

Финансовый кризис. Аптечный сегмент.

Обзор отраслевой прессы

Период: 2008, X-XII

Разработчик: Inventica
www.inventica.ru
(495)629-6541

Декабрь, 2008



ОГЛАВЛЕНИЕ

Влияние финансового кризиса	3
ПРИРОДА КРИЗИСА В РОЗНИЧНОМ СЕКТОРЕ	3
ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ДИСТРИБЬЮТОРОВ ФАРМОТРАСЛИ	4
ФАКТИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ РЫНКА	7
ПРОГНОЗ ДАЛЬНЕЙШЕГО ВЛИЯНИЯ КРИЗИСА НА РЫНОК	10
ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА АПТЕЧНЫЕ СЕТИ	12
НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА	15
ПОСЛЕДНЯЯ РЫНОЧНАЯ СТАТИСТИКА	16
Заключение	18

Влияние финансового кризиса

Природа кризиса в розничном секторе

Большинство розничных сетей развивается за счет заемных ресурсов. По данным ЦБ на сектор оптовой и розничной торговли приходится более четверти всех кредитов коммерческих организаций, это самая кредитоемкая отрасль.

«Еще год назад, пока денег было много и не забрезжил финансовый кризис, в инвестсообществе все оправдывали высокую долговую нагрузку ритейлеров тем, что компании быстро развиваются и им нужны средства для обеспечения этой самой скорости, - вспоминает начальник отдела анализа рынка облигаций Банка Москвы Егор Федоров¹.

До недавнего времени основным способом получения заемных средств для ритейлеров являлся публичный займ, то есть размещение облигаций и векселей на публичном рынке. Облигационные займы позволяли реализовывать компаниям программы долгосрочных крупных заимствований.

Ситуация кардинально изменилась в условиях финансового кризиса. Действующие кредитные линии были моментально ограничены, а выдача новых займов была прекращена. Как следствие, «...компании столкнулись с проблемами рефинансирования долга, а его высокий уровень стал оказывать на них негативное влияние»².

Как считает Егор Федоров, свой долг розничные компании должны будут рефинансировать либо в этом, либо в следующем году. Однако альтернативные источники финансирования (помимо средств акционеров и привлечения денег под залог) существенно порожали.

«В секторе розничной торговли разброс по ставкам большой, все зависит от кредитного качества, но в целом они в пределах 14-22%, хотя порой доходят и до 25%», - говорит начальник отдела макроанализа и стратегического планирования Бинбанка Алексей Белашов.

«Возникает эффект снежного кома: с одной стороны, обслуживание дорожающих кредитов приводит к снижению рентабельности, с другой - банки, оценивая заемщика по все ухудшающимся финансовым показателям, легко могут снизить уровень кредитного качества и еще больше задрать ставки, объясняет вице-президент «Техносилы» Леонид Тюкавкин. Между тем даже небольшое повышение ставок критично для ритейла, и так работающего с минимальной прибылью»³.

В случае, если ситуация на фондовых рынках будет ухудшаться, кредитные условия на рынке будут оставаться таким же жесткими, процентные ставки будут только расти. Как считает партнер инвесткомпания Pollyanna Capital Partners Николай Габышев, «ритейлерам придется сокращать программы развития, закрывать нерентабельные точки и наконец-то начать жить по средствам».

¹ Источник: журнал «SmartMoney» №24 (114) от 07.07.08. Автор: Елизавета Никитина

² Источник: журнал «SmartMoney» №24 (114) от 07.07.08. Автор: Елизавета Никитина

³ Источник: журнал «SmartMoney» №24 (114) от 07.07.08. Автор: Елизавета Никитина

Влияние кризиса на производителей и дистрибьюторов фармотрасли

Одной из основных текущих проблем аптечных сетей являются взаимоотношения с дистрибьюторами.

«Ни аптеки, ни аптечные сети практически не зависят от банковских кредитов, поскольку в России основой функционирования фармацевтического рынка является не банковский, а товарный кредит - производители поставляют лекарства дистрибьюторам с отсрочкой платежа на два-три месяца, дистрибьюторы - аптекам с аналогичной отсрочкой», - рассказал исполнительный директор Союза профессиональных фармацевтических организаций Геннадий Ширшов⁴.

Таким образом, единственной действующей бизнес-схемой на отечественном фармацевтическом рынке является, по сути, схема «жизнь взаимы». Трудности с рефинансированием долга, возникшие у крупных аптечных сетей, привели к сбою работы компаний дистрибьюторского звена.

Так, газета «Фармацевтический вестник» сообщает о том, что в октябре представители сразу нескольких отечественных производственных компаний начали получать письма от крупных дистрибьюторов с просьбой увеличения отсрочки платежей для поддержания нормального функционирования товаропроводящей цепи. Участники рынка прокомментировали данную ситуацию по-разному.

Зам. генерального директора компании «Нижфарм» Иван Глушков считает, что производителям так или иначе придется вступать в диалог по вопросу отсрочки платежей. *«Дистрибьюторы на рынке доминируют, и они значимые игроки, поэтому никто из производителей не будет уклоняться от обсуждения этой темы с дистрибьюторами. Все будут обсуждать с целью достичь каких-то взаимных договоренностей», - уверен он⁵.*

В то же время генеральный директор Teva в России Денис Четвериков отмечает, что на отсрочку платежей его компания согласиться не может. *«Увеличение отсрочек платежей может привести к дефектуре сначала у дистрибьюторов, а затем в аптеках», -* отмечает он. Кроме того, вслед за крупнейшими дистрибьюторами отсрочки платежей могут потребовать у производителей межрегиональные и локальные оптовики.

«Если тот или иной производитель пойдет на увеличение отсрочки для какого-либо дистрибьютора или группы, то адекватные изменения должны быть предложены остальным. Иначе это изменение приведет не к поддержанию товаропроводящей сети, а к перераспределению потоков между дистрибьюторами», - замечает генеральный директор нижегородской дистрибьюторской компании «Фармкомплект» Юрий Гайсинский. Он не исключает такой ситуации, когда производители откажутся от отгрузок в чей-то конкретный адрес вообще, даже на очень выгодных условиях.

«Мне кажется, что надежность и финансовая устойчивость покупателя становятся приоритетом №1 для всех производителей. Мы будем вести переговоры с поставщиками об отсрочке, но это не самоцель. Компания имеет достаточную финансовую устойчивость и активно работает с дебиторами. Важен результат не только по условиям отсрочки, но и по цене, скидкам и бонусам, которые, как правило, находятся в увязке с условиями оплаты. Повторюсь, в интересах производителей действовать синхронно для всех дистрибьюторов», - говорит г-н Гайсинский⁶.

Генеральный директор DSM Group, Александр Кузин, напротив, высказывает предположения о ситуации ужесточения условий товарного кредитования.

«Скорее всего, большинство производителей сейчас сократили сроки платежей. Скажем, максимальный срок был четыре месяца, а стал два. Конечно, это повлияет на работу некоторых поставщиков, которые

⁴ Источник: портал НАКАНУНЕ.ru от 28.11.08. Автор: Александра Качалова

⁵ Источник: «Фармацевтический вестник» №34 (524) от 28.10.08. Автор: Ольга МАкаркина

⁶ Источник: «Фармацевтический вестник» №34 (524) от 28.10.08. Автор: Ольга МАкаркина

просто в силу финансовых причин не смогут своевременно и в нужном объеме поставлять лекарства в регионы», - отмечает Александр Кузин⁷.

Информацию об ужесточении финансовых требований к дистрибьюторам подтвердили «Времени новостей» в нескольких иностранных компаниях, работающих на отечественном рынке, в частности в Servier и Glaxo Smith Kline.

«У нас изменились условия товарного кредитования. Если у компании, с которой мы работаем, есть задолженность сверх установленных договором 60 дней, мы товар не отпускаем», - рассказал директор по продажам в России Bayer Health Care Георгий Кохреидзе. По его словам, компания в настоящий момент имеет проблемы с получением 23% общей дебиторской задолженности⁸.

Кроме того, западные компании сокращают сроки возврата товарных кредитов для российских дистрибьюторов. Поставщики вынуждены соглашаться на новые условия сотрудничества, поскольку подавляющее большинство лекарственных средств, представленных на российском рынке, являются импортными (80% рынка в количественном выражении). Однако уменьшение сроков возврата зарубежных товарных кредитов происходит за счет увеличения сроков возврата тех же кредитов отечественным производителям. По данным советника руководителя Росздравнадзора Михаила Гетьмана, сроки выплат российским производителям со стороны дистрибьюторов уже увеличились до 180-200 дней.

По словам представителя одного из крупнейших российских фармдистрибьюторов ЦВ «Протек», в данной ситуации отношения между дистрибьютором и поставщиками могут поменяться. В текущей рыночной ситуации игроки рынка усиливают контроль за возвратом своих денежных средств. Изменения коснутся, прежде всего, требований, предъявляемых производителями к поставщикам.

