегиональных аптечных сетей с наибольшим количественным составом, 1 кв. 2010 г.

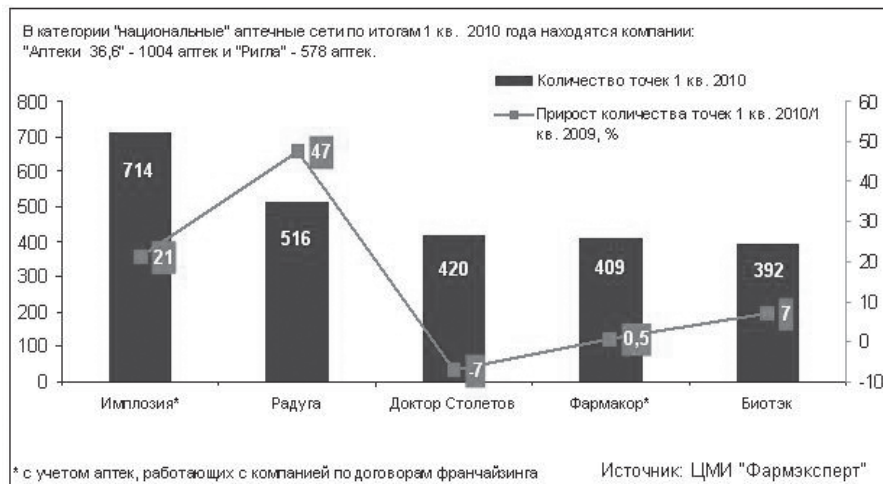
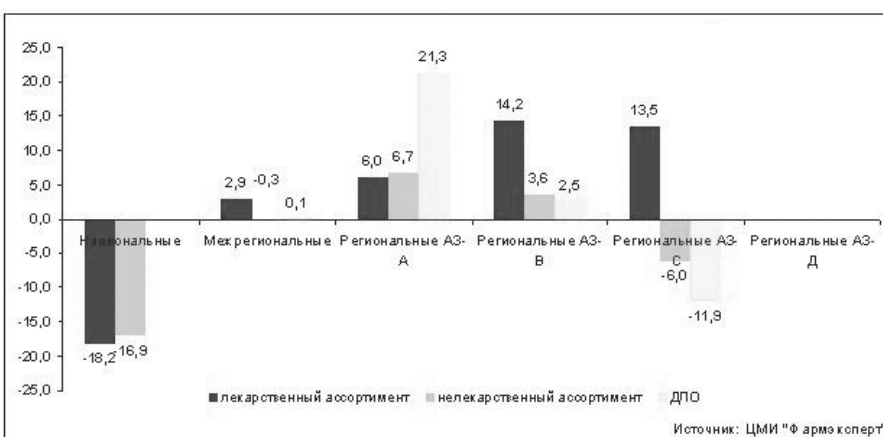


Рис. 2. TOP5 региональных аптечных сетей с наибольшим количественным составом, 1 кв. 2010 г.



Рис. 3. Сравнение прироста товарооборота в аптечных сетях разных категорий (%), 1 кв. 2010/1 кв. 2009



препараты списка ЖНВЛС, который вступил в силу именно с апреля с.г.

Несмотря на общерыночный позитив, сетевые фармритейлеры провели начало года, скорее, в минорных настроениях. Большинство сетей по итогам 1 кв. 2010 г. показывают заметный спад продаж. Растут быстрее рынки, а значит, наращивают рыночные доли только средние и мелкие региональные компании, которые из-за своих размеров не могут задать тренд развития сетевого сегмента в целом.

При этом, несмотря на значительные флуктуации, сетевой формат отнюдь не впал в депрессию. Отрицательные результаты начала года можно объяснить двумя факторами. Первый — это высокая база для расчетов по итогам 1 кв. 2009 г. Мы уже писали о значительном росте цен на ЛС, который был зафиксирован сразу после начала экономического кризиса. Инфляционный фактор значительно изменил традиционную сезонность на рынке как собственно за счет увеличения денежной массы, так и за счет изменения спроса. Этот факт необходимо учитывать, анализируя тенденции, сложившиеся в секторе, а особенно проводя анализ динамических показателей.

Второй значимый фактор — действия участников рынка, ставшие своего рода ответом на подготовку нового порядка контроля ценообразования на ЖНВЛС. Вокруг этой темы в последнее время сломано немало копий, поэтому мы позволим себе не углубляться в вопрос в очередной раз. Необходимо отметить лишь тот факт, что у розничных компаний возникали вполне справедливые опасения, связанные с тем, что, начиная с апреля с.г., они не смогут реализовывать ЛС, входящие в список ЖНВЛС, в случае если производитель не зарегистрирует на них цены. Этот фактор заставлял розничные компании весьма осторожно делать закупки, чтобы не создавать дополнительных стоков продукции, что с неизбежностью привело к определенной дефектуре. Аналогичные процессы имели место и в сфере оптовой торговли ЛС.

Рассматривая вопросы ценового регулирования в сфере обращения ЛС, нельзя обойти вниманием важное событие, произошедшее в конце мая: речь идет о проекте постановления Правительства РФ, подготовленном Минэкономразвития. В нем, в частности, речь идет об отмене права органов исполнительной власти субъектов РФ устанавливать оптовые и розничные наценки на ЛС, не входящие в перечень ЖНВЛС. Напомним, что до настоящего момента в подавляющем большинстве регионов контролю подлежат оптовые и розничные наценки на весь перечень ЛС. Этот факт вызывал множество опасений у участников

Рис. 4. Структура продаж аптечных сетей в разрезе «лекарственный/нелекарственный ассортимент» (%; расчет по стоимостному объему продаж), 1 кв. 2010/1 кв. 2009

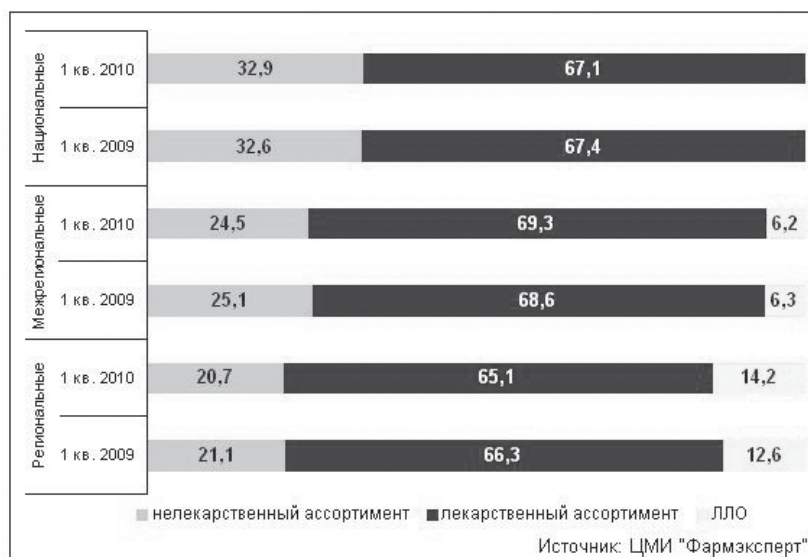
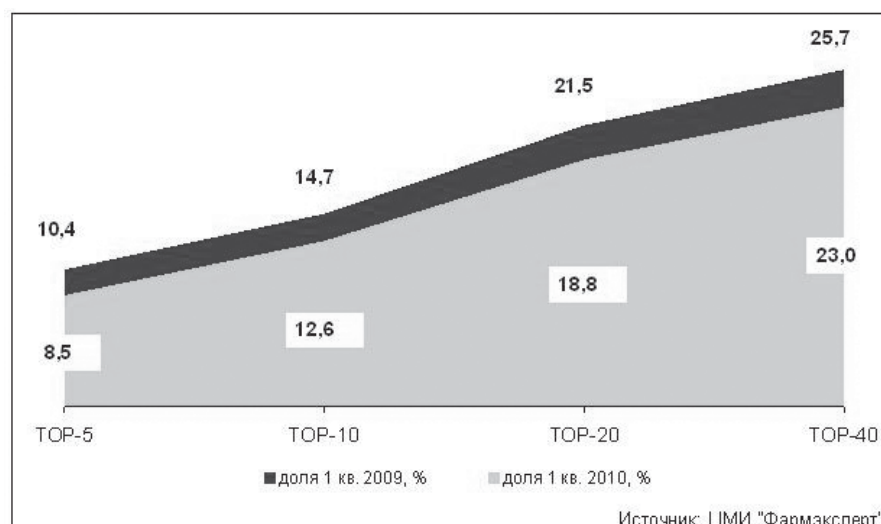


