

РЕЦЕПТУРНЫЕ ОТДЕЛЫ

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК В РОССИИ СТРЕМИТЕЛЬНО РАСТЕТ. ОДНАКО РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ СТРОИТЕЛЬСТВА СОВРЕМЕННЫХ СКЛАДСКИХ ОБЪЕКТОВ ДЛЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ — ЕДИНИЧНЫЕ СЛУЧАИ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ДИСТРИБУТОРЫ И ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ОПЕРАТОРЫ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ ВЫНУЖДЕНЫ ЛИБО САМИ СТРОИТЬ СКЛАДЫ, ЛИБО МОДЕРНИЗИРОВАТЬ ИМЕЮЩИЕСЯ НА РЫНКЕ ОБЪЕКТЫ.

МАРИЯ ГЛУШЕНКОВА

«Для того чтобы построить склад именно для фармацевтов, девелоперу нужно, чтобы помещение уже было оформлено в собственность, что для новых объектов недвижимости всегда затруднительно», — рассказывает директор по индустриальному строительству «РосЕвроДевелопмент» Игорь Егоров. Требования к таким складским объектам предъявляются жесткие — для строительства фармацевтического склада нужна специальная лицензия. Поэтому фарм-склады строят, как правило, для нужд определенных фармацевтических компаний.

«Никто из крупных девелоперов фармацевтические склады специально не строит», — подтверждает руководитель департамента индустриальной недвижимости и землепромышленности Penpy Lane Realty Игорь Казимов. — Это склады узкой специализации, хотя возможно и есть какие-то мелкие застройщики с проектами в 15–20 тыс. кв. м. Но это риск, поскольку нужно искать специализированную компанию, которая будет эти склады арендовать. По нашим оценкам, уровень спроса на объекты для фармацевтики примерно в десять раз ниже, чем спрос на рынке в целом по складам «А» класса. И это при том, что на данный момент вообще нет свободного «А» класса, а все заявленные застройщиками проекты на этот год перенесены на начало следующего года».

«Спрос на фармацевтические склады со стороны компаний, занимающихся дистрибуцией лекарственных препаратов, есть, и он достаточно устойчивый», — считает руководитель направления индустриальная недвижимость департамента коммерческой недвижимости GVA Sawyer, Алексей Николаев. Но для компаний, занимающихся этим видом бизнеса, самая распространенная запрашиваемая площадь в среднем составляет 200–700 кв. м, что ничтожно мало по сравнению с миллионами квадратных метров, необходимых ритейлерам, к примеру.

По данным компании Blackwood, рост спроса на качественные складские площади в целом по рынку по итогам 2007 года составил около 25% и к концу года оценивался на уровне 2,2 млн кв. м. По оценкам «МИЭЛЬ-Недвижимости», на конец 2007 года общий объем складских помещений в Москве и Подмоскovie составлял приблизительно 6,8 млн кв. м. Из них на долю современных комплексов класса «А» и «В» на конец 2007 года пришлось около 4,1 млн кв. м. Общие площади складских помещений для фармацевтической продукции участники рынка оце-

нивают в 400 тыс. кв. м. Наибольшая доля собственных современных складских помещений для фармацевтики приходится на крупнейших национальных дистрибуторов фармацевтической продукции — компании ЦВ «Протек» и «СИА Интернейшнл».

РАСКЛАД ПО СКЛАДАМ Единственным проектом крупного специализированного складского комплекса, который реализовывался специально для фармацевтической компании (built-to-suit), стало строительство логистического центра ТСТ «Транссервис» в городе Пушкине для компании ЦВ «Протек». По оценкам ЦМИ «Фармэксперт», по итогам 2007 года ЦВ «Протек» занял 20,84% фармрынка с учетом программы ДЛО.

Как рассказали в компании, для строительства ТСТ «Транссервис» ЦВ «Протек» создал собственную девелоперскую структуру, которая и осуществляла строительство. На сегодняшний день терминал является основным логистическим центром ЦВ «Протек», «заменив» в этой роли московский склад в Медведково. На одной территории расположены таможенный склад, распределительный центр и автоматизированный розничный комплекс для сбора заказов клиентов. Общая площадь терминала — 56 тыс. кв. м (более 50 тыс. паллето-мест). Общий объем складских помещений компании на сегодняшний день составляет 176 тыс. кв. м.