... предпочтение западные компании, конечно, будут отдавать тем, кто может страховать свои финансовые риски. Под страхованием в данном случае подразумевается потенциальная возможность дистрибьютора быстро взять кредит в банке, если оборотных средств не будет хватать для того, чтобы в срок расплатиться за товарный кредит. Логично предположить, что такой подход выдавит с рынка часть небольших региональных оптовиков, которые не смогут потянуть существенно подорожавшее в последнее время обслуживание банковского кредита⁹.

Поставщики сейчас также вынужденно занимаются оптимизацией портфелей, вычлняя контракты, которые считают наиболее жизнеспособными. От всех остальных они либо отказываются, либо замораживают.

Как правило, оставшиеся договоры являются основными и для самих сетей, так что поставщики рассчитывают на большую лояльность - по крайней мере, на то, что выплаты не будут опаздывать очень сильно. Держатели основных контрактов смогут чувствовать себя более-менее спокойно и даже разговаривать с розничным сектором на равных - ни один коммерческий директор, будучи в здравом уме, не пойдет на то, чтобы разорвать соглашение с поставщиком товаров основного перечня, потому что последующий поиск нового партнера и установление с ним рабочих отношений повлечет дополнительные временные и финансовые издержки. Также придется подумать, прежде чем допускать большие просрочки: нет никакой гарантии, что новый поставщик, который придет на место ушедшего, согласится с постоянными задержками¹⁰.

Мировой финансовый кризис, уже затронувший западных фармацевтических производителей, неминуемо изменит правила игры и расстановку сил на российском рынке. Уже сейчас, как было описано выше, уменьшение сроков возврата зарубежных товарных кредитов происходит за счет увеличения сроков возврата кредитов отечественным производителям.

⁷ Источник: портал «Время новостей» www.vremya.ru от 07.11.08. Автор: Галина Паперная

⁸ Источник: портал «Время новостей» www.vremya.ru от 07.11.08. Автор: Галина Паперная

⁹ Источник: портал «Время новостей» www.vremya.ru от 07.11.08. Автор: Галина Паперная

¹⁰ Источник: журнал Эксперт Сибирь №49 (236) от 15.12.08. Автор: Александра Еремينا

«Настоящие проблемы начнутся в следующем году, когда у больших компаний значительно сократятся продажи в США и ЕС, - заявил «Времени новостей» председатель наблюдательного совета некоммерческого партнерства «Национальная фармацевтическая инспекция» Александр Гетьман. - Они начнут ожесточенно бороться за рынки третьих стран, в том числе и России. Некоторые импортные лекарства резко подешевеют, что сделает отечественные препараты неконкурентоспособными. А другие, не имеющие аналогов в России, напротив, могут значительно подорожать»¹¹.

Снижению цен на продукцию западного производства будет способствовать и реформа крупнейшего в мире фармацевтического рынка - американского.

Эксперты ожидают, что после того, как новая администрация США разрешит ввоз дженериков из Канады (а это было одним из предвыборных обещаний Барака Обамы), конкуренция значительно усилится. А если также удастся в ближайшее время принять закон, по которому цены на медикаменты производители должны будут устанавливать только в ходе консультаций с органами госрегулирования (сейчас их согласовывают страховые компании), то цены на препараты в Америке снизятся очень существенно¹².

В этих условиях крупнейшие западные производители устремятся на некогда третьестепенные рынки. Значительно же подешевевший импорт усугубит положение немногочисленных и придавленных административными барьерами российских производителей. Напомним, что с января 2008 года все государственные закупки медикаментов осуществляются в ходе аукционов, где цена является единственным решающим фактором при принятии решения. Без нормативного изменения существующей схемы закупки лекарственных средств и без ввода импортных пошлин и квот на ввоз медикаментов отечественный производитель не сможет ввести конкурентную борьбу.

Однако «... состояние производственных предприятий зависит не только от портфеля лекарственной продукции, но и от своевременности поступления платежей от дистрибьюторов, - подчеркивает исполнительный директор Союза профессиональных фармацевтических организаций Геннадий Ширшов. - Пока однозначного ответа на этот вопрос нет, хотя можно сослаться на мнение зарубежных аналитических агентств, которые пришли к выводу, что за рубежом от кризиса пострадают компании с годовым оборотом менее 100 млн. USD».

«Особых опасений по поводу закрытия производств испытывать не стоит. Думаю, что предприятия, которые окажутся в опасном положении, государство возьмет под свой контроль. Возможна смена собственников, но закрытие, особенно те, которые удалось оснастить качественным оборудованием, маловероятно», - полагает Максим Стародубцев, Директор общественного фонда «Территория»¹³.

По мнению отраслевых экспертов, на конечном потребителе снижение доли отечественных лекарственных средств никак не отразится. Льготникам по этому поводу также волноваться не стоит. Бюджет фонда медицинского страхования еще до кризиса принят и согласован на три года, в нем заложено даже увеличение финансирования. И на те препараты, которые вошли в реестр оплаты по линии льготного лекарственного обеспечения, уже существует гарантированный спрос. *«Это важный элемент поддержки отечественных предприятий, ведь одной из причин появления льготного лекарственного обеспечения являлось поддержка отечественного производителя», - считает директор общественного фонда «Территория»¹⁴.*

К тому же, по словам Максима Стародубцева, кризис скажется в большей степени на зарубежных производителях, которые занимаются разработкой новых препаратов. *«Само по себе производство не очень дорого, дорог патент и изобретение, в дорогих препаратах именно патент закладывается в основной объем стоимости. Разработка новых препаратов во время кризиса будет остановлен», - прогнозирует директор общественного фонда «Территория».*

Стоит также привести мнение аналитиков журнала «Провизор»: *«Главным фактором стабильности для всего российского рынка является благополучие основообразующих, его рынок, компаний. Не произойдет потрясений в*

¹¹ Источник: портал «Время новостей» www.vremya.ru от 07.11.08. Автор: Галина Паперная

¹² Источник: портал «Время новостей» www.vremya.ru от 07.11.08. Автор: Галина Паперная

¹³ Источник: портал НАКАНУНЕ.ru от 28.11.08. Автор: Александра Качалова

¹⁴ Источник: портал НАКАНУНЕ.ru от 28.11.08. Автор: Александра Качалова

«Протеке» и в «Сиа Интернейшнл» - будет спокойствие во всей отрасли. Парадоксально звучит, что вся отрасль зависит от всего двух структур».

Арбитражный суд Москвы зарегистрировал два иска крупнейшего российского фармпроизводителя «Фармстандарт» к дистрибутору «Биотэк» на 134,6 млн. руб. и 3,6 млн. руб. по категории «о неисполнении обязательств по договорам». Иск на 8,7 млн. руб. к «Биотэк» подала также «Валента фармацевтика», входящая в холдинг «Валента» (ранее - «Отечественные лекарства»). Она же обратилась в арбитраж о взыскании задолженности в 32,8 млн. руб. с дистрибутора «Шрея корпорейшнл»¹⁵.

Об увеличении уставного капитала вчера сообщил фармдистрибутор «Протек». Вопрос о допэмиссии акций по закрытой подписке будет вынесен на рассмотрение собрания акционеров 22 декабря. Ее объем не сообщается, но в августе «Протек» зарегистрировал в ФСФР допэмиссию, в результате которой уставный капитал вырастет на 17,5%¹⁶.

Крупнейший российский фармдистрибутор «СИА Интернейшнл» объявил «Аптечной сети 36,6», задолжавшей поставщику около 2 млрд. руб., что продолжит работать с ней только на условиях договора комиссии.

«Для реструктуризации этого долга мы предложили «36,6» перейти на работу по комиссии: если раньше дистрибутор получал деньги за реализованный товар только через два-три месяца после поставки, учитывая отсрочки, то теперь он является владельцем товара вплоть до его продажи. Сеть же получает комиссию, равную ее обычной розничной наценке (как правило, находится в диапазоне 30-50%.- «Ъ»)» - пояснил господин Рудинский. Такая схема, по его словам, предусмотрена до 1 мая 2009 года, но договор может быть продлен. В случае отказа от данного предложения дистрибутор пригрозил прекратить поставки должнику и пообещал взыскать задолженность через суд. «Наша доля (в продажах «36,6».- «Ъ») увеличилась примерно до 50% из-за прекращения отгрузок сети другим крупным поставщиком - центром внедрения «Протек», - сообщил Игорь Рудинский»¹⁷.

Источник «Ъ» в отделе продаж московского офиса «36,6» утверждает, что сеть уже согласилась на условия дистрибутора: менеджеры «СИА Интернейшнл», по его словам, получили доступ к информации о продажах и операционных потоках ритейлера. По мнению гендиректора консалтинговой DSM Group Александра Кузина, договор комиссии позволит «СИА Интернейшнл» контролировать расход денежных средств «36,6», которые раньше могли быть направлены, например, на погашение задолженности перед банками. По данным неаудированной отчетности ОАО «Аптечная сеть 36,6» за три квартала 2008 года, долг сети перед банками снизился до 193,8 млн. USD (на начало года — 292 млн. USD). Но кредиторская задолженность перед поставщиками розничного подразделения «36,6», напротив, выросла до 226,7 млн. USD (годом ранее - 129,8 млн. USD). Переход на договор комиссии абсолютно невыгоден ритейлеру, констатирует гендиректор аптечной сети А5 Владимир Кинцурашвили. «Сеть лишается оперативного пространства для управления товаром и деньгами», - констатирует менеджер.

Фактические изменения рынка

УДОРОЖАНИЕ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

В октябре-ноябре участники фармацевтического рынка стали свидетелями значительного повышения стоимости лекарственных препаратов.

¹⁵ Источник: газета «Ведомости» №224 (2246) от 26.11.08. Автор: Юлия Шмидт

¹⁶ Источник: газета «Ведомости» №238 (2260) от 16.12.08. Автор: Юлия Шмидт

¹⁷ Источник: газета «Коммерсант» №227 (4044) от 12.12.08. Автор: Ирина Ё-Парфентьева

По данным директора департамента маркетинговых исследований ЦМИ «Фармэксперт» Давида Мелик-Гусейнова, цены в сентябре по отношению к августу выросли на 2,5% в долларах и на 6% в рублях, в октябре соответственно на 3 и 7%. При этом с января по сентябрь текущего года цены успели вырасти на 18% в долларах и на 21% в рублях. За тот же период 2007 года рост в долларах составил 13%, а в рублях всего 11%¹⁸.

По мнению отраслевых экспертов, данный процесс был обусловлен девальвацией рубля. Поскольку подавляющее большинство лекарственных средств, представленных на российском рынке, являются импортными, изменение курса доллара не могло не отразиться на ценах в российских аптеках.

«Новые партии к нам приходят уже по новым ценам», - подтверждает наблюдения экспертов генеральный директор аптечной сети А5 Владимир Кинцурашвили. «80% лекарств на нашем рынке импортные, - поясняет собеседник РБК daily. - Дистрибьюторы расплачиваются с производителями в валюте и в связи с этим вынуждены повышать цену. В свою очередь, из-за изменения входной цены розничная сеть также вынуждена менять ценники. Мы стараемся это сделать плавно, поскольку еще есть запасы, закупленные раньше, но все-таки цены движутся вверх»¹⁹.

В первую очередь повышается стоимость недорогих прежде препаратов - до 150 руб. за упаковку. Причина удорожания таких препаратов заключается в следующем: чем дешевле препарат, тем он менее ликвиден, соответственно, тем менее выгодно производителю становится им заниматься. Примечательно, что отечественные компании чаще всего предлагают лекарства именно данной категории. В частности именно поэтому отечественные препараты растут в цене быстрее, чем иностранные.

Иностранные лекарства стоимостью выше 500 руб. в цене растут медленнее: с начала года эта категория подорожала на 4%. *«Более быстрыми темпами увеличиваются цены на продукцию, которая сейчас пользуется повышенным спросом: противовирусные и противогриппозные препараты, анальгетики, жаропонижающие и антибиотики», - уточняет г-н Мелик-Гусейнов²⁰.* Так, в октябре стоимость жаропонижающих (здесь накладывается еще и сезонный эффект), иммуномодуляторов и успокоительных увеличилась на 15-20%²¹.

В список основных причин, приводящих к удорожанию лекарственных средств, эксперты включают и самостоятельное повышение цен отечественными производителями и дистрибьюторами, которые таким образом закладывают финансовые риски (несвоевременную оплату товара) в стоимость препаратов.

«Фармкомпании закладывают в стоимость препаратов удорожание кредитных операций и те риски, которые появились из-за кризиса, - полагает г-н Мелик-Гусейнов. - В большей степени цены начали повышать производители, однако и дистрибьюторы тоже пытаются подстраховаться и работают с крупными заказчиками в лице аптечных сетей только при условии банковских гарантий. Это все отражается на цене на препараты». С этим мнением соглашается глава представительства IMS в России Никола Милевчич, который наблюдает повышение цен со стороны дистрибьюторов. «Чтобы не поднимать стоимость препаратов для конечного потребителя, аптеки начали менять каналы поставок и брать лекарства у мелких дистрибьюторов. У них рост цен был меньше», - замечает г-н Милевчич²².

Действительно, в начале декабря в Росздравнадзоре прошло совместное совещание с РААС по негативному влиянию кризиса на лекарственное обеспечение населения. Представители аптечных сетей отметили, что за последний месяц (ноябрь) дистрибьюторы подняли цены на товары высокой оборачиваемости в среднем на 30%²³.

СОКРАЩЕНИЕ АССОРТИМЕНТА

¹⁸ Источник: портал www.dvdelo.ru от 17.11.08

¹⁹ Источник: газета «РБК daily» от 17.11.08. Автор: Маргарита Парфененкова

²⁰ Источник: портал «Новости здравоохранения» от 17.11.08

²¹ Источник: tk.ru от 25.11.08. Автор: Татьяна Замахина

²² Источник: газета «РБК daily» от 17.11.08. Автор: Маргарита Парфененкова

²³ Источник: журнал «Российские аптеки» от 05.12.08

Временное опустение полок некоторых аптечных учреждений - результат нарушения работы товаропроводящей цепочки от таможенного склада в условиях кризиса.

Напомним, когда банки прекратили выдачу новых займов и ограничили действующие кредитные линии, центральные операторы столкнулись с проблемой рефинансирования ранее взятых ссуд. Банки стали замораживать программы, и оставшиеся без заемных средств сети попытались компенсировать возникшие кассовые разрывы товарными кредитами от своих поставщиков. Последние к ним оказались не готовы - они сами имели обязательства перед производителями. Итогом стало прекращение поставок и приостановка действующих договоров.

Дефектура в основном возникла у аптек, которые имели значительную просроченную дебиторскую задолженность. К другим учреждениям применялись менее жесткие меры, например, устанавливались лимиты: пока клиент не погасит установленную сумму, он не получит новых поставок. Еще одним вариантом работы с должниками по-прежнему остается ограничение объемов отгрузки или система предварительных платежей. Если клиент не платит или часто задерживает платежи, поставщик сокращает партии поставки.

Г-н Мелик-Гусейнов в интервью «МК» привел результаты исследования, согласно которым в конце ноября ассортимент в российских аптеках сократился на четверть, жизненно важные препараты из продажи не пропали.

Примечательно, что если проводить параллель с продуктовой розницей, очевидной становится следующая ситуация: на фоне пустующих полок крупнейших сетей мелкие розничные магазины продолжали торговать расширенным ассортиментом. Как рассказывают поставщики, мелкие торговые точки продолжали исправно платить за поставки, просрочки и неплатежи допускал лишь небольшой процент. Данная ситуация обусловлена тем, что мелкие компании развивались в основном за счет собственных средств, поэтому не были привязаны к кредитным ресурсам в той мере, как крупные сетевые, которые зависели от перекредитования²⁴.

Сейчас, по ощущениям игроков, ситуация начинает меняться в положительную сторону - банки возобновили кредитование и сети начали рассчитываться с поставщиками. Вопрос о государственной поддержке розничных сетей, в том числе аптечных обсуждался еще 25 ноября на совещании представителей ритейла с вице-премьером Игорем Шуваловым. Поддержка должна была заключаться в выдаче кредитов предприятиям сектора Сбербанком и ВТБ. Компании, в свою очередь, должны гарантировать своевременные выплаты поставщикам и разумную ценовую политику.

СНИЖЕНИЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ НЕЛЕКАРСТВЕННОГО АССОРТИМЕНТА

По данным аптечной сети «Implozia» в российских аптеках наблюдается снижение продаж некоторых групп товаров, особенно высокомаржинальных, таких как БАДы, препараты для похудения, омоложения, аптечной косметики.

По наблюдениям Давида Мелик-Гусейнова «...в октябре все еще было нормально, никаких перебоев не намечалось... Но в ноябре трудности уже стали ощущаться. Дистрибьюторы и представители аптечных сетей стараются работать с менее рискованным ассортиментом, чем дорогая парафармацевтика, которая ждет своего покупателя в среднем в два раза дольше, чем лекарства и средства ухода от компаний, работающих в сегменте массмаркета»²⁵.

Член комитета Торгово-промышленной палаты по развитию предпринимательства в сфере здравоохранения Андрей Младенцев также отмечает, что рядовые покупатели уже реже покупают дорогие сопутствующие товары в аптеках, и сети начинают меньше закупать такую продукцию у

²⁴ Источник: журнал Эксперт Сибирь» №49 (236) от 15.12.08. Автор: Александра Еремина

²⁵ Источник: «Вести», 26.11.08

дистрибьюторов. До производителей эта волна отказов пока не докатилась благодаря наличию достаточного количества складских запасов. Своего рода буфером пока служит и традиционное повышение спроса в конце года, а также желание граждан запастись товарами длительного хранения в преддверии возможной девальвации рубля.

Прогноз дальнейшего влияния кризиса на рынок

СТОИМОСТЬ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ

По мнению отраслевых экспертов, по итогам 2008 года совокупный рост цен на медикаменты составит около 25-30% в рублях. В соответствии с особенностями рынка массовая продукция будет расти в цене быстрее. По ожиданиям гендиректора Национальной дистрибьюторской компании Настасьи Ивановой, повышение цен коснется только зарубежных препаратов, российские лекарства останутся в прежней ценовой нише. Исполнительный директор Российской ассоциации аптечных сетей Елена Неволлина также отмечает, что до конца года резких скачков цен не будет, поскольку пока производители обеспечены сырьем и заказами.

По прогнозам г-на Мелик-Гусейнова, вследствие повышения стоимости лекарственных средств в ноябре-декабре текущего года будет наблюдаться снижение потребления медикаментов. Однако, по мнению Александра Кузина, генерального директора DSM Group, потребление лекарств, как и продуктов питания, будет сокращаться в последнюю очередь (тем не менее, падение спроса он все же ожидает в следующем году). За последние годы россияне в массе своей получили доступ к хорошим препаратам, способным значительно влиять на качество жизни, и откажутся от них только в случае крайней нужды.

По прогнозам г-на Мелик-Гусейнова в 2009 году инфляция составит приблизительно 20%, поэтому цена упаковки в среднем увеличится на 10-15%. Исполнительный директор Российской ассоциации аптечных сетей Елена Неволлина отмечает, что в 2009 году дорожать будут не только зарубежные лекарственные препараты: для производства отечественных медикаментов также используются зарубежные субстанции, стоимость последних вследствие роста доллара повысится.

По итогам будущего года рынок лекарств в России в упаковках практически не вырастет, рост рынка в долларах не превысит 5%²⁶ (в 2008 году прирост рынка составил 30%). Однако в рублевом измерении картина останется впечатляющей: рынок будет расти, пусть и не столь быстрыми темпами, как в предыдущие годы.

«По итогам октября 2008-го фиксируется рост продаж на 30% в сравнении с тем же периодом прошлого года, - говорит г-н Кузин. - И до конца года темпы роста вряд ли снизятся. Если по итогам 2008 года ожидается рост рынка на 25%, то к концу 2009-го - на 15-20%»²⁷.

ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ СПРОСА

Директор общественного фонда «Территория» Максим Стародубцев прогнозирует, что норма рентабельности аптечного бизнеса, скорее всего, снизится, что будет обусловлено уменьшением потребления дорогостоящих и парафармацевтических препаратов.

«Изменение спроса в сторону более дешевых препаратов будет очень незначительным, среди той группы населения, которая приобретает препараты самостоятельно. Потому что приобретение товара самостоятельно подразумевает четкий целевой выбор, что человеку нужен именно этот препарат и никакой другой. Снижение спроса на дорогую продукцию, конечно, будет, но относительно небольшим, не

²⁶ Источник: газета «РБК daily» от 17.11.08. Автор: Маргарита Парфененкова

²⁷ Источник: портал «Время новостей» www.vremya.ru от 07.11.08. Автор: Галина Паперная

более, чем 10%. Другое дело, что изменится так называемый индуцированный спрос, когда работники системы здравоохранения настоятельно рекомендуют дорогие препараты. Такая практика существовала. Продвигать новые дорогие препараты, конечно, будет сложнее», - отмечает Максим Стародубцев²⁸.

Падение спроса произойдет не за счет уменьшения потребления основных лекарственных средств: данные средства, какие бы они ни были дорогие, будут пользоваться спросом. Пострадают так называемые продукты категории «улучшение качества жизни», которые в общем объеме товаров аптек, по словам Мелика-Гусейнова, составляют порядка 50%²⁹. По прогнозам эксперта, спрос на них может упасть также на 50%.

Главным образом, будут падать объемы продаж дорогостоящих брендов, стоимость которых увеличена в результате маркетинговой активности производителя (позиционирование витаминного препарата как специального комплекса, выпуск препаратов в новой форме, создание нового стиля упаковки, рекламная активность и т.п.).

Таким образом, не исключено, что в 2009 году аптечные сети сузят ассортиментные линейки, сократив в первую очередь «люксовую» и парафармацевтическую продукцию. Гарантированная прописка на полках аптек будет только у жизненно важных и необходимых лекарственных средств, которые по существующим нормативам должны быть обязательно представлены в аптеках. Однако рентабельность таких препаратов низкая: наценка на ЖВиНЛС ограничивается законодательно (каждый субъект РФ определяет наценку самостоятельно; размер наценки составляет в среднем 25%).

Основными пострадавшими от новой закупочной политики, которая пока только формулируется, станут крупнейшие западные компании, давно обосновавшиеся на российском рынке и не скупившиеся на рекламу своих товаров, в том числе и телевизионную.

«35% рынка нелекарственного ассортимента аптек в рублях приходится на долю марки Vichy. Она занимает ровно половину рынка всей аптечной косметики. На втором месте марка зубной пасты и средств ухода за полостью рта Lacalut. И на третьем всевозможные предметы медреса - градусники, тонометры, презервативы», - отмечает директор по маркетинговым исследованиям ЦМИ «Фармэксперт» Давид Мелик-Гусейнов³⁰.

Член комитета Торгово-промышленной палаты по развитию предпринимательства в сфере здравоохранения Андрей Младенцев считает, что после того, как на складах дистрибьюторов закончится запас парафармацевтической продукции, «...продажи в этом сегменте сократятся минимум на 50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года... Момент истины наступит чуть позже - в апреле, когда компании подведут итоги первого квартала и поймут, что «многих из них уже фактически нет»³¹.

Тотального исчезновения дорогой косметики все же не предвидится. В отличие от лекарств на этот товар торговая наценка не лимитирована. Дистрибьюторы и аптечные учреждения всегда могут перестраховываться, подняв цену дополнительно на 10-15%.

По прогнозам маркетологов DSM Group в 2009 году рынок парафармацевтики существенно затормозится в своем развитии. Если по итогам 2008 года этот сегмент фармрынка превысит 100 миллиардов рублей (прирост к предыдущему году в размере 32%), то темп прироста в 2009-м будет на уровне только 15%. В долларовом исчислении емкость рынка нелекарственной аптечной продукции даже снизится - с 4,2 до 4 млрд. USD.

Отраслевые эксперты не рекомендуют новым участникам рынка открывать аптечные учреждения в формате магазин-аптека, поскольку «...совмещая два направления деятельности в одном флаконе, нужно будет

²⁸ Источник: портал НАКАНУНЕ.ru от 28.11.08. Автор: Александра Качалова

²⁹ Источник: портал НАКАНУНЕ.ru от 28.11.08. Автор: Александра Качалова

³⁰ Источник: «Вести», 26.11.08

³¹ Источник: «Вести», 26.11.08

одновременно вести конкурентную борьбу на двух рынках, содержать специалистов по двум видам деятельности и т.п.»³².

Влияние кризиса на аптечные сети

Мировой финансовый кризис больно ударил по многим отраслям экономики, в том числе и по аптечному бизнесу, который напрямую зависит от платежеспособного спроса населения и доступности кредитов.

Однако в настоящее время кризис затронул только несколько *крупных* аптечных сетей, поскольку это единственные участники фармацевтического рынка, активно получавшие займы.

Аптечная сеть «36,6»³³, оказавшаяся «на грани банкротства»³⁴ пытается привлечь около 60 млн. USD, указывается в газете «Ведомости».

В первой половине следующего года аптечная сеть должна будет выплатить как минимум 130 млн. USD: в марте 2009 г. она гасит кредит Номос-банка на сумму 500 млн. руб., а в конце июня - облигационный заем на 3 млрд. руб., говорится в отчетности аптечной сети по РСБУ за III квартал 2008 г. По данным, которые приводил месяц назад гендиректор аптечной сети Джери Калмис, долг «36,6» составляет чуть меньше 200 млн. USD (на конец 2007 г., по данным МСФО, он был равен 292 млн. USD). Кроме того, дистрибутор «Протек» через суды требует просроченные долги по поставкам на 400 млн руб»³⁵.

Проблемы «36,6» объясняются активной региональной экспансией, признавал весной на встрече с аналитиками гендиректор Джери Калмис. Только в течение прошлого года «36,6» приобрела 26 аптечных сетей, насчитывающих 293 аптеки (общий объем инвестиций – 64,9 млн. USD), а также самостоятельно открыла 166 аптек (20,6 млн. USD)³⁶.