Рис. 5. Изменение уровня концентрации в секторе фармритейла, 1 кв. 2010/1 кв. 2009



рынка, которые прогнозировали значительное снижение прибыльности.

Несмотря на очевидную уступку законодателей, принятие обозначенного постановления едва ли кардинально изменит ситуацию. Производители препаратов, не входящих в список ЖНВЛС, не обязаны регистрировать цены на свою продукцию, а контроль предельных надбавок без фиксирования этого параметра является, по сути, не более чем декларативным. Тем не менее, если постановление будет принято, сервисные структуры, задействованные в системе товародвижения, смогут на вполне законных основаниях компенсировать свои издержки, связанные с оборотом ЖНВЛС. Это, определенно, окажет положительное влияние на инвестиционную привлекательность сектора.

НЕВАКАНТНОЕ МЕСТО

Впрочем, инвестиционная активность в сфере розничной торговли ЛС после периода почти полного затишья, которое мы наблюдали на протяжении кризисного 2009 г., в текущем году заметно активизировалась. Мы уже отмечали растущую роль фармацевтических дистрибьюторов в сфере консолидации сетевого фармритейла. Так, при непосредственном участии оптовых компаний за период с начала года закрыты такие знаковые сделки как покупка компанией **СИА Интернейшнл** крупного пакета акций сети **Аптеки 36,6**; финская компания **Oriola-KD** выкупила оставшиеся 25% акций компании, управляющей аптечной сетью **Старый лекарь** и дистрибьютором **Морон**.

Таблица 1. Значения основных пороговых показателей

*С учетом аптек, работающих с компанией по договорам франчайзинга.

** Экспертная оценка.

*** ГК Протек владеет 25%-ной долей в уставных капиталах всех компаний, представляющих аптечную сеть Живика, которая включает 57 аптек в Екатеринбурге и Свердловской области.

Показатель	A1: Национальные	A2: Межрегиональные	A3: Региональные			
Субкатегория	A1	A2	A3-A	A3-B	A3-C	A3-D
Объем продаж в среднем за квартал, млн. руб.	2000	500	300	100	50	<50
Количество федеральных округов, в которых работает аптечная сеть (на конец отчетного периода)	6	3	-			

Таблица 2. Веса показателей, используемых при расчете рейтинговой позиции аптечной сети, %

Группа показателей	A1: Национальные	A2: Межрегиональные	A3: Региональные			
Субкатегория	A1	A2	A3-A	A3-B	A3-C	A3-D
Финансово-экономические	50	50	55	60	60	60
Объем продаж	45	45	50	55	55	55
Удельный товарооборот (в пересчете на 1 аптечное учреждение)	5	5	5	5	5	5
Стратегического развития	50	50	45	40	40	40
Количество федеральных округов, в которых работает аптечная сеть	10	10	-	-	-	-
Региональный охват (число регионов, в которых работает аптечная сеть)	10	10	10	-	-	-
Количественный состав	10	10	15	20	20	20
Прирост объема продаж	10	10	10	10	10	10
Число совершенных покупок (чеков)	5	5	5	5	5	5
Площадь аптек	5	5	5	5	5	5

