



Nedostatek léčiv z pohledu distributora

Tomáš Votruba

Výkonný ředitel

Asociace velkodistributorů léčiv

Velkodistributoři léčiv

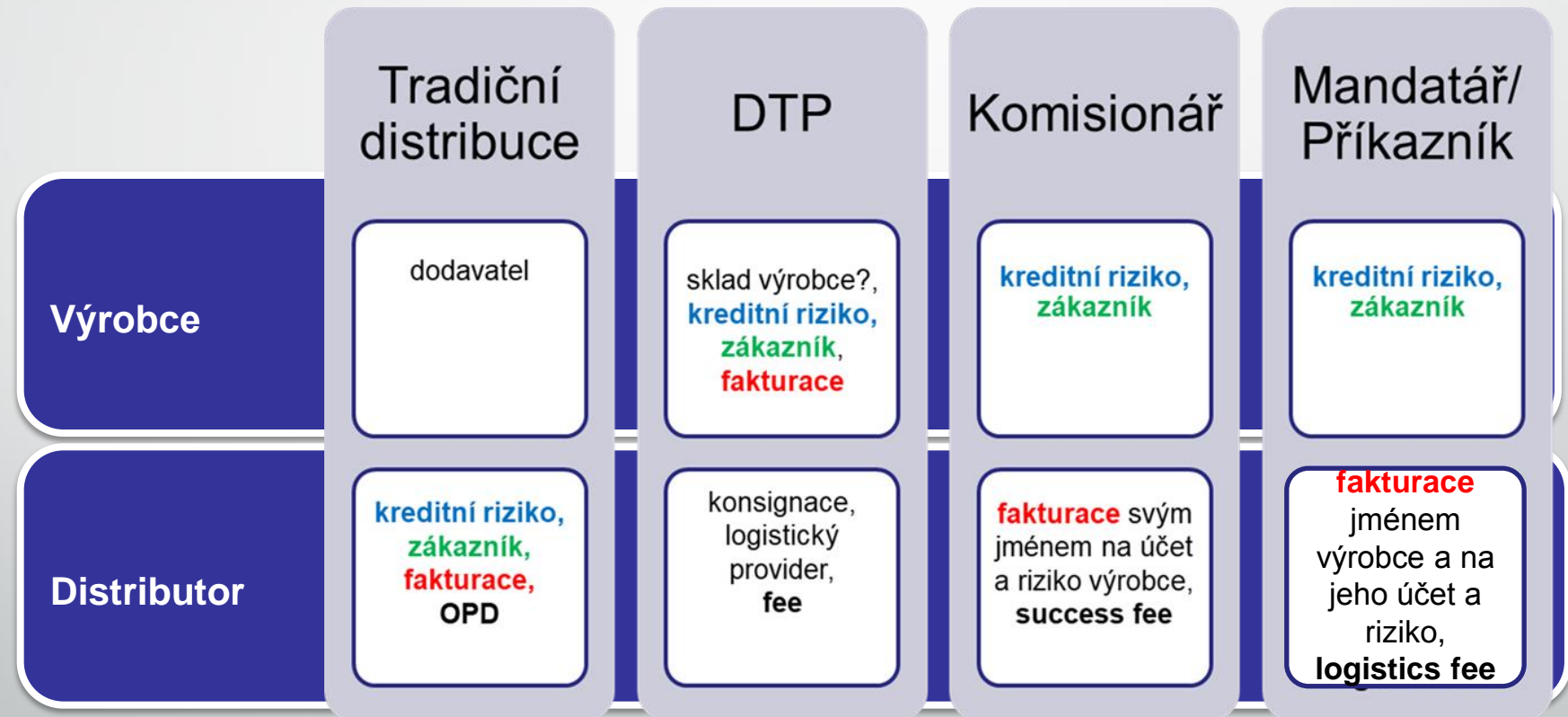
- Full-line wholesalers – mají plný sortiment léčivých přípravků, nejen vybrané segmenty, sortimentně asi 55% obchodovaných léčiv – málo?
- V ČR v podstatě čtyři, kteří pokrývají celé teritorium republiky
- AVEL – Phoenix, Alliance Healthcare, Via Pharma – přibližně 79% trhu

	prodeje v M Kč
Phoenix	24 145
Alliance Healthcare	17 740
Via Pharma	9 863
Pharmos	11 322

Distribuce léčiv

- Velkodistributoři zásobují jednotlivé lékárny 2 krát denně
- Lékárny mají přímý (on-line) přístup do objednávkového modulu jednotlivých velkodistributorů – přímo vidí, které léčivo je u kterého distributora skladem
- Velkodistributoři drží přibližně 14 denní skladový objem léčiv
- Pokud je léčivo skladem, je objednáno a dodáno

Modely řízené distribuce

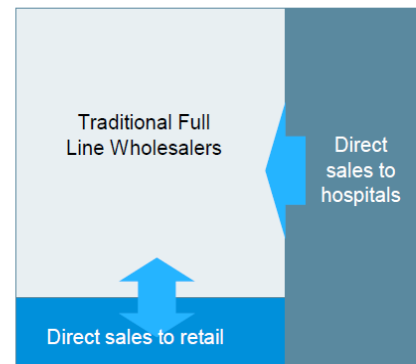


Distribuce léčiv

- Klasický model **výrobce/dovozce – distributor – lékárna** je na „ústupu“
- Stále více se prosazují nové obchodní modely
 - konsignační sklady - skladování a prodej dalším subjektů jménem distributora s následným zúčtováním prodejů
 - pre-wholesale (tzv. skladový servis) – skladování a další prodej jménem výrobce s různými modifikacemi objednávání a fakturace
 - celní sklady – pro případ dovozu ze zemí mimo EU, případně pro režim tranzitu
- V tuto chvíli (leden 2019) je v „klasickém“ modelu asi 55% obchodovatelného sortimentu léčiv (podle kódů SÚKL) – distributoři tedy mohou ovlivnit dodávky do lékáren jen u 55% léčiv

Změny „tradičního“ trhu distributorů – vstup řízených kanálů

The loss of the “market” continues for wholesalers



	Hospital Q4 2015	Direct retail Q4 2015	Traditional FLW Q4 2015	Delta WHS 2015 vs 2011
Italy	58.5%	16.5%	34.7%	-11.2%
Spain	50.3%	4.7%	47.4%	-9.2%
Portugal	43.4%		56.6%	-8.4%
Netherlands	41.0%		59.0%	-7.7%
Czech Republic	35.5%	11.0%	57.4%	-5.3%
Croatia	35.2%	4.2%	62.0%	-7.1%
Denmark	57.5%	0.0%	42.5%	-6.5%
Ireland	23.8%	11.2%	67.7%	-5.4%
UK	45.4%	2.6%	53.2%	-5.0%
France	33.4%	25.0%	49.9%	-3.6%
Poland	18.8%	4.2%	77.8%	-3.5%
Belgium	36.4%	7.2%	59.1%	-3.7%
Hungary	26.2%	0.8%	73.2%	-2.4%
Norway	32.0%	0.0%	68.0%	-2.3%
Slovakia	13.6%	1.2%	85.3%	-2.1%
Bulgaria	19.7%	1.5%	79.1%	-1.7%
Switzerland	22.2%	12.9%	67.8%	-1.0%
Austria	32.7%	8.5%	61.6%	-0.7%
Romania	19.0%	0.1%	80.9%	-0.8%
Finland	26.5%	0.1%	73.4%	0.3%
Sweden	23.1%	0.0%	76.9%	1.2%
Germany	12.7%	13.4%	75.6%	2.6%

Nedostatek léčiv

- Podle definice EMA (EMA/674304/2018) je nedostatek :
A shortage of a medicinal product for human or veterinary use occurs when supply does not meet demand at a national level'
- Klíčová je zde národní úroveň – tedy pokud je vstup léčiv na národní trh (dodávky z výroby) nedostatečný nebo výstup z národního trhu (paralelní export) by byl příliš velký

Nedostatek léčiv z pohledu dat SÚKL

Období 1. prosince 2018 až 28. února 2019 - celkem 1035 záznamů u léčiv na lékařský předpis

Přerušeni	404	obchodní/marketingové důvody	49
		výrobní důvody	217
		kapacitní/distribuční důvody	123
Ukončení	116	obchodní/marketingové důvody	42
		výrobní důvody	26
		převod registrace	17

Nedostatek léčiv z pohledu dat SÚKL

Lék není nahraditelný	ukončení	7
	přerušeni	39
Lék je obtížně nahraditelný až nenahraditelný	ukončení	0
	přerušeni	1

Nedostatek léčiv

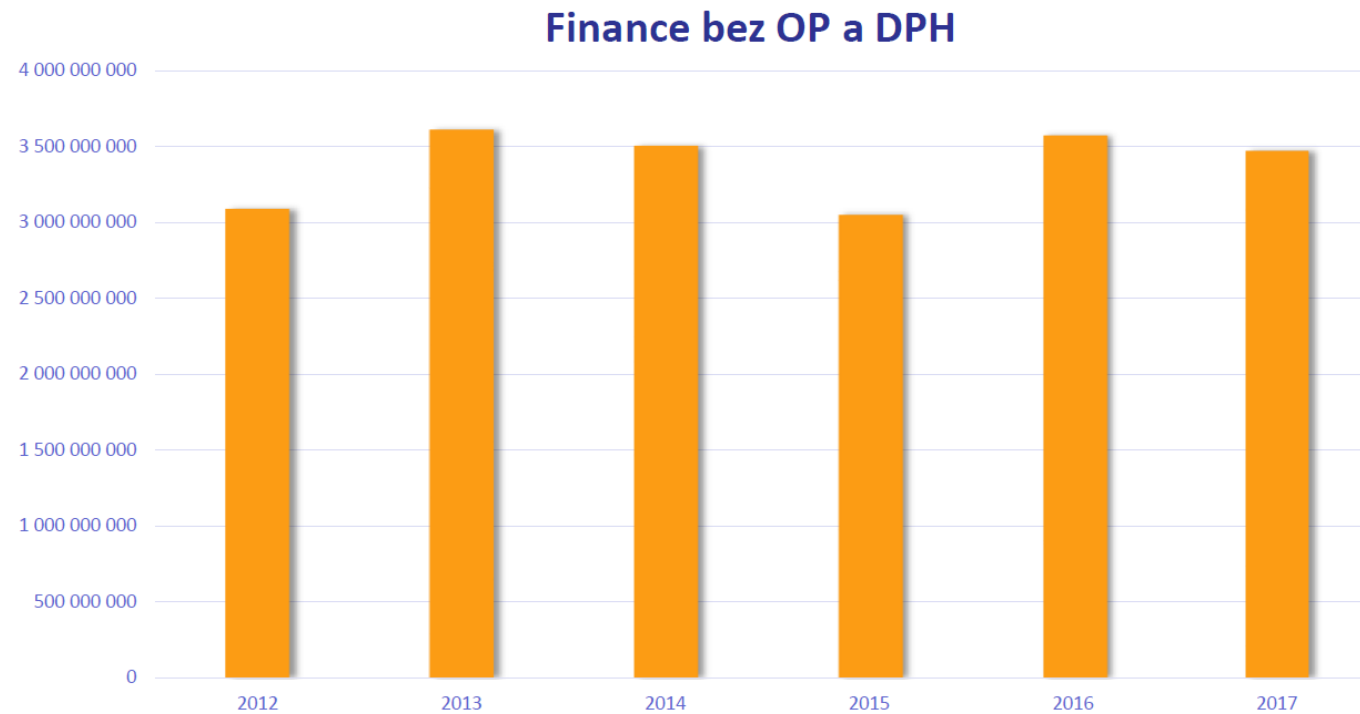
- Problémy ve výrobě
 - nevyrobí se dostatečné množství (plánování, větší spotřeba)
 - výrobní linka stojí z různých důvodů (nehody, dovolené, pravidelné odstávky)
 - nedostatek aktivní substance
 - minimální výrobní objem
- Problémy v transportu
 - nