



**Rynek dystrybucji
farmaceutycznej w Polsce w
2010 r.: konsolidacja,
prywatyzacja i rozwój nowych
form dystrybucji**

W ostatnich latach rynek dystrybucji farmaceutycznej w Polsce podlegał licznym przemianom. W segmencie dystrybucji hurtowej dokonywała się konsolidacja, także pomiędzy czołowymi graczami, oraz prywatyzacja przez Skarb Państwa hurtowni będących w jego posiadaniu. Rozwijały się również nowe formy dystrybucji np. dystrybucja bezpośrednia/DTP¹.

Nowy trend w konsolidacji na rynku dystrybutorów

Według najnowszego raportu firmy badawczej PMR „Dystrybucja na rynku farmaceutycznym w Polsce 2010. Prognozy rozwoju na lata 2010-2012”, w latach 2008-2009 miała miejsce dalsza konsolidacja sektora dystrybucji farmaceutycznej w Polsce, zarówno wśród dystrybutorów, jak i wśród placówek detalicznych. Najważniejszym wydarzeniem w segmencie dystrybucji hurtowej był zakup, w kwietniu 2009 r., Prospera przez innego czołowego dystrybutora na rynku polskim – Torfarm. Obie spółki po połączeniu kontrolują ponad 30% rynku dystrybucji do aptek w Polsce.

Przejęcia Prospera przez Torfarm było przykładem nowego zjawiska, jaki można zaobserwować na rynku dystrybucji hurtowej w Polsce – konsolidacji wśród największych graczy na rynku. Wcześniej, przedmiotami przejęć były zwykle mniejsze, regionalne podmioty. Przykładowo, w lutym 2008 r. PGF przejął 57,3% udziałów w hurtowni Aptekarz z siedzibą w Rzeszowie za 26 mln zł. W lipcu 2008 r. Torfarm kupił 100% udziałów w dystrybutorze Promedic za 700 tys. zł.

„Po przejęciach, jakie miały miejsce w ostatnich latach na rynku polskim pozostało już niewiele podmiotów, które mogą stać się celem potencjalnej akwizycji. Jedną z takich firm jest legnicka hurtownia Legfarm, ostatnia ze spółek grupy Apofarm. Dlatego też niewykluczone, że w najbliższych latach procesy akwizycyjne będą miały miejsce pomiędzy największymi graczami na rynku” ocenia Agnieszka Stawarska, analityk rynku farmaceutycznego PMR i współautorka raportu.

Państwo sprzedaje swoje hurtownie

W kwietniu 2008 r. Skarb Państw ogłosił listę dystrybutorów farmaceutycznych, którzy mają być sprywatyzowani w najbliższych latach. W lipcu 2008 r. dokonano prywatyzacji Cefarmu Kraków (udziały objął PGF). W grudniu 2008 r. państwo wycofało się z udziału w Cefarmie Wrocław (36,31% akcji nabył Farmacol, jeden z czołowych dystrybutorów do aptek). W lipcu 2009 r. Farmacol przejął również innego hurtownika – Cefarm Białystok za 71,5 mln zł. Cefarm, który jest aktywny w północno-wschodniej Polsce, posiada również sieć aptek liczącą blisko 50 placówek. W listopadzie 2009 r. Skarb Państwa ogłosił, że zamierza sprzedać akcje Cefarmu Rzeszów, które są w jego posiadaniu. Jednym z prawdopodobnych nabywców akcji jest ACP Pharma, która posiada już ponad połowę udziałów w rzeszowskiej spółce.

W 2010 r. zakończy się dystrybucja ostatniego państwowego dystrybutora – CF Cefarm. W połowie stycznia Farmacol, Eko-Berry i Polfarmex, po przeprowadzeniu due dilligence złożyły wiążącą ofertę na zakup 85% akcji spółki.

Wzrost znaczenia dystrybucji bezpośredniej

W ostatnich latach na polskim rynku dystrybucji farmaceutycznej rozwijały się nowe formy dystrybucji. W marcu 2009 r. firma Sanofi-Aventis uruchomiła Usługę Detalicznego Zaopatrzenia Aptek. Obejmuje ona dostawy leków działających na układ sercowo-naczyniowy Clexane i Plavix oraz leku Rilutek, stosowanego u pacjentów ze stwardnieniem zanikowym bocznym. Usługa ma mieć wyłącznie charakter interwencyjny (w przypadku problemów z zakupem towarów u stałego dostawcy apteki). Jako partnerów Sanofi-Aventis wybrał ACP Pharmę, Farmacol i Prosper (obecnie wchodzący w skład Torfarmu), ale sprzedaż do wszystkich współpracujących z producentem hurtowni jest prowadzona na dotychczasowych, niezmiennych zasadach.

¹ Zgodnie z definicją przyjętą na potrzeby raportu, w modelu dystrybucji DTP producent dostarcza produkty do aptek przy pomocy operatora logistycznego. W modelu sprzedaży bezpośredniej, producent sprzedaje swoje produkty bezpośrednio do aptek (przy pomocy własnych zasobów ale także np. operatora logistycznego), jako uzupełnienie tradycyjnego kanału dystrybucji poprzez hurtownie.

W maju 2009 r. AstraZeneca wdrożyła na rynku polskim System Sprzedaży Bezpośredniej dla całego portfolio swoich leków. Jako partnerów w systemie AstraZeneca w listopadzie 2008 r. wybrała hurtownie PGF, Torfarm i Prosper (w późniejszym terminie Prosper został przejęty przez Torfarm).

„Jak wynika z badania przeprowadzonego przez PMR wśród największych firm farmaceutycznych w Polsce, około jedna trzecia firm farmaceutycznych obecnych na rynku polskim stosuje obecnie, w większym lub mniejszym zakresie, system dystrybucji bezpośredniej” mówi Monika Stefańczyk, główny analityk rynku farmaceutycznego PMR i współautorka raportu. W pytaniu zdefiniowano dystrybucję bezpośrednią jako dostarczanie leków przez producenta do aptek lub szpitali bezpośrednio, z pominięciem hurtowni, choć hurtownia często włącza się i oferuje usługi producentowi.

Autorzy raportu:



Agnieszka Stawarska, Analityk rynku farmaceutycznego

Monika Stefańczyk, Główny analityk rynku farmaceutycznego

O firmie PMR



PMR jest firmą badawczą, specjalizującą się w dostarczaniu wysokiej jakości informacji rynkowych oraz usług firmom zainteresowanym krajami Europy Środkowo-Wschodniej i innymi rynkami wschodzącymi. Do głównych obszarów działalności PMR należy wydawanie [publikacji biznesowych](#) (PMR Publications), świadczenie [usług konsultingowych](#) (PMR Consulting) i [badania rynku](#) (PMR Research). Obecna na rynku od 1995 roku, oferująca najwyższe międzynarodowe standardy jakości produktów i usług oraz posiadająca jedno z najczęściej odwiedzanych portali informacyjnych, PMR jest jedną z największych firm w swojej branży w Europie Środkowo-Wschodniej.

PMR

ul. Supniewskiego 9, 31-527 Kraków, Polska

tel. /48/ 12 618 90 00, fax /48/ 12 618 90 08

www.pmrporate.com