Таблица 3. Комплексный рейтинг национальных и межрегиональных аптечных сетей, 1 кв. 2010 г. (по сетям, участвующим в рейтинге)

Рейтинг	Аптечная сеть	Местонахождение головного офиса	Количество аптечных учреждений	Комплексный балл
Национальные аптечные сети: A1				
1	Аптеки 36,6	Москва	1004	0,77
2	Ригла (включая O ₃)** и***	Москва	578	0,76
Межрегиональные аптечные сети: A2				
1	Фармакор	С.-Петербург	409	0,73
2	Имплозия* и***	Самара	714	0,73
3	Радуга	С.-Петербург	516	0,65
4	Мелодия здоровья	Новосибирск	177	0,52
5	Фармаимпекс	Ижевск	216	0,46
6	Доктор Столетов	Москва	420	0,44
7	Здоровые люди	С.-Петербург	227	0,39
8	Вита**	Самара	316	0,39
9	Первая помощь	С.-Петербург	160	0,38
10	Биотэк	Москва	392	0,34

Нельзя обойти вниманием и IPO ГК **Протек** — не только потому, что пока такой способ привлечения капитала не слишком популярен среди российских фармкомпаний, но и еще по той причине, что основной объем денежных средств, вырученных в результате размещения акций, компания планирует направить на развитие своего розничного подразделения — аптечной сети **Ригла**. Это развитие, кстати, уже началось, причем компания пока выбрала экстенсивный путь развития, активно приобретая сравнительно небольших региональных игроков. С начала года официально объявлено о двух сделках: покупка сети **ТК Токо** в Самарской области и сети **Новая аптека** в Ярославле. С учетом обозначенных покупок **Ригла** должна увеличиться на 15 аптечных учреждений, хотя нужно учитывать, что в процессе интеграции купленных компаний в структуру головной сети это количество по понятным причинам может сократиться. Кризис показал, что развитие ради развития — крайне рискованная стратегия; вопрос рентабельности бизнеса имеет ключевое значение, особенно для публичных компаний, тем более что «кризис по-прежнему дежурит за

дверью»: недавние события на европейских рынках это подтверждают.

Еще одна знаковая сделка, о которой важно упомянуть, — покупка компании **Нижегородская аптечная сеть** Юрием Гайсинским. Сделка интересна, прежде всего, тем, что объектом покупки стала государственная сеть; при этом в муниципальной собственности остался блокирующий пакет акций. Альянс частных и государственных инвесторов в сфере фармритейла, к сожалению, пока не очень развит — прежде всего, в силу значительного количества социальных обременений, которые вынуждены нести такие компании. Тем не менее проблемы эффективности государственных аптечных сетей едва ли могут быть решены без привлечения частных инвесторов и проведения кардинальных реформ в системе управления этими предприятиями. На рынке регулярно появляются различные сообщения о возможном акционировании и приватизации той или иной аптечной сети; часто они имеют характер слухов, часто являются официальными заявлениями чиновников; так, в конце прошлого года появилась ин-

формация о возможной продаже сети аптек **Мособлфармация**.

Проблемы эффективности работы, особенно в «посткризисных» условиях, актуальны, впрочем, не только для государственных компаний: вопрос повышения эффективности бизнеса стоит перед многими, в т.ч. крупными, игроками на розничном фармрынке. Сетевая розница как формат, безусловно, продолжит свое развитие, только вот лидеры могут измениться. Одна-две крупные сделки могут кардинально изменить расстановку сил в рознице. В т.ч. могут быть консолидированы и государственные сети, которые в ряде регионов занимают доминирующее положение на рынке.

Сейчас у фармритейлеров наступает очередная «высокий сезон» — пора обострения аллергических заболеваний. Это — очередная возможность изменить тональность развития сегмента от минора к мажору. Пока сетевой сегмент характеризуется значительным количеством разнонаправленных движений. Для кого этот турбулентный поток окажется восходящим, а кого сбросит с пьедестала, — главная интрига 2010 г.