Как считают отраслевые эксперты, «создание новых аптек влечет за собой перераспределение рынка, а не его увеличение: покупательская способность от числа аптек не зависит... Это очень большие инвестиции, которые при сегодняшних ценах на недвижимость очень нескоро окупаются»³⁷.

Аналитики РИА «РосбизнесКонсалтинг» отмечают также, что «точки like-for-like, существующие более 2 лет, прирастают у крупнейших игроков на 20% в год, когда рынок в целом растет на 25%. Можно сказать, что федеральные аптечные сети ведут бизнес менее эффективно, чем в целом все аптеки нашей страны»³⁸.

В настоящее время лидеры рынка запускают программы оптимизации: многие фармритейлеры закрывают низкорентабельные торговые точки, чтобы повысить эффективность своего бизнеса.

Так, в октябре-ноябре сеть «Первая помощь» сократилась с 200 до 166 аптек: работу прекратили 22 из 50 точек продаж в Москве, еще 12 в Екатеринбурге и Ростове-на-Дону. Ритейлер закрывает недавно открытые аптеки, коммерческий директор компании Петр Грек объясняет действия компании следующим образом: «Мы рассчитывали, что они (недавно открытие аптеки) выйдут на самоокупаемость в течение двух-трех лет, но из-за кризиса эти планы оказались под вопросом»³⁹. В Москве, объясняет он, выше издержки и особенно расходы на аренду, поэтому в столице сокращение было проведено в первую очередь. Все закрытые аптеки, по его словам, находились на арендованных площадях. В Санкт-Петербурге аптеки сети

³² Источник: «Provizor5 Дайджест» №2 от 24.11.08

³³ ОАО «Аптечная сеть 36,6» управляет крупнейшей в России сетью из 1 168 аптек, производственным холдингом «Верофарм», магазинами развивающих игрушек для детей Early Learning Centre (СП на паритетных началах с британской компанией). По данным газеты «Ведомости» №226 (2248) от 28.11.08

³⁴ Источник: газета «Коммерсант» №229 (4046) от 16.12.08. Автор: Ирина Ё-Парфентьева

³⁵ Источник: газета «Ведомости» №226 (2248) от 28.11.08. Автор: Юлия Шмидт

³⁶ Источник: газета «Ведомости» №226 (2248) от 28.11.08. Автор: Юлия Шмидт

³⁷ Источник: журнал «SmartMoney» №14 (104) от 21.04.08 Автор: Елизавета Никитина

³⁸ Источник: РБК от 30.09.08

³⁹ Источник: газета «Ведомости» №231 (2253) от 05.12.08. Автор: Юлия Шмидт

не закрываются, поскольку, по словам генерального директора сети, Виталия Власова, они «...открывались до 2007 года в условиях нормального бизнес-планирования и здоровой оценки помещений, которые арендовались».

Как и в ситуации с 36,6 компания оказалась «заложницей» собственной стратегии по активной экспансии на отечественный аптечный рынок.

«От «Первой помощи» требовалось резко увеличить выручку по ассортименту, утвержденному руководством холдинга. В качестве инструмента предлагалось быстро нарастить сеть аптек, при этом вопросы ценообразования и формирования ассортимента оказывались вне поля моей деятельности. Задачи были выполнены - за девять месяцев количество аптек практически удвоилось. Однако анализ финансовых показателей говорил о том, что дальнейшая реализация этой концепции может привести к печальным последствиям» - рассказывает Виталий Власов⁴⁰.

До начала лета 2009 года развитие «Первой помощи» приостановлено: «...пока не будем выходить в новые регионы или открывать новые аптеки на уже освоенных рынках. Санация снизит нагрузку по арендной плате и зарплате и позволит накопить силы для следующего рывка. К началу лета 2009-го будет подготовлена новая стратегия развития «Первой помощи»⁴¹.

Стоит отметить, что несмотря на то, что 90% аптек «Первой помощи» функционируют в формате открытой выкладки (а это само по себе увеличивает расходы на содержание точки), проведение реформирования аптечных учреждений сетью не планируется.

«Действительно, из наших 218 аптек 90% работают в формате открытой выкладки. Но по выручке на квадратный метр «Первая помощь» - один из лидеров рынка (около 700 рублей в день). Это доказывает, что наш выбор был верен. Кризис действительно добавит издержек по содержанию аптек большой площади. Но реформировать их будет еще дороже. Кроме того, кризис ведь не навсегда» - рассказывает Виталий Власов⁴².

Аптечная сеть «36,6» также закрывает аптеки и увольняет сотрудников, обуславливая это тем, что сеть осуществляет стратегию снижения нерациональных расходов, принятую еще в марте. В отчете «36,6» за девять месяцев 2008 г. сказано, что компания закрыла 125 объектов, открыла 67⁴³.

«Доктор Столетов», по словам гендиректора Светланы Кошелевой, также постоянно закрывает неэффективные аптеки и сейчас компания «просто ужесточила параметры, по которым принимается решение о закрытии» (число аптек, закрытых осенью, не уточняется).

Представитель пресс-службы петербургской сети «Здоровые люди» сообщила, что существенного сокращения сети, в том числе московских точек, не планируется.

Представитель «Протек» (владелец аптечной сети «Ригла») Полина Беляева утверждает, что из-за кризиса сокращать количество аптек также не планируется.

Нижегородская мэрия сообщила, что 23 декабря проведет закрытый аукцион по продаже 74% акций ОАО «Нижегородская аптечная сеть» (НАС, в собственности - два отдельно стоящих здания и 78 встроенно-пристроенных помещений; включает 44 аптеки, 25 аптечных пунктов, магазин «Оптика» и киоск.). Начальная цена - 1,013 млрд. руб. Финансовые показатели за 2007 год: выручка - 557,5 млн. руб., чистый убыток - 3,8 млн. руб.

«...ритейлеры вряд ли заинтересуются акциями НАС - банки им кредитов не дают и даже те, что есть, могут отозвать, говорит гендиректор торгового дома «Медведь» Андрей Горбатов. У федеральных

⁴⁰ Источник: «Эксперт Северо-Запад» №47 (395) ОТ 01.12.08. Автор: Елена Денисенко

⁴¹ Источник: «Эксперт Северо-Запад» №47 (395) ОТ 01.12.08. Автор: Елена Денисенко

⁴² Источник: «Эксперт Северо-Запад» №47 (395) ОТ 01.12.08. Автор: Елена Денисенко

⁴³ Источник: газета «Ведомости» №231 (2253) от 05.12.08. Автор: Юлия Шмидт

аптечных сетей сейчас сложное финансовое положение, а местные покупки не потянут», объясняет Александр Шалунов, гендиректор «Фармассоциации»⁴⁴.

Олег Колесников, владелец сети аптек «Классика», напротив, купил екатеринбургскую сеть магазинов «Хозтовары» с целью репрофилирования под аптеки части купленных помещений. По общему мнению, «Классика» выбрала удачное время для экспансии: федералам не хватает денег на лекарства, а местные сети работают на грани рентабельности. К концу 2009 г. он рассчитывает получить 20% городского рынка фармацевтической розницы. Под строительство новых аптек г-н Колесников приобрел 12 земельных участков. Работы на первом объекте начнутся в декабре или в начале января. К концу 2009 г. в Екатеринбурге появится 30 новых аптек, работающих в формате фарммаркета, где 60% ассортимента приходится на лекарственные средства, остальное - на сопутствующие товары. Открывать узкоспециализированные отделы в «Классике» не собираются, но в большие помещения пустят арендаторов (ортопедические изделия, ветеринарные товары, оптика).

По мнению екатеринбургских аптекарей, 2008-2009 гг. - самое подходящее время для захвата местного фармацевтического рынка, так как крупные локальные сети переживают не лучший период.

По данным основных игроков (сети «Валета», «Диолла», «Здоровье», «Лекарства Урала», «Радуга» и др.), аптечная отрасль Свердловской области находится на грани банкротства: за 2005-2008 гг. затраты в аптечном бизнесе (аренда, коммунальные услуги, электроэнергия, вневедомственная охрана и пр.) увеличились на 23%, а розничные цены - на 8%. При росте аптечного рынка на 25% в год (без учета инфляции) заработки аптечного персонала в среднем повышались на 35-50%⁴⁵.

Положение екатеринбургских аптекарей усложняет еще одно обстоятельство: в Свердловской области закон ограничивает розничную торговую надбавку на все лекарственные средства и изделия медицинского назначения. В еще более сложном положении находятся екатеринбургские государственные и муниципальные аптеки, распределяющие лекарства для льготных категорий больных по государственным программам. Если в конце 2007 г. частные аптеки вышли из программы ОНЛС (обеспечение необходимыми лекарственными средствами), посчитав, что такой бизнес им неинтересен, то ГУПСО «Фармация» и муниципальная сеть «Здоровье» обязаны заниматься льготниками по долгу службы, хотя оплата государством аптечных услуг не компенсирует затраты на обслуживание ОНЛС.

Примечательно, что в условиях кризиса на фармацевтический рынок выходят игроки из других отраслей. Так, X5 Retail Group обратила внимание на непрофильный бизнес - торговая компания договорилась с аптечной сетью «А5» о создании совместного розничного фармацевтического предприятия. Партнёры планируют разместить аптечные пункты в магазинах «Пятёрочка» и «Перекрёсток». Удачным примером подобного альянса является Wal-Mart, в 80-е годы прошлого столетия начавшая развивать свой фармацевтический бизнес. Благодаря этому проекту сегодня компания является лидером не только в своей области, но и на рынке розничных продаж безрецептурных лекарственных препаратов.

Аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин уверен, что для «А5» подобное совместное предприятие - отличный шанс серьезно усилить свои позиции в среднесрочный период, в первую очередь, за счёт стремительного роста числа объектов на готовых площадях X5. «Если «А5» встанет даже в части магазинов компании, а это около 1 тыс. точек по всей стране, она может легко войти в первую десятку аптечных сетей России», - говорит генеральный директор DSM group Александр Кузин⁴⁶.

С другой стороны, для крупного ритейлера с партнёрством снимается задача поиска потенциальных арендаторов в каждом новом регионе, подписания договоров, обсуждения условий сотрудничества, таким образом, экономится время. «Работая с одним арендатором по многим объектам, получится стандартизировать отношения, зафиксировать ставки, договориться о более выгодных условиях,- говорит

⁴⁴ Источник: газета «Ведомости» №223 (2245) от 25.11.08. Автор: Екатерина Чичурина

⁴⁵ Источник: dkvartal74.ru от 01.12.08

⁴⁶ Источник: Sostav.ru от 15.10.08

эксперт. - Кроме того, появляется возможность устраивать единые маркетинговые и рекламные кампании, акции по продвижению брендов и даже ввести единую систему лояльности».

При всех положительных моментах есть и довольно серьезный минус такого партнерства для аптеки: её парафармацевтический ассортимент будет конкурировать с ассортиментом X5. «Маржа по парафармацевтике в аптечном учреждении достигает и 50 процентов, - говорит Александр Кузин. - Эти позиции будут неконкурентны по цене тому, что представлено на полках ритейлера. Поэтому аптечная точка не сможет заработать на своём высокомаржинальном товаре и будет вынуждена ограничить ассортимент готовыми лекарственными средствами».

На продажу выставлено 52% акций фармпроизводителя «Верофарм». 52% акций компании находятся в залоге у Standard Bank. «Верофарм» - единственный приносящий прибыль актив «36,6». Финансовые показатели (МСФО, 9 месяцев 2008 г.): выручка - 128 млн. USD, чистая прибыль - 26,4 млн. USD.

За весь последний год аптечная сеть избавляется от непрофильных активов: в мае был продан Европейский медицинский центр за 110 млн. USD. В июне-июле «36,6» продала 43% закрытого паевого инвестиционного фонда «Ренессанс-бизнес-недвижимость», куда было внесено 12 помещений аптечной сети общей площадью 3700 кв. м, за 37,4 млн. USD⁴⁷.

Оказавшееся на грани банкротства ОАО «Аптечная сеть 36,6» планирует увеличить уставный капитал в десять раз. При таком большом объеме выпуска, по расчетам аналитиков, допэмиссия может быть продана с 50-процентным дисконтом к стоимости акций на бирже, то есть «36,6» привлечет не более 128 млн. USD. Весь выпуск, считают они, «36,6» предложит новому инвестору, который станет владельцем сразу 90% сети. Собственная розница, по их мнению, была бы интересна «СИА Интернейшнл» или «Фармстандарту».

Провести допэмиссию и предложить ее рынку - одна из последних возможностей для «36,6» привлечь финансирование в компанию, считает директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко. «Сеть уже подавала заявки в банки (в Сбербанк, ВТБ и ВЭБ.- «Ъ»), на продажу выставлен принадлежащий холдингу «Верофарм», но «36,6» по-прежнему находится в зоне риска», - добавляет эксперт⁴⁸.

Налоговая нагрузка

5 сентября Российская ассоциация аптечных сетей (РААС) обратилась с письмом к главе правительства с просьбой вывести аптечный бизнес из-под действия закона № 155 от 22.07.2008 «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса РФ». «В частности, данный закон вводит новые нормы налогообложения для ряда предприятий, в результате чего они не смогут применять льготный Единый налог на вмененный доход (ЕНВД), если их среднегодовая списочная численность составляет 100 и более человек» - отмечалось в письме. По мнению РААС, потеря привилегии может привести к банкротству и закрытию многих аптечных предприятий, которые и сегодня балансируют на грани убыточности⁴⁹.

Кроме этого, в соответствии с законом №108-ФЗ теперь по окончании договора аренды заключение договора на новый срок возможно только через аукцион. Это также приведет к отвлечению денежных средств или закрытию некоторых аптек, что негативно отразится на физической доступности лекарственной помощи населению в некоторых регионах⁵⁰.

⁴⁷ Источник: газета «Коммерсант» №229 (4046) от 16.12.08. Автор: Ирина Ё-Парфентьева

⁴⁸ Источник: газета «Коммерсант» №229 (4046) от 16.12.08. Автор: Ирина Ё-Парфентьева

⁴⁹ Источник: газета «Фармацевтический вестник» № 37 (527) от 18.11.08

⁵⁰ Источник: журнал «Российские аптеки» от 05.12.08

С 1 января 2009 года налог на прибыль организаций уменьшается с 24 до 20%. По данной пошине Владимир Путин обязал Госдуму изменить не только ставку, но и порядок расчета. Сейчас крупный бизнес в основном вносит налог авансовым методом - исходя из дохода за предыдущий квартал. Даже если фактически в октябре компания получила убыток, платить все равно надо. Премьер предложил поправку в НК, позволяющую предприятиям не отчислять налог с «бумажной» прибыли.

Пользователи упрощенной системы налогообложения, платящие единый налог в размере 15% с разницы между доходами и расходами, в 2009 году тоже могут рассчитывать на снижение нагрузки. Владимир Путин предложил разрешить регионам, в ведении которых находятся «упрощенцы», уменьшать ставку вплоть до 5%. Принятые меры позволят компенсировать большую часть увеличения налоговой нагрузки, возникающего из-за запланированного на 2010 год резкого роста социальных платежей.

Игорь Михайлов, директор ООО «Медуница», председатель гильдии фармацевтов при Торгово-промышленной палате Саратовской области рассуждает:

«Снижение налога на прибыль, конечно, мера неплохая. Но на самом деле при переходе с ЕНВД на общую систему налогообложения предприниматели больше всего пострадают от налога на добавленную стоимость. Ведь при ЕНВД он не уплачивался. И в количественном выражении один НДС в несколько раз превышает все отчисления при едином налоге на вмененный доход. Также суммарные налоги на заработную плату (единый социальный налог, налоги в пенсионный фонд и в фонд ОМС) вырастают с 14% при ЕНВД до 26% при общей системе налогообложения. Если учесть, что размер оплаты труда составляет свыше 50% всех заработанных денег, то разница в 12% приведет к увеличению себестоимости более чем на 6%. И при рентабельности в 3–4% предприятие просто «уйдет в минус». Компенсировать это можно только повышением розничных цен на лекарства, что в условиях кризиса сделает медикаменты еще менее доступными⁵¹».

Однако, видимо, учитывая это, премьер-министр Владимир Путин утвердил план действий, направленных на оздоровление ситуации в финансовом секторе и отдельных отраслях экономики. В частности, как говорилось выше, уже в ноябре 2008-го должны были подготовить проект федерального закона, предусматривающий отсрочку на два года положений пункта 2.2 статьи 346.26 Налогового кодекса, предполагающих ограничение на перевод организаций и индивидуальных предпринимателей на уплату ЕНВД в отношении аптечных сетей. Данная мера, вкупе с доступами к кредитам станет реальной поддержкой для фармрозницы, считают в крупных аптечных сетях.

Последняя рыночная статистика

В Таблице приведен список крупнейших аптечных сетей России по итогам 9 месяцев 2008 года.

Таблица 1. Крупнейшие аптечные сети России, 9 мес. 2008 г.

Наименование сети	Доля сети
Аптеки 36,6	5,07%
Ригла	2,58%
Фармакор	1,89%
Имплозия	1,69%
Мособлфармация	1,69%
Первая помощь	1,46%
Радуга	1,40%
Доктор Столетов	1,26%

⁵¹ Источник: «Деловая губерния» приложение к газете «Новые времена в Саратове». Автор: Инна Каренина

Вита	1,08%
Старый лекарь	1,01%

Источник: газета «Ведомости» №231 (2253) от 05.12.08. Автор: Юлия Шмидт

Четыре федеральные аптечные сети в разных регионах занимают больше 35% рынка, обнаружили чиновники Федеральной антимонопольной службой: «36,6» в Екатеринбурге (номер один на федеральном рынке), «Доктор Столетов» в Саратове, «Имплозия» в Новотроицке Оренбургской области и Тольятти, «Вита» в Самаре.

Компании будут внесены в региональные реестры занимающих доминирующее положение, но поведенческих условий ФАС им пока выставлять не будет. В большинстве случаев ФАС не будет разрешать сетям с долей выше 35% покупать другие компании в том регионе, где они занимают доминирующее положение. Кроме того, отказ распространять лекарства для льготников в рамках госпрограмм (сейчас этим занимаются в основном государственные аптеки) и установление слишком низкой или слишком высокой по сравнению с конкурентами цены может быть расценено как злоупотребление доминирующим положением. Штраф за это может достигать до 15% оборота⁵².

⁵² Источник: газета «Ведомости» №235 (2257) от 11.12.08. Автор: Юлия Шмидт

Заключение

Подведем итоги на основе вышеизложенного материала и дополнительно проведенных интервью с нашими клиентами – новыми аптечными сетями и одиночными аптеками.

По сравнению с такими отраслями экономики как автомобилестроение и розничная торговля здравоохранение оказалось относительно стабильной сферой:

- В условиях кризиса ликвидности, недостаточности финансирования и подорожания заемных средств в наибольшей степени пострадали предприятия с высокой долговой нагрузкой: строители, металлурги, ритейлеры, автопроизводители. Фармпроизводители оказались в более выгодном положении, поскольку доля заемного капитала в среднем по фармотрасли (по данным ЦМИ «Фармэксперт») составляет около 5%⁵³.
- Медицинская отрасль относится к ряду отраслей, которые традиционно считаются устойчивыми по отношению к разного рода кризисам и неустойчивости рынка: люди всегда будут болеть, всегда лечится и всегда покупать лекарства, вне зависимости от тонкостей экономической ситуации.

Ниже приведенная гистограмма демонстрирует, что спрос на лекарства, действительно, является сравнительно стабильным и затраты на медикаменты считаются людьми одними из первоочередных.

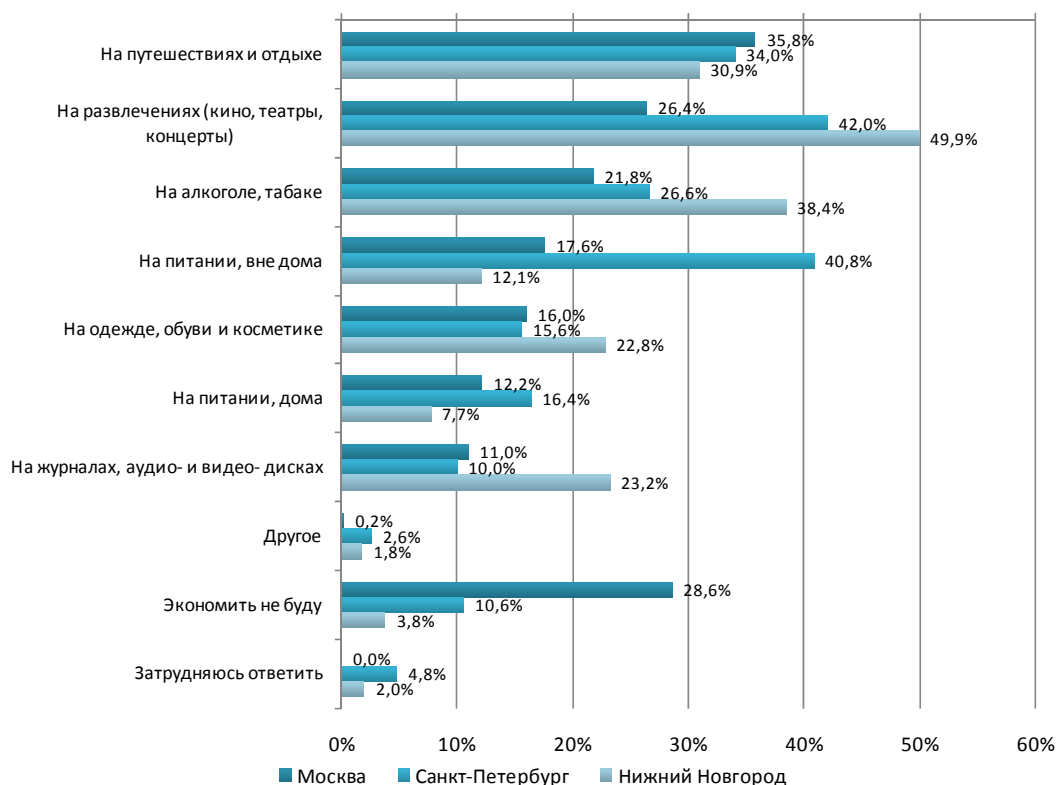
Исследовательская компания IFORS изучила мнение жителей трех крупнейших городов Центральной России (Москва, Санкт-Петербург и Нижний Новгород) о том, на чем они будут экономить в первую очередь в условиях финансового кризиса. Инициативный опрос проведен в конце октября 2008 года. Было опрошено 1500 респондентов.

По результатам исследования можно сделать вывод, что жители Москвы настроены более оптимистично, чем жители Санкт-Петербурга и Нижнего Новгорода. Так, в столице каждый третий респондент, вообще не собирается экономить. В Санкт-Петербурге это мнение разделили 11% опрошенных, а в Нижнем Новгороде – всего 4% от числа опрошенных.

Респонденты всех опрошенных городов в первую очередь в кризисной ситуации готовы отказать себе в развлечениях. Собираются экономить на посещениях кино, театров и концертов 26% жителей Москвы, половина населения Нижнего Новгорода и 42% - Северной столицы. Приблизительно одинаковое количество респондентов в каждом городе (около 30%) намерены сократить траты на путешествия и отдых. Каждый пятый житель Нижнего Новгорода откажет себе в удовольствии покупки книг, журналов, аудио- и видео - дисков, тогда как в столицах этот процент незначителен.

А вот на питании вне дома будут экономить 18% москвичей, 12 % нижегородцев и неожиданно много жителей Санкт-Петербурга (41%). На потреблении табака и алкоголя планирует экономить 23% опрошенных жителей Москвы, 39% - Нижнего Новгорода и 27% - Санкт-Петербурга.

⁵³ По мнению аналитиков ИГ «Универ»



Гистограмма 1. На чем будут экономить россияне в условиях финансового кризиса, по географическому признаку

Источник: «Фабрика бизнеса», 07.12.2008 г.

Владельцы аптечных учреждений также подтверждают, что спада потребления, несмотря на повышение стоимости лекарственных препаратов, они не наблюдают.

Более того, закономерным становится то, что в условиях кризиса люди боятся потерять работу и при простудных заболеваниях не выходят на больничные, а стараются купить как можно более эффективное лекарственное средство. С целью профилактики заболеваний и повышения сопротивляемости организма стрессу отдельная часть населения также повысила потребление БАД и витаминов.

Тем не менее, как отмечалось ранее, оборот аптечных учреждений, скорее всего, снизится за счет уменьшения продаж средств категории «улучшение качества жизни», которые приносят аптеке в зависимости от ее специализации от 30% до 60% дохода (наценка на парафармацевтику составляет 40-55%, на обычные лекарственные средства – 30-35%, а на социальный ассортимент - только 25%).

Однако подобное изменение структуры продаж существенного влияния на значение коэффициента рентабельности оказывать не будет. Снижение уровня продаж компенсируется более выгодными в условиях кризиса арендными условиями и существенным охлаждением «перегретого» кадрового рынка. Приведем пример интервью с одним из наших клиентов.⁵⁴

- Повлиял ли кризис на Ваш бизнес?

- Что вы?! Кризис оказался золотым временем для аптек! Люди как болели, так и болеют. С увеличением стоимости лекарств потребление не уменьшилось. А самое главное – как сильно снизились ставки по аренде и стоимость покупки помещений! Кроме того, высвободилось огромное количество

⁵⁴ Информация по наименованию организации и представителей компании дается по запросу

квалифицированного персонала, который был сокращен вследствие закрытия точек крупных аптечных сетей. Свои учебные центры сделали этих сотрудников действительно ценными кадрами, которых мы сейчас готовы «перекупать», причем на гораздо более выгодных условиях, чем до кризиса.

Действительно, девелоперы уже открыто заявляют о переносе сроков начала строительства новых и ввода в действие уже строящихся объектов из-за нехватки долгосрочных инвестиционных ресурсов. Замораживание инвестпрограмм девелоперами и другими бизнесами должно привести к снижению стоимости земельных участков и строительства. Как считает Владислав Егоров, председатель совета директоров сети универсамов АБК «...этот кризис вскроет давно накопившиеся болячки нашего бизнеса, такие, например, как перегретые цены на недвижимость»⁵⁵.

Аналогичного мнения придерживаются в аптечной сети «Первая помощь»: «Санация снизит нагрузку по арендной плате и зарплате и позволит накопить силы для следующего рывка».

Обратим внимание, что в докризисный период трудности возникали в основном у мелких аптечных игроков, испытывающих давление со стороны крупных сетевых компаний. Высокая арендная плата за квадратный метр арендуемой площади не позволяла мелким сетям открывать новые точки, а при ограниченности доходности аптек найм квалифицированных кадров представлялся практически невозможным.

На Диаграмме приведена структура затрат стандартной аптеки с закрытой выкладкой товара площадью 90-100 кв.м. Удельный вес фонда оплаты труда составляет примерно половину всех текущих затрат за исключением расходов на закупку товара. Четверть затрат формируют арендные платежи.

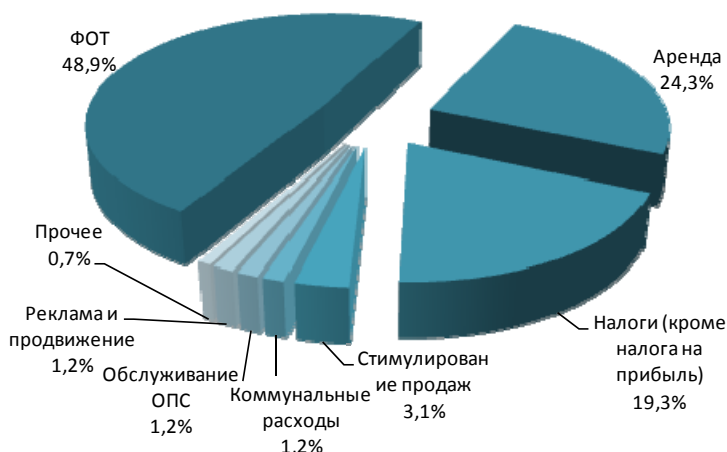


Диаграмма 1. Структура операционных затрат аптеки (без учета закупки товара)

Сегодня крупные игроки рынка могут реально остаться в стороне: они уже закрыли ряд нерентабельных точек, о планах открытия новых говорят осторожно. Мелкие же сети ни займами, не отсрочками платежей особо не избалованы, поскольку привыкли большую часть средств черпать из собственного кармана. У небольших аптек вследствие отсутствия долгов не наблюдается и перебоев с поставками, а потому наличие дефектуры не фиксируется.

Постепенно ритейлеры, не выдержавшие кризиса (не только аптечные), начнут освобождать и торговые, и офисные помещения, которые ранее не были доступны для небольших аптек (как вследствие высокой арендной платы, так и вследствие «перехвата» помещения на стадии строительства большими арендаторами).

⁵⁵ Источник: журнал «Эксперт» от 30.09.08

По прогнозам главного исполнительного директора сети «Копейка», Максима Гольдберга, «...активная фаза кризиса (то, что происходит сейчас) будет длиться полгода и еще год уйдет на восстановление»⁵⁶. Имеющиеся проблемы могут стать катализатором процесса закрытия сетей, а равно и смены собственников.

«Яркий пример тому - сеть 36,6 скупившая целый ряд региональных сетей за несколько последних лет», - напоминает Геннадий Ширшов, исполнительный директор Союза Профессиональных Фармацевтических организаций (СПФО). А вообще кризис, как известно, самое лучшее время для покупок, так что возможность определенного «передела» фармацевтического рынка никто не исключает»⁵⁷.

О перспективах отрасли Андрей Рогачев, основатель «Пятерочки» и «Карусели», совладелец X5, владелец девелоперской инвестиционно-банковской группы Terra Op и один из пионеров российского ритейла отзывается так: «Наступают самые счастливые времена для профессиональных игроков и для поглощений, и плохо будет тем, кто до сих пор не научился грамотно работать»⁵⁸.

«Тенденцией на фармрынке в новых условиях станет использование M&A сделок», полагает управляющий директор КЕА Consulting Екатерины Стручковой. «Будут продаваться мелкие региональные сети, а также крупные фармкомпании, испытывающие проблемы с ликвидностью», - отмечает она. Е.Стручкова не исключает активного проникновения иностранных компаний на российский рынок. «Они уже давно присматриваются к российским активам, и кризис дает им отличную возможность входа на рынок по низким ценам», - заключает эксперт»⁵⁹.

«Отечественный фармрынок сильно фрагментирован как по количеству производителей, так и по ассортименту выпускаемой продукции. В условиях кризиса выживут сильнейшие компании, которые тем самым смогут усилить свое влияние на российском рынке и расширить ассортиментную линейку за счет новых приобретений», - считает эксперт К.Поляк»⁶⁰.

Кризис - это «лакмусовая бумажка», которая проверяет реальную эффективность компании, ее новаторство и скорость реагирования на изменяющуюся среду. Действительно, сейчас наступил момент, когда все участники рынка более пристально стали смотреть на свой бизнес. Ранее крупные игроки рынка позволяли себе:

- покупать или арендовать помещения без предварительной оценки его эффективности для расположения аптеки;
- запускать новые проекты без проведения предварительного бизнес-планирования и оценки «узких» мест проекта;
- нанимать людей не в условиях объективной необходимости.

Сейчас пришло время трезво взглянуть на все бизнес-процессы, необходима срочная ревизия бизнеса. Например, некоторые аптечные учреждения, проведя автоматизацию торговых процессов, смогли не только значительно снизить нагрузку на персонал и высвободить сотрудников без потери качества работы, но и повысить объем продаж за счет ежедневного отслеживания спроса потребителей (поставка наиболее востребованных препаратов, как следствие низкий процент дефектуры).

В изменившихся экономических условиях прогнозировать становится крайне сложно, однако представляется наиболее вероятным, что изменений в ассортиментной политике и позиционировании компаниям не избежать. Сейчас необходимо вовремя отреагировать на возможные изменения потребительского спроса. Скорее всего, потребитель захочет получить высокое качество продукта, но за меньшие деньги, и тот, кто сможет предложить такой продукт, выиграет.

⁵⁶ Источник: журнал «Эксперт» от 30.09.08

⁵⁷ Источник: портал НАКАНУНЕ.RU от 28.11.08. Автор: Александра Качалова

⁵⁸ Источник: журнал «SmartMoney» №24 (114) от 07.07.08. Автор: Елизавета Никитина

⁵⁹ Источник: портал www.quote.ru от 10.12.08. Автор: Татьяна Романова

⁶⁰ Источник: портал www.quote.ru от 10.12.08. Автор: Татьяна Романова

Так, зная, что разница в цене на лекарства между аптеками иногда составляет 50-100 руб., некоторые компании организуют бесплатные справочные, в которых помогают населению подобрать аптеку, наиболее подходящую по местоположению и ценовой политике. Другие (мелкие аптечные сети) создают интернет-магазины, экономя на арендных платежах и фонде оплаты труда.

Как правильно отмечается отраслевым экспертом Александром Ходаковым: *«В бурю, когда рушатся вековые сосны, ничего особенно страшного не происходит с кустарником. Так и в бизнесе - меньше всего потерь в случае неблагоприятного развития событий понесут предприниматели, занятые в сегментах экономики, так или иначе связанных с первыми потребностями человека. А их не так уж и много - пища, тепло, безопасность, здоровье».*

То, что со стороны предпринимателей повышается интерес к созданию собственного бизнеса, демонстрирует статистика на сайтах магазинов готового бизнеса. В разделе «Покупка бизнеса» лидирующие позиции занимают предложения о покупке автосервисов, автомоек, салонов красоты, парикмахерских и аптек.

Действительно, сейчас новым участникам рынка предоставляется отличная возможность выйти на фармацевтический рынок, не испытывая жесткого давления со стороны крупных аптечных сетей. С нашей стороны, мы хотели бы только обратить Ваше внимание на то, чтобы Вы, приобретая готовый бизнес, провели предварительную тщательную оценку местоположения продаваемой аптеки.

Каждый владелец аптечного учреждения скажет Вам, что в аптечном бизнесе, как и в любом другом розничном бизнесе, основным фактором успеха является место, место и еще раз место. В большинстве случаев продажа аптеки обусловлена ее плохим местоположением (за исключением случаев, когда владелец «выходит» из аптечного бизнеса как такового).

Таким образом, если Вы решите начать Ваш индивидуальный аптечный проект, начните с самого начала, с нового листа.

С уважением, коллектив компании **Inventica**