У другого крупнейшего на рынке дистрибутора, «СИА Интернейшнл», только в центральных складах компании, в Москве, производственные площади — складские помещения, конвейерные линии для комплектации заказов, погрузочно-транспортные площадки — превышают 85 тыс. кв. м.

Гораздо более скромные собственные площади имеют фармдистрибуторы, которые входят в десятку крупнейших игроков на рынке. Так, у Alliance Unichem (предыдущее название «Аптека-Холдинг», — BG) площадь центрального склада в Москве составляет 16 тыс. кв. м, а дистрибутор «Роста» владеет складским комплексом в Подольске площадью 11 тыс. кв. м. Дистрибутор «Биотек» пошел по другому пути, сконцентрировав деятельность в большей степени на арендуемых площадях. По словам директора по логистике компании Владимира Власова, только в московском регионе складские площади «Биотек» составляют порядка 40 тыс. кв. м. Из них 18 тыс. кв. м. приходится на арендуемый «Биотек» терминал. «Все зависит от экономиче-

ской целесообразности, имеет ли смысл покупать что-то в собственность», — поясняет Владимир Власов. — География нашего присутствия на сегодняшний день включает 76 регионов России. Экономическая целесообразность рассчитывается в каждом конкретном случае. Поэтому зачастую выгоднее арендовать склад, а не строить, или же отдать логистическую деятельность компании на аутсорсинг».

ЛОГИСТИЧНОЕ ПРОДОЛЖЕНИЕ Помимо крупнейших национальных дистрибуторов фармацевтической продукции, существенным объемом складских площадей, оборудованных под хранение лекарственных препаратов, сегодня владеют и логистические операторы. Причем игроков, позиционирующих себя именно для работы с фармацевтикой, становится на рынке все больше. Их основные клиенты — дочерние предприятия зарубежных фармкомпаний. Кроме того, быстрорастущим аптечным сетям, таким, например, как «Аптека 36,6», сегодня в первую очередь требуется не дистрибуция, а логистика.

Объем оборудованных площадей у компаний, изначально ориентированных на логистику, — «Сантэкс Сервис», «Орфее», FM Logistic, Tablogix, «Доминанта-Сервис» — варьируется от 4 до 10 тыс. кв. м. Например, у компании Items — старейшего игрока рынка логистики фармпродукции — клиентами являются 26 зарубежных фармацевтических компаний. По данным Items, объем складских помещений, которыми сегодня управляет компания, составляет более 30 тыс. кв. м, из них более 80% компания контролирует полностью.

Для «Национальной логистической компании» (НЛК) — крупнейшего логистического оператора, изначально непрофильного для фармрынка игрока, чей объем площадей современных складов класса «А» превышает сейчас 320 тыс. кв. м — новый формат организации складов для иностранных фармпроизводителей оказался более чем успешным. В частности, в конце 2005 года, в национальном логистическом парке «НЛК-Химки» общей площадью 80 тыс. кв. м. заработал фармсклад для компании F. Hoffmann-La Roche Ltd. на площади свыше 4 тыс. кв. м на 5 тыс. паллето-мест. В прошлом году в давно уже существующем складе «А» класса «Терминал „Рент-центр“» НЛК сдала в эксплуатацию складские площади, оборудованные специально для фармацевтической корпорации Sanofi-Aventis — ведущей в Европе и третьей по величине в мире. Увеличение спроса на логистические услуги для фармкомпаний НЛК спрогнозировала верно. На сегодняшний день у компании на площадях «А» класса «Терминала „Рент-центр“» присутствуют уже 18 зарубежных производителей лекарств.

ОТЛИЧНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ Спрос на аренду специализированных фармацевтических складов год от года растет, причем, прежде чем получить лицензию на использование фармацевтического склада, необходимы разрешения СЭС, пожарников и других государственных служб.

УМНОЖИМ НА ДВА

По оценкам экспертов DSM Group, по итогам 2007 года на долю российского фармацевтического рынка приходится 1,5% объема мирового рынка. К 2020 году она составит примерно 3%, то есть вырастет вдвое. Объем российского фармацевтического рынка в 2007 году превысил \$14 млрд, из которых лишь четверть пришлось на отечественные лекарства, а 75% — на им-

порт. Потребление лекарственных средств в России на человека оценивается в \$80 в год. В зарубежных странах эта цифра составляет \$250–500. Тем не менее, по оценкам экспертов DSM Group, несмотря на то, что рост российского фармацевтического рынка в денежном выражении составляет порядка 15–20% в год, количественный рост рынка (в упаковках) в ближайшие годы будет происходить гораздо

«Прежде всего, фармацевтический склад должен иметь определенный температурный режим (в пределах от –2 до +6 градусов)», — рассказывает Алексей Николаев. «Соответствующая температура поддерживается необходимым климатическим оборудованием (дорогостоящим), что, в конечном счете, сказывается на ставке аренды — она выше ставки аренды обычного складского помещения примерно в 1,5, а то и в 2 раза. Помещение должно иметь лицензию на хранение такой группы товаров, как лекарственные препараты. Кроме того, фармскладам необходима специальная внутренняя отделка: антипылевое покрытие на полу, стены, облицованные плиткой. Такие складские помещения нельзя строить в промышленной зоне», — уточняет эксперт.

Требования, предъявляемые к фармацевтическому складу, достаточно жесткие и регулируются, в частности, федеральным законом № 86 «О лекарственных средствах», отраслевыми стандартами об отпуске и реализации лекарственных средств и другими законодательными нормами, рассказали в компании «Протек». Среди условий, оговоренных законодательными актами, — хранение фармацевтической продукции в специально оборудованных помещениях. На фармацевтических складах обязательно должны быть помещения с режимом повышенной влажности для хранения резиновых изделий и пониженной влажности для трав, выделенные места для хранения спиртосодержащих препаратов. Кроме этого, помещение должно иметь отдельную лицензию на хранение сильнодействующих препаратов, а также соответствовать требованиям по охране, безопасности, контролю и т. д.

Естественно, оборудовать такой склад по последнему слову техники могут позволить себе только крупнейшие фармацевтические дистрибуторы и логистические операторы. В частности, стоимость оборудования фармацевтического склада площадью в 7000 кв. м для F. Hoffmann-La Roche в «НЛК-Химки» обошлось НЛК почти в \$1 млн. Строительство ТСТ «Транссервис» обошлось ЦВ «Протек» в \$84 млн, то есть \$1,5 тыс. за кв. м. Общие затраты ЦВ «Протек» на логистику в течение трех лет составили \$120 млн.

Такой объем инвестиций недоступен для мелких фармацевтических компаний. Поэтому мелкие игроки берут для фармсклада здания советской постройки и переделывают их для себя, по-своему решая вопрос с лицензированием Минздрава, пояснил один из участников рынка. Тем более что сейчас, когда высказана идея создания госкорпорации «Фармацевтический логистический комплекс», фармкомпания чувствуют себя неуверенно и не спешат вкладывать деньги в новые проекты. В частности, делятся своими соображениями участники рынка, чтобы избежать национализации, некоторые крупнейшие игроки фармацевтического рынка начали продавать доли в своем бизнесе зарубежным компаниям. По данным Ъ, в конце марта стало известно о продаже 50% минус одна акция крупнейшего фармдистрибутора «СИА Интернейшнл» американскому фонду прямых инвестиций TPG Capital. ■

медленнее. Уровень зарплат растет, и люди предпочитают покупать не большее число упаковок, а более дорогие и эффективные лекарства. Таким образом, резкое наращивание складских площадей для фармацевтической продукции не требуется. Но учитывая существующий на рынке общий дефицит складских площадей и невысокие темпы строительства, а также отложенный спрос на фармацевти-

ческие склады, этот сегмент остается привлекательным для инвестирования.



НА ТЕРРИТОРИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ СКЛАДОВ ДЕЙСТВУЮТ ИХ СОБСТВЕННЫЕ СТРОГИЕ ПРАВИЛА

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА