

Рейтинг дистрибьюторов России по итогам 2017 года



Содержание

Рейтинг дистрибьюторов России, 2017	3
Таблица 1 Рейтинг крупнейших дистрибьюторов* на рынке прямых продаж ЛС (включая льготное лекарственное обеспечение), 1-4 кв. 2017 года	6
Таблица 2 Рейтинг дистрибьюторов по валовым оборотам за 1-4 кв. 2017 года	7
Таблица 3 Рейтинг дистрибьюторов по объему коммерческих продаж за 1-4 кв. 2017 года.....	8
Таблица 4 Рейтинг дистрибьюторов по объему бюджетных продаж за 1-4 кв. 2017 года.....	8
Таблица 5 Рейтинг дистрибьюторов по объему вторичных продаж за 1-4 кв. 2017 года	9
Рисунок 2: Структура лекарственного/нелекарственного ассортимента продаж дистрибьюторов, 1-4 кв. 2017 года	10
Рисунок 3: Сравнение прироста объемов продаж по каналам сбыта, 1-4 кв. 2017 года/1-4 кв. 2016 года	11
Рисунок 4: Динамика изменения структуры поставок дистрибьюторов, 1-4 кв. 2017 года/1-4 кв. 2016 года	11

Рейтинг дистрибьюторов России, 2017

По итогам 2017 года совокупная доля десяти крупнейших дистрибьюторов на рынке прямых продаж ЛС составила 70,5 %. Относительно данных 2016 года этот показатель вырос на 1,3 %. Рынок прямых продаж лекарственных средств по России показывает рост в 8,7 %. Из первой тройки («Протек», «Катрен», «Пuls») вслед за рынком успевает расти «Протек» - 7,1%, тогда как «Катрен» прирос на 3,8%, а «Пuls» оказывается лидером по приросту с 14,7%. Совокупная доля трех крупнейших дистрибьюторов России по итогам всего 2017 года составил 49,6 %, что на 0,4 % меньше показателя 2016 года за счет снижения долей «Протек» (-0,3%) и «Катрен» (-0,8%).

Вертикальная интеграция и диверсификация бизнеса – основа устойчивости компании и обеспечения лучших условий партнерства на рынке. В этом плане активно действует «Протек» - за прошедший 2017 год компания сделала значительные шаги в сторону усиления вертикали бизнеса. С одной стороны – это покупка производственных мощностей «Рафарма» в липецкой области (производство антибиотиков и противоопухолевых препаратов), что усилило производственное направление группы компаний. С другой стороны - развитие розничного направления: аптечная сеть «Ригла» открыла в 2017 году двухтысячную аптеку и занимает 3-е место в рейтинге аптечных сетей и ассоциаций IQVIA за 2017 год. Такой подход и развитие в различных областях позволяют «Протеку» занимать верхнюю строку рейтинга фармдистрибьюторов.

«Катрен», по итогам анализа международным рейтинговым агентством, получил кредитный рейтинг и позитивные прогноз и оценку финансовых показателей. За 2017 год компания получила звание «Дистрибьютор года», победив в номинации премии «Зеленый крест», запустила в эксплуатацию логистический комплекс в Санкт-Петербурге, завершила реконструкцию Хабаровского комплекса, а также получила признание как самый влиятельный дистрибьютор в 2017 году. Сервис по бронированию лекарств «Arteka.ru», осуществляющий продажу лекарств через аптеки-партнеры со склада «Катрен», также заслужил награду («Платиновая унция» за лучший digital-проект 2016 года), а количество аптек, сотрудничающих с сервисом, уже превысило 15 тысяч.

В 2016 году компания «Р-фарм» подписала меморандум о сотрудничестве с японской корпорацией «Mitsui», и в апреле 2017 года – подписано соглашение о продаже 10% акций «Р-фарма» компании «Mitsui». Сделка была закрыта в октябре 2017 года. По итогу сделки была осуществлена реструктуризация дистрибьютора, в связи с чем в рейтинге приведены за 2016 год – данные по совокупным продажам компании «Р-фарм», и за 2017 год – данные по итогам сделки и с учетом отчуждения 10% акций и соответственно – разделения компаний. Однако, стоит отметить, что при снижении валовых продаж, прямые продажи лекарственных средств компании выросли на 8,7% за счет роста прямых продаж – с 60% в 2016 году до 75% в 2017 году.

Компания «ФК Гранд-капитал» подняла острый вопрос о путях организации эффективного взаимодействия фармацевтических производителей с многочисленными малыми сетями и предложила свой ИТ-проект «Капитал». Это решение позволяет производителям размещать и контролировать разного рода акции, наблюдать за выполнением планов, а также оперативно уведомлять об акциях потребителей и заинтересовывать их.

На Рисунок 1 рейтинга отображает сравнение прироста товарооборота различных категорий дистрибьюторов по валовым продажам, продажам лекарственных и нелекарственных средств. Если в сравнении 1 кварталов 2017 и 2016 годов региональные дистрибьюторы

показывали падение продаж по всему ассортименту, то в течении 2017 года ситуация сглаживается и по итогу года динамика остается отрицательной только по продажам нелекарственного ассортимента в региональных сетях. Рисунок 2 показывает данные по структуре лекарственного / нелекарственного ассортимента в продажах дистрибьюторов. Значительные изменения в соотношении ассортиментов показывают только региональные сети. Рисунок 3 показывает динамику продаж по каналам сбыта в разных категориях дистрибьюторов – заметен сильный рост розничных продаж у межрегиональных дистрибьюторов. При этом розничные продажи региональных дистрибьюторов уменьшаются на 4%. На рисунке 4 показана динамика изменения структуры продаж – прямых и вторичных – по категориям дистрибьюторов.

Автор: Полина Судейкина, “IQVIA”

Для категоризации дистрибьюторов на национальные, межрегиональные и региональные используются следующие критерии:

Категория	Критерии
Региональные	Дистрибьюторы, сертифицированные склады которых присутствуют только в одном регионе
Межрегиональные	Дистрибьюторы, сертифицированные склады которых присутствуют в нескольких регионах, но менее чем в шести федеральных округах и имеющие менее 11 млрд руб. валовых продаж за один квартал
Национальные	Дистрибьюторы, сертифицированные склады которых присутствуют в шести и более федеральных округах и имеющие более 11 млрд. руб. валовых продаж за один квартал

Таблица 1 Рейтинг крупнейших дистрибьюторов* на рынке прямых продаж ЛС (включая льготное лекарственное обеспечение), 1-4 кв. 2017 года

Ранг	Дистрибьютор	Доля на рынке прямых продаж ЛС, %		Прирост прямых продаж ЛС 1-4 кв. 2017/1-4 кв. 2016	Ранг по валовым оборотам за 1-4 кв. 2017
		1-4 кв. 2017 г.	1-4 кв. 2016 г.		
1	Протек	18,4%	18,6%	7,1%	1
2	Катрен	17,5%	18,3%	3,8%	0,972
3	Пульс	13,8%	13,1%	14,7%	0,683
4	Р-Фарм	4,8%	4,8%	8,7%	0,266
5	Фармкомплект	4,5%	3,8%	28,8%	0,271
6	БСС	3,7%	4,2%	-4,0%	0,191
7	ФК Гранд Капитал	2,7%	1,8%	61,8%	0,153
8	Профитмед	2,1%	2,1%	6,3%	0,134
9	ИРВИН 2	1,7%	1,0%	93,9%	0,080
10	Евросервис	1,3%	1,4%	0,8%	0,081
Total		70,5%	69,2%	10,8%	

*составлен на основании данных дистрибьюторов, участвующих в рейтинге

Таблица 2 Рейтинг дистрибьюторов по валовым оборотам за 1-4 кв. 2017 года

Рейтинг внутри категории	Название дистрибьютора	Головной офис	Наличие собственной аптечной сети	Географическое покрытие (количество ФО)*	Относительный объем валовых продаж (от лидера рейтинга)
Национальные					
1	Протек	Москва	«Ригла»	8	1
2	Катрен	Новосибирск	«Мелодия Здоровья»	8	0,972
3	Пульс	Химки	«Аптека Форте»	8	0,683
4	Фармкомплект	Н. Новгород	«Нижегородская аптечная сеть» (Фармани)	6	0,271
5	Р- Фарм	Москва		6	0,266
6	БСС	Санкт-Петербург	«Алоэ»	7	0,191
Межрегиональные					
1	ФК Гранд Капитал	Москва	«Сердце России»	6	1
2	Профитмед	Москва		2	0,877
3	Ланцет	Москва		3	0,572
4	Евросервис	Москва	«Омнифарм»	4	0,528
5	Авеста Фармацевтика	Москва		2	0,502
6	Здравсервис	Тула		2	0,362
7	Агроресурсы	Новосибирск	«Моя аптека»	4	0,330
8	Фармацевт	Ростов-на-Дону	«Социальная аптека»	2	0,216
9	Северо-запад	Санкт-Петербург	«Северо-Запад»	3	0,133
Региональные					
1	ИРВИН 2	Москва		1	1
2	Витта компани	Москва	«Аптека Диалог»	1	0,363
3	Волгофарм	Волгоград	«Волгофарм»	1	0,337
4	ФК Авикон	Москва		1	0,323
5	ФАРМСЕРВИС	Краснодар	«Фармсервис»	1	0,208
6	Брянскфармация	Брянск	«Брянскфармация»	1	0,173
7	Липецкфармация	Липецк	«Липецкфармация»	1	0,142

*Определяется по количеству сертифицированных складов дистрибьютора

Таблица 3 Рейтинг дистрибьюторов по объему коммерческих продаж за 1-4 кв. 2017 года

Ранг	Название дистрибьютора	Тип дистрибьютора	Головной офис	Показатель относительного объема коммерческих продаж, 1-4 кв. 2017 г.	Доля продаж конечным клиентам (исключая вторичную дистрибуцию) из объема валовых продаж дистрибьютора, %
1	Катрен	Национальный	Новосибирск	1	91%
2	Протек	Национальный	Москва	0,985	87%
3	Пульс	Национальный	Химки	0,735	95%
4	Фармкомплект	Национальный	Н. Новгород	0,240	79%
5	ФК Гранд Капитал	Межрегиональный	Москва	0,147	85%
6	БСС	Национальный	Санкт-Петербург	0,119	55%
7	Профитмед	Межрегиональный	Москва	0,117	77%
8	Авеста Фармацевтика	Межрегиональный	Москва	0,065	75%
9	Агроресурсы	Межрегиональный	Новосибирск	0,057	100%
10	Здравсервис	Межрегиональный	Тула	0,042	68%

Таблица 4 Рейтинг дистрибьюторов по объему бюджетных продаж за 1-4 кв. 2017 года

Ранг	Название дистрибьютора	Тип дистрибьютора	Головной офис	Показатель относительного объема бюджетных продаж, 1-4 кв. 2017 г.	Доля бюджетных продаж из объема валовых продаж дистрибьютора, %
1	Р-Фарм	Национальный	Москва	1	81%
2	Фармстандарт*		Москва	0,770	
3	Фармимэкс*		Москва	0,529	
4	Протек	Национальный	Москва	0,347	7%
5	ИРВИН 2	Региональный	Москва	0,344	78%
6	БСС	Национальный	Санкт-Петербург	0,334	35%
7	БИОТЭК*		Москва	0,241	
8	Фармстор*		Москва	0,222	
9	Евросервис	Межрегиональный	Москва	0,221	64%
10	Катрен	Национальный	Новосибирск	0,119	3%

*Данные на основе анализа тендерной базы IQVIA

Таблица 5 Рейтинг дистрибьюторов по объему вторичных продаж за 1-4 кв. 2017 года

Ранг	Название дистрибьютора	Тип дистрибьютора	Головной офис	Показатель относительного объема вторичных продаж, 1-4 кв. 2017 г.	Доля вторичных продаж из объема валовых продаж дистрибьютора, %
1	Катрен	Национальный	Новосибирск	1	6%
2	Фармкомплект	Национальный	Н. Новгород	0,888	19%
3	Протек	Национальный	Москва	0,876	5%
4	Ланцет	Межрегиональный	Москва	0,778	52%
5	Р-Фарм	Национальный	Москва	0,596	13%
6	Пульс	Национальный	Химки	0,487	4%
7	ФК Гранд Капитал	Межрегиональный	Москва	0,348	13%
8	Авеста Фармацевтика	Межрегиональный	Москва	0,330	25%
9	Евросервис	Межрегиональный	Москва	0,326	24%
10	Профитмед	Межрегиональный	Москва	0,325	14%

Рисунок 1: Сравнение прироста товарооборота по ассортименту, 1-4 кв. 2017/1-4 кв. 2016 года

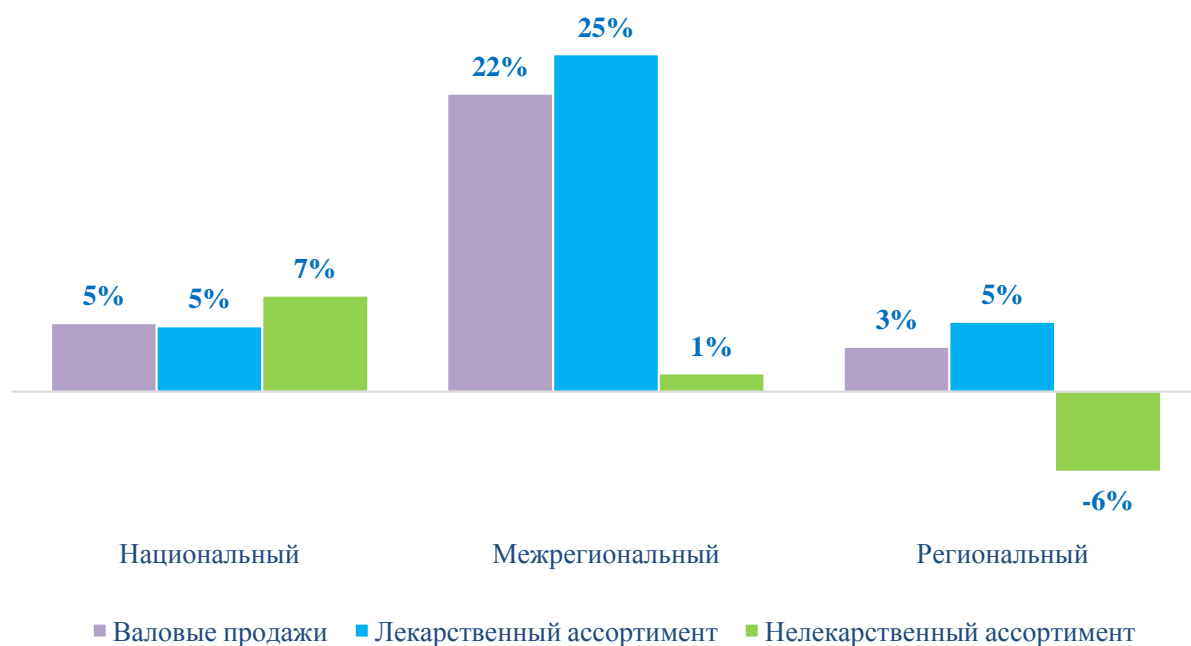


Рисунок 2: Структура лекарственного/нелекарственного ассортимента продаж дистрибьюторов, 1-4 кв. 2017 года

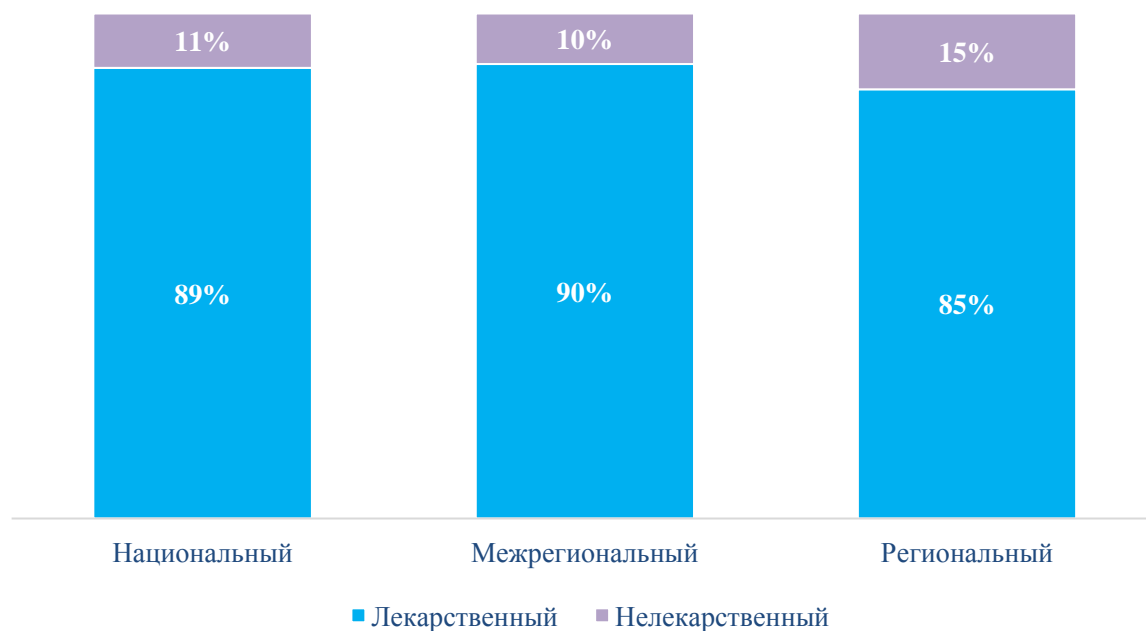


Рисунок 3: Сравнение прироста объемов продаж по каналам сбыта, 1-4 кв. 2017 года/1-4 кв. 2016 года

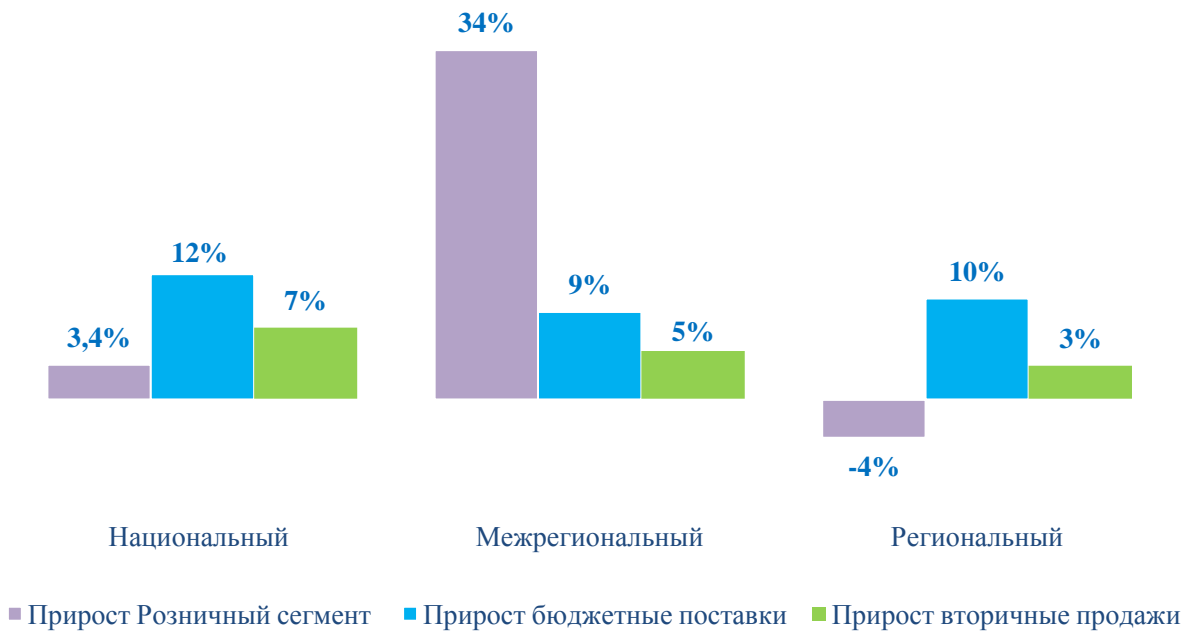
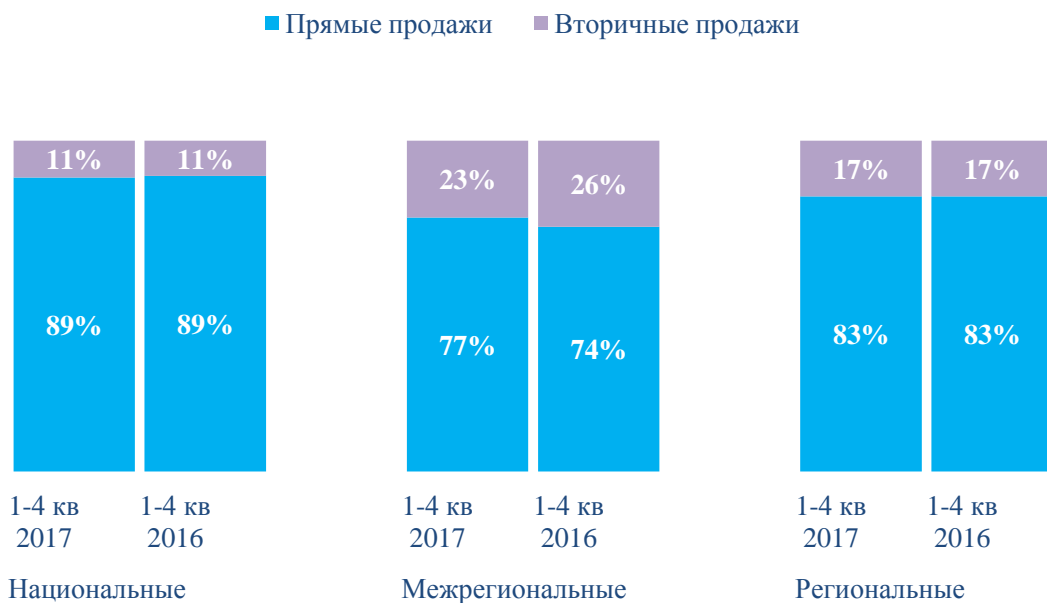


Рисунок 4: Динамика изменения структуры поставок дистрибьюторов, 1-4 кв. 2017 года/1-4 кв. 2016 года



¹ данные «Р-Фарм» за 2017 г. по итогам сделки и с учетом отчуждения 10% акций

² данные «Р-Фарм» за 2016 г. по совокупным продажам компании

Источник: IQVIA — Совокупный рейтинг крупнейших дистрибьюторов