

## 通过协作明确药品分销商的角色

(来源: Rebecca Willumson 为Fierce Pharma撰写的文章, Sandra Levy为 Drug Store News撰写的文章)

现如今, 药品分销商的分工已经远远超出了“挑选、包装和运输”的角色。事实上, 药品分销商是这个复杂生态系统的核心, 而许多制药行业内人员对这个生态系统都缺乏了解。

现今的药品分销商已将业务扩大到既可以满足制药商的需求, 同时还可以预测未来需要什么。分销商是与制药企业建立联系的专业人员, 可以为患者和开方医生在大多数药房提供多种药品的选择。如果产品或药品不能及时获得, 分销商可以确保在短短24小时内为其提供产品或药品。

美源伯根全球战略采购总裁Akin Odutola说“没有我们, 患者将很难获得药品, ”“他们在药品的选择上可能会变少, 成本也会增加, 而且我也认为患者获取产品的机会较现在要少得多。”

城乡地区的药品获取由于通常只有一两家医院, 尤其令人担忧。在所有产品类别中, 城乡地区提供服务的制药商覆盖的范围也小的多。诸如美源伯根这样的药品分销商可以确保患者无论身在何处, 都能获得应需的药品。

凯撒家族基金会(Kaiser Family Foundation)称, 在美国药品分销商约承担药品销售额的92%, 负责将1300家制药商和超过18万个分销点相连接, 其中包括医生办公室和药房。如果没有像美源伯根这样的分销商, 从基础设施的角度看, 建立和维持这些关系将是艰巨且成本高昂的任务。

除了在医药行业发挥中介作用外, 分销商购买并承担药品的合法所有权, 同时还负责管理库存和信用风险。通常美源伯根在其27个配送中心持有大约110亿美元的库存, 这样使得医院和其他供应商(例如本地药房)可以保持较低的库存量。

药品分销商除了购买力之外, 还为制药商提供药品上市前服务, 包括临床试验药品物流和经济效益研究。就美源伯根而言, 它提供一体化可扩展和可定制的服务以改善药品的可及性, 最终确保患者可以尽早开始必要的治疗, 从而获得更好的治疗效果。

美源伯根最近在大华盛顿地区的年度ThinkLive峰会上召集了近400名领先制药商和美源伯根的高管, 就创新、患者访问、支持生物仿制药和其他新颖疗法的观点进行合作与交流分享。

“在美源伯根, 我们意识到我们在作为连接世界制药商和患者护理人员的重要作用。我们相信, 我们有责任继续开发相应解决方案, 以此推动医疗健康供应链的发展, 让制药商、供应商和患者在现在和未来都能蓬勃的发展”, 美源伯根执行副总裁兼集团总裁Robert Mauch说道。“作为一个统一的

(第2页继续)

## 简讯...

◆ 巴西医药配送商Profarma Distribuidora公布了2019年第三季度的财务业绩, 总收入为14亿雷亚尔 (3.351亿美元), 同比增长18.6%。19年前9个月的合并现金流为1390万雷亚尔(332万美元), 其中Q3的合并现金流为2,470万雷亚尔 (590万美元), 为19年以来最好的业绩。零售店平均销售额和成熟店同店销售额均增长了1.8%。

◆ 美国医药配送商美源伯根公布了2019年第四季度的收入为456亿美元, 同比增长5.4%。“在我们药品配送、全球商务化服务和动物健康团队的出色执行下, 美源伯根2019年财年的表现非常好。作为一个统一、相互联系的组织, 我们为股东、合作伙伴、客户及其服务的患者创造价值。”身兼美源伯根董事长、总裁和CEO的Steven H. Collis说道。

◆ 在一项新的公司宣传活动中(历史上规模最大), 制药商拜耳在其一系列电视广告及数字社交媒体中发布了“Why We Science”的新口号。该宣传活动展示了拜耳产品的价值, 涵盖医疗保健、农业和消费者生活相关的产品。

雅培CEO Miles White在执掌公司21年后, 将于明年卸任。去年他任命Robert B. Ford为公司总裁兼COO。Robert

(第2页继续)



## 法国制药商赛诺菲加入IFPW

IFPW欢迎法国制药商赛诺菲成为会员。赛诺菲作为制药行业领导者之一, 致力于全生命周期疾病的预防、治疗和治愈。公司致力于通过将突破性科学与先进技术相结合来改善社区健康状况, 并为患者寻找新的解决方案。赛诺菲在全球33个国家/地区拥有75个生产基地。2018年公司总销售额为344.63亿欧元。去年, 赛诺菲在研发方面投资了58.94亿欧元。截至2019年2月, 公司有81个在研项目和35个处于三期临床或已提交审批项目。

赛诺菲还创立了贸易和营收管理组织, 来与跨地区和跨业务部门的贸易客户(尤其是药品批发商)开展创新和以患者为中心的合作。赛诺菲期待与IFPW的合作, 为共同改善全世界各地人民的健康生活而努力。有关赛诺菲更多信息, 请访问<https://www.sanofi.com/>

(第2页继续)

## 通过协作明确药品分销商的角色 ...

相互联系的组织，我们正在不断实施新的动态计划，以满足制药商合作伙伴和药品供应商客户们的需求。”

会议在“创新和技术展示”中向与会者全面介绍了美源伯根最新的解决方案。美源伯根还透露了其整合性商业化方法以及最近投资信息，以帮助制药商、供应商和患者应对不断变化的特药行业。

## 助力中国2.0：制药企业设立基金并加快数字化推进

(来源: Brian Yang 为Scrip 撰写的文章)

阿斯利康 (AstraZeneca)、默沙东 (Merck KGaA) 和强生 (Johnson and Johnson) 等公司在中国积极采取行动，为中国本土创新提供资金，并助力数字技术化转型 (例如人工智能—也称为AI和移动端技术)，而这些行动正在迅速改变中国医疗行业的格局。

阿斯利康PLC最近宣布了几项新的举措，包括支持本地创新的目标规模为10亿美元的医疗保健产业基金、新的全球研发中心和AI创新中心 (均位于上海)。

阿斯利康在第二届中国国际进口博览会上宣布了这一消息，并表示全球研发中心将专注于地方性高发疾病，如癌症、呼吸系统和其他慢性病等。阿斯利康还将专注于与中国本土公司建立更紧密的合作伙伴关系。

与此同时，默沙东承诺为中国初创企业提供种子资金，并在上海开设了创新中心。并将于11月在广州开设类似的中心。

该种子基金将为默沙东的医疗保健、生命科学和高性能材料领域，及基于AI的医疗解决方案等新领域培育本地创新型企业。新的广州创新中心将充分利用包括广州、珠海、香港和澳门在内的新“大湾区”潜力。基金和创新中心将为默沙东与当地合作伙伴的密切合作提供助力，以加快中国及其他地区的创新进程。

10月下旬，国际制药公司强生宣布成立强生中国数据授权中心。随着中国医疗行业向数字化技术的转变，新的中心将帮助强生顺应趋势，建立以数据为驱动的精准医学和开放式创新平台。该中心的主要任务之一是分析数据，深入了解消费者和市场的需求，并构建详细的数字化资料 and 开展数据驱动的品牌推广活动。

作为其战略的一部分，强生中国与骨科机器人制造商北京天志行医疗技术有限公司 (Tinavi) 签署了联合营销、分销和研发协议。该合作将侧重于脊柱和创伤外科手术，旨在通过数字化解决方案改善患者护理，通过提高效率和精度来支持当地骨科外科医生。

## 简讯...

被认为是White先生的继任者，但目前仍未有官方任命声明。White先生将继续担任雅培董事会执行主席。

◆ 许多新闻来源说沃博联在研究公司私有化的可能性。沃博联与大型私募股权公司进行初步谈判，其私有化有可能成为史上最大的高杠杆收购。匿名人士称沃博联已聘请 Evercore Partners 研究达成交易的可能性。沃博联2019年第四季度的营业额为340亿美元，同比增长1.5% (以固定汇率计算，同比增长2.6%)，而2019年财年全年营业额是1,369亿美元，同比增长4.1% (以固定汇率计算，同比增长5.8%)。

◆ 美国制药商迈兰公布其2019年第三季度的收入为29亿美元，低于分析师30.1亿美元的预期。报告的每股收益为1.17美元，而分析师的预期每股收益为1.13美元。此外，迈兰和辉瑞宣布，Mylan和辉瑞子公司Upjohn合并而成的新公司名为Viatris。两家公司表示，源自拉丁语的公司名称旨在体现新公司的目标，即通过一个途径 (Via) 实现三个 (tris) 核心目标，包括扩大药品的可及性、通过创新来满足患者的需求以及使该公司成为医疗界中值得信赖的合作伙伴。

◆ 国际药品制造商协会联合会 (IFPMA) 发布了“全球健康进展”资源中心。该中心展示了行业对联合国可持续发展目标的努力和贡献，尤其是行为准则SDG 17。它将现有的工作和努力可视化，并提供进一步合作、信息共享和实践学习的机会。更多的信息，请访问<https://globalhealthprogress.org>。

◆ 世界上首个埃博拉病毒疫苗获欧盟委员会批准。欧洲监管机构批准默沙东的Ervebo上市，Ervebo成为与埃博拉病毒搏斗的前线用药，该病毒引起的疾病已夺去无数人的生命。默沙东与WHO、美国政府以及全球疫苗联盟 (Gavi) 紧密合作，确保不间断地提供试验性版本的疫苗以应付在刚果爆发的疫情。刚果目前的紧急情况是继2014年西非危机以来第二次最致命的埃博拉疫情爆发，这场危机已导致超过11,000人丧生。

◆ 美国医药配送商卡地纳健康公布了2020年第一季度的收入为373亿美元，同比增长6%。它20Q1的GAAP营业亏损为53亿美元，包括与阿片类药物诉讼相关的56亿美元应计费用。非GAAP营业利润为5.77亿美元，同比增长6%。“我们在2020财年迈出坚实的开端，我们对我们的严格运营和前进道路充满信心，”卡地纳健康的CEO Mike Kaufmann说道，“我们以严格的成本管理满足整个企业的战略投资。”

(来源: 公司新闻、Drug Store News、FiercePharma、路透社、Scrip和雅虎财经)

