

药品分销商的角色演变

(来源: Beth Longware Duff为Drug Topics Magazine撰写的文章和 Robert Mauch为The PharmaLetter撰写的文章)

在药品生态系统中, 药品分销商是整个药品供应链成功的关键。他们远远超出了从A点到B点的产品运输。分销商对药品拥有合法所有权, 并且承担产品库存、销售和收取款项的财务风险。这大大减少了整个供应链的营运资本和运营支出, 让药企可以将精力集中在开发重要药品的核心功能上。

根据医药流通协会(HDA)的一份最新报告, 仅在美国, 分销商每年为医疗系统节省330~530亿美元。

此外, 分销商作为有许可的合法贸易伙伴, 帮助缓解诸如药品非法转移、假药和进口未获批药品等的挑战, 目前所有这些挑战构成了对药品供应链的实质威胁。在欧盟, 已实行欧洲药品验证系统(European Medicines Verification System)协助验证供应链中所有药品的有效性, 美国于2014年建立的分销商(VAWD)审评项目用于保护公众免受假药的威胁。最近, 美国药品供应链安全法案(DSCSA)于2013年颁布, 旨在创建一个联邦层面的处方药追溯系统。DSCSA要求药店只能与法律规定的授权贸易伙伴进行交易。

因此分销商能保持位于影响他们在供应链上发挥影响力的市场趋势前端, 他们在业务方式上不断演化来确保他们现在和将来都能继续带来价值。有五个主要趋势可能会影响分销商与药企及其客户的合作方式。

适应新的医疗服务提供方客户。为了让医疗服务方客户和贸易合作伙伴获得成功, 分销商要继续投资各种服务。大型分销商需要适应这些新的医疗服务提供方客户, 拥有相关基础设施和专业特长来向这些客户供应新产品。

强调健康和个性化患者治疗的个性化医疗是一个全球性产业, 预计在2017年至2024年之间以11%复合增长。这为分销商提供了巨大的机会, 可以为药企和医疗服务提供方提供更广泛的配套服务, 包括药品以外的健保产品和以患者为中心的支持和依从性计划。

直接面向患者。此外, 该行业已经开始转向为特定患者设计和生产药品, 这就需要(把药品)直接交付给患者。这是专业物流和商业化服务的下一个重大机遇之一。分

(第2页继续)

简讯...

沃博联(WBA)宣布任命Richard Ashworth为沃尔格林总裁一职, 该职位先前由WBA联合首席运营官Alex Gourlay担任。Ashworth自2017年以来一直担任WBA的运营总裁。作为沃尔格林的总裁, 他将负责监督公司的战略发展及承担导公司的全部责任。Gourlay将把工作重点放在联合首席运营官的角色。

医药流通协会(HDA)宣布, 任命Chip Davis为总裁兼CEO, 于2020年3月生效。Davis将监督HDA日常运营, 并与董事会合作一起制定战略愿景, 以指导HDA未来的发展。Davis曾是药品可及性协会(Association of Accessible Medicines)的总裁兼CEO。

阿斯利康公司宣布扩大其在澳大利亚悉尼的工厂。由于呼吸道疾病药物的需求在中国及其他地区不断增长, 该公司承诺投入1.33亿美元并持续为此工厂注入资金。不久之前, 该公司宣布在法国投资5.2亿美元于研发及生产。

拜耳宣布将其位于柏林的小分子研究部门的大部分职能转移至总部在德国的CRMO公司Nuvisan, 在2月初拜耳就已宣布与该公司建立合作关系。该部门作为拜耳位于柏林研发园区中心的基地。拜耳和

(第2页继续)

IFPW欢迎加拿大药品分销管理协会入会

IFPW很荣幸地宣布加拿大药品分销管理协会(CAPDM)加入IFPW会员大家庭。

CAPDM代表加拿大的药品分销商, 为药店、医院和诊所提供能挽救生命的药品和医疗用品, 他们的服务是比不可少的。CAPDM是加拿大药品供应链的权威代言人和倡导者, 并与政府保持联络, 帮助制定法规与形成最佳实践, 并协助制定加拿大药品供应链标准。

此外, CAPDM还坚持不懈的致力于新机制的开发, 以适应不断变化的监管环境、运营成本的增加和药品定价迅速下降造成的收入缩减。CAPDM积极与政府和利益相关者合作, 以寻找一条加拿大民众每天可信赖且可持续的药房供应链金标准。

IFPW期待与CAPDM合作并听取他们对分销行业的独特见解。

药品分销商的角色演变...

销商已经在与精选的制药合作伙伴合作，在多个地区实施这种策略。在冷链运输、法律合规等多个方面都需要有新的做法。

新技术。数据隐私需求加快了诸如区块链和AI等新兴技术的实施。这些技术为分销商能在保护供应链、扩大患者获取渠道和改善健康状况方面发挥更大作用奠定了基础。AI等工具甚至可以准确地预测患者的不依从风险，从而可以在出现问题之前进行临床干预。

与新玩家合作。分销商也一直在关注非传统竞争对手，如谷歌、苹果和亚马逊，他们都在进入医疗健康领域。这些新玩家不可能简单地进入这个领域并复制分销商的复杂角色，分销商的关系网、适应能力和多年经验使其能以高效、安全和高性价比的方式来满足这个角色的需要。然而，分销商可以充分利用自身的资源和网络来与这些新玩家合作，从而让患者接触到更多的创新产品和交付方式。

以发展创造价值。最后，继续关注药品价格、未来的政策和法规，这些都将是影响整个医疗供应链。事实是各地的患者都在为药品费用而挣扎。解决这个挑战需要行业协调一致的努力。全球供应链的所有利益相关方要共同努力以提供最有价值和最有效的解决方案。

总的来说，要在快速变化的行业中保持地位，同时继续为药企和医疗服务提供方客户提供无与伦比的价值，分销商要保持灵活性、敏捷性并对成功所需的新思维维持开放态度。

为什么药房将遭受重创？

(来源：一篇Enrique Dans为财富杂志撰写的文章)

药品分销行业在每个国家的情况都不一样，但他们都要面对相同的问题，使得处方药的销售竞争变得复杂。患者在要求取方时需要验证是否从医生那里获得相应的处方，以及患者如何取药的相关因素。该处方药是可以完全报销还是部分报销，报销的钱谁来支付等一系列问题。从大型连锁药店到在欧洲国家常见的传统药店，他们的业务范围可能相差很大。这些传统药店大多是由有资质的药剂师所有，药店的利润率受到监管，直到几年前，他们还只能出售药品及相关产品。

亚马逊最近的行动似乎预示着制药行业将有巨大的变动。在2018年6月，这个电子商务巨人以接近10亿美元收购了PillPack，使沃博联、CVS和来爱德等公司的股价暴跌。PillPack曾与沃尔玛合作，但仍是一家鲜为人知的初创公司，它有在美国所有州份销售处方药的许可证。它采用数字化运营，此点在零售药房行业中相当独特。

(零售药房行业的)系统数字化并不是一个特别复杂的

过程。它涉及处方验证及正确地按处方发药。PillPack在这个基础上再多走一步，对客户进行背景分析，管理他们的库存，并通过(为服用多种药物的患者)治疗归类来增加依从性和减少困惑。通过管理利润率及价格，它可以为亚马逊这样的庞然大物提供很多优势。去药房似乎很乏味，但是通过互联网下订单的想法非常吸引人。PillPack在美国已全面运营，并且在新加坡、台湾、阿联酋和欧盟发展。

来自电商的搅局将不断发酵，就如亚马逊通过PillPack分销处方，这将对零售药房行业带来巨大挑战，迫使他们去复制，甚至在亚马逊已采用的数字化基础设施更进一步提高。亚马逊进入处方药分销行业的意图非常明确，他正在为成功准备相应的人力资源和行政管理资源。一个亚马逊的发言人曾说，“我们一直都在思考各种方法来让我们所有市场的客户都满意。”

简讯...

Nuvisan表示，将共同建设新中心，并于2020年中期完成搬迁。该合作正值拜耳研发业务进行更广泛的重组之际。

制药商诺华 (Novartis) 与亚马逊网络服务 (AWS) 合作，以增强其药品制造和交付运营。AWS是世界上使用率最广的云平台。这个多年战略合作让诺华利用AWS的云计算服务和数据分析平台，通过构建全企业范围的数据和分析平台，重新开发生产、供应链和交付运营。人工智能和机器学习服务将在全球范围内提高诺华的创新能力和成本效益。

多年来，药品定价辩论一直主导着华盛顿政界，总统唐纳德特朗普的最新预算显示了他的政府在选举年将如何触碰这一问题。预算提出了一些适度的改革措施，包括一些制药公司有可能支持的改革。特朗普还在考虑采取强制性措施，迫使联邦医疗保险B部分降低价格，而这一举动必将受到制药业的反对。

默克公司 (Merck & Co) 宣布将剥离其女性健康、生物仿制药和老品牌药，并为其成立一家独立的上市公司，之后将加强对癌症药物Keytruda和疫苗等增长驱动力产品的关注。新公司的资产目前约占默克总销售额的15%，约占其人用药品的一半。默克将保留其动物健康业务和医院急诊用药，如用作麻醉逆转剂的Biridion。

(来源：BioPharma Dive、公司新闻稿、FiercePharma、GuruFocus 及雅虎财经)