

Rynek apteczny w 2017 roku

RAPORT PODSUMOWUJĄCY NAJWAŻNIEJSZE ZJAWISKA I TRENDY

Warszawa, 31 stycznia 2018

pex PharmaSequence

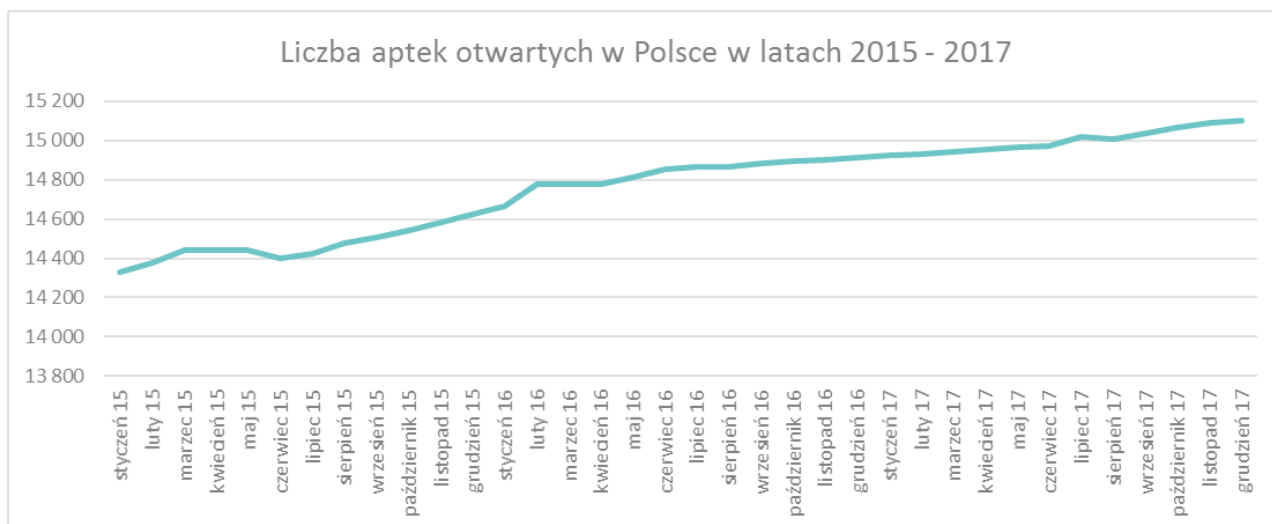
AdA – NAJWAŻNIEJSZA ZMIANA W PRAWIE

Kluczową zmianą w prawie na rynku aptecznym w 2017 roku było wprowadzenie AdA, czyli tzw. ustawy „Apteka dla Aptekarza”. Jest to nowa regulacja prawna ustanawiająca kryteria geograficzne i demograficzne definiujące możliwość otwierania nowych aptek, w tym ograniczająca do osób posiadających wykształcenie farmaceutyczne (farmaceuta lub spółka farmaceutów z ważnymi prawami wykonywania zawodu) możliwość uzyskiwania zezwolenia dla nowych aptek, z limitem ich liczby do maksymalnie 4 aptek.

Liczba aptek w 2017 roku rosła przed i po wejściu w życie omawianych regulacji. Nadal realizowane są wnioski o otwarcie aptek złożone jeszcze przed obowiązywania nowego prawa. 17 stycznia 2018 roku wg GIF, status „oczekujących” miały 64 apteki. Zaszły też procesy konsolidacyjne w sieciach aptecznych. Z analizy zmian na podstawie bazy aptek PEX PharmaSequence wynika, że w okresie od marca do grudnia 2017 na rynku przybyło netto 334 aptek sieciowych (5 i więcej aptek w sieci) i ubyło 245 aptek indywidualnych oraz należących do mikro-sieci (2 do 4 aptek w sieci).

Nie jest jeszcze możliwe jednoznaczne określenie wpływu nowego prawa na rynek. Niektóre segmenty rynku zaczęły rosnąć szybciej, niż wynikałoby to z trendu zmiany ceny przeciętnego opakowania, ale w tym samym czasie pojawiła się inflacja oraz zanotowano spadki ilościowej sprzedaży. Tego typu spadki zazwyczaj prowadzą do podnoszenia cen w kanale dystrybucji, co wpływa także na wzrost cen detalicznych. Dodatkowym czynnikiem wpływającym na spadki ilości i wartości sprzedaży była mniejsza liczba dni roboczych w grudniu 2017 w porównaniu z grudniem 2016 r.

W porównaniu rok do roku, cena przeciętnego produktu sprzedawanego w aptece urosła o 4,4% (18,4 PLN w roku 2017), wcześniej (rok 2016 do 2015) wzrost wyniósł 3,1%.



RYNEK I SEGMENTY

Rynek apteczny w 2017 roku osiągnął wartość niemal 33 mld PLN, 4% więcej niż w roku 2016 (w cenach sprzedaży dla pacjenta/konsumenta). Wzrost był niższy niż 6,2% zanotowane w okresie 2016/2015, ale mimo to może być wciąż uznany za wysoki. Apteki sprzedały pacjentom 425 mln opakowań leków, o 0,6% więcej niż w 2016 r.

Sytuacja kluczowych dla rynku aptecznego segmentów była zróżnicowana:

- W segmencie **refundowanych leków na receptę** wartość sprzedaży aptecznej w 2017 roku wyniosła 11,7 mld PLN (wzrost o 1,5% w stosunku do 2016)
- W przypadku **pełnopłatnych leków na receptę**: wartość segmentu to 7,3 mld PLN (3,2% wzrostu); ilościowo – 295 mln kupionych przez pacjentów opakowań, spadek w stosunku do ubiegłego roku o 2,4%
- Segment **OTC** wygenerował w 2017 roku 6,9 mld PLN (dynamika rok do roku: 3,8%, spadek dynamiki w stosunku do okresu poprzedniego), apteki sprzedały w badanym okresie 517 mln opakowań leków bez recepty (o 0,6% mniej niż w roku ubiegłym, w poprzednich latach dynamika była dodatnia)
- Wartość segmentu **Suplementów diety** w 2017 wyniosła 3,8 mld PLN (to o 3,6% więcej niż w roku 2016), za tą sumę nabyto 205 mln opakowań tego typu produktów (0,6% więcej niż rok temu)
- Segment **Kosmetyków** zanotował w szacunkach PEX PharmaSequence spadki: 1,2 mld PLN obrotu w 2017 to o 2% mniej niż w roku poprzedzającym. Także o 2% spadła liczba sprzedanych opakowań kosmetyków, w 2017 roku było to 58,5 mln

STATYSTYCZNA APTEKA I SIECI

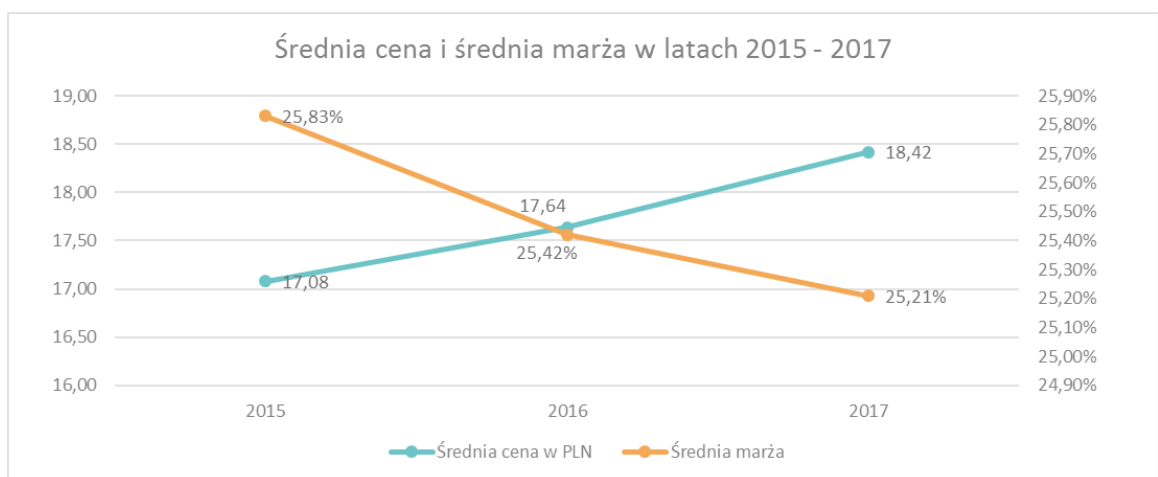
Obrót statystycznej apteki w roku 2017 wyniósł 2,2 mln PLN, o 2,8% więcej niż w roku 2016. Średni obrót apteki sieciowej (5 lub więcej aptek) był niemal dwukrotnie wyższy niż apteki niesieciowej (dane z grudnia 2017 r.: przeciętna apteka sieciowa - obrót 270 tys. PLN, niesieciowa – 139 tys. PLN).

W średniej aptece sieciowej robi zakupy niemal dwukrotnie więcej pacjentów niż w niesieciowej (grudzień 2017 r.: sieciowa 5 tys., niesieciowa – 2,7 tys.). W grudniu 2017 r. na rynku funkcjonowało niemal 400 sieci aptecznych skupiających niemal 45% aptek z ok. 15 000 funkcjonujących na rynku.



W ciągu 12 miesięcy przeciętna apteka obsłużyła ponad 43 tysiące pacjentów/konsumentów. Średnia wartość zapłaty pacjenta wyniosła 38 PLN (do tego dochodzi dopłata Refundatora, średnio ponad 13 PLN).

Większy niż w roku ubiegłym obrót statystycznej apteki niestety nie owocuje wzrostem rentowności. Pojawiła się inflacja, a marże apteczne ulegają dalszej erozji.



Marża apteczna (w cenie zakupu) w 2017 wyniosła 25,2%, to o 0,9 punktu procentowego mniej niż w roku 2016. Największy spadek marży odnotowano w przypadku leków pełnopłatnych na receptę. Średnia marża w tym segmencie osiągnęła poziom 24,8%, o 1,9% mniej niż rok wcześniej. W mniejszym stopniu spadła marża dla całości sprzedaży odręcznej (wszystkie produkty bez recepty) – jej poziom w 2017 to 29,5%, o 1,3% mniej niż w porównywanym okresie. O podobną wartość (1,2%), jak w przypadku sprzedaży odręcznej spadła marża na refundowane leki na receptę. W 2017 wyniosła ona 18,5%.

KATEGORIE PRODUKTÓW SPRZEDAWANYCH W 2017

Szacunkowo, ok. 65% preskrypcji pochodziło od lekarzy POZ/Medycyny Rodzinnej i lekarzy Chorób Wewnętrznych. Około 9% wszystkich wydanych opakowań leków na receptę stanowiły preparaty z listy S wydane bezpłatnie osobom, które ukończyły 75-ty rok życia.

W segmencie leków na receptę najlepsze wyniki pod względem liczby sprzedanych opakowań uzyskały preparaty zawierające bisoprolol, ramipril i metforminę. Inaczej rzecz się ma w analizie wartości sprzedaży – w tym przypadku dominowały leki, których substancjami czynnymi były: rivaroxabanum, enoxaparinum i atorvastatinum.

Z kolei w sprzedaży odręcznej pięć kategorii z najlepszymi wynikami pod względem liczby sprzedanych opakowań w 2017 roku (wg klasyfikacji PEX PharmaSequence) to: Przeziębienie, Przewód pokarmowy i metabolizm, Witaminy/Minerały/Toniki, Preparaty przeciwbólowe oraz Dermatologia. Natomiast pod względem wartości sprzedaży dominowały: Przeziębienie, Witaminy/Minerały/Toniki, Przewód pokarmowy i metabolizm, Kosmetyki oraz preparaty Przeciwbólowe.

PROGNOZY NA 2018 ROK

PEX PharmaSequence aktualnie prognozuje w 2018 roku **wzrost wartości rynku aptecznego w zakresie 3 do 5%** (w cenach detalicznych dla pacjenta).

AdA wymusza zmiany w biznesowych modelach rozwoju rynku. Ale – mimo że rynek farmaceutyczny jest silnie regulowany – działają prawa ekonomii: warunkiem powodzenia na rynku jest rentowność biznesu.

W sytuacji postępującej erozji marż zarówno apteki indywidualne, jak i sieci, muszą zwiększać siłę przetargową, czyli kupować taniej. Aby kupić taniej trzeba kupić więcej. A efekt „ekonomii skali” łatwiej osiągnąć większym podmiotom. Zwiększanie siły przetargowej w sytuacji ograniczeń AdA może być osiągnięte przez rozbudowę franczyzy i łączenie się aptek w grupy zakupowe, zapewne będą one bardziej sformalizowane i stabilne niż dotąd. Ceny mogą być zróżnicowane w zależności od regionu – tam, gdzie presja konkurencji jest większa, cena dla pacjenta nadal może być głównym „magnesem” zwiększającym ruch w aptekach. W innych regionach, w których presja konkurencji jest mniejsza oraz brakuje możliwości otwierania nowych aptek coraz bardziej liczyć będą się inne czynniki „przyciągające” pacjentów, takie jak jakość obsługi czy asortyment.

Informacja metodologiczna

Wszystkie przytaczane informacje oraz dane statystyczne, o ile nie oznaczone są inaczej, analizowane są na podstawie informacji z reprezentatywnego panelu aptek ABD. Wartość podana jest w cenach detalicznych brutto i wraz z liczbą sprzedanych opakowań obrazuje sprzedaż do pacjenta z aptek.



PEX PharmaSequence jest polską firmą badawczo-doradczą dysponującą szerokimi zasobami własnych danych rynkowych. Firma specjalizuje się w usługach dla podmiotów działających w ramach szeroko rozumianego rynku ochrony zdrowia.

W wyniku licznych projektów realizowanych w ciągu ostatnich blisko 20 lat na rynku polskim dla firm farmaceutycznych, zarówno innowacyjnych, jak i generycznych OTC, zdobyliśmy unikalną ekspertyzę pozwalającą nam na dostarczenie w ramach realizowanych projektów wartościowego wsparcia dla naszych Klientów.



Liczący **ponad 60 osób zespół** może pochwalić się doświadczeniem wyniesionym zarówno z firm serwisowych specjalizujących się w usługach dla sektora farmaceutycznego, jak również doświadczeniem branżowym zdobywanym w firmach farmaceutycznych zarówno lokalnych, jak i globalnych.

Nasze doświadczenie i kompetencje oraz **znajomość polskiego rynku farmaceutycznego** pozwalają nam na przedstawienie oferty oraz sprawną realizację projektu, który będzie wartościowym wsparciem dla decyzji biznesowych podejmowanych przez Klienta.

Zapraszamy do kontaktu!



www.pexps.pl więcej wiedzy



Zadaj nam pytanie:
rozwiązania@pexps.pl
22 886 47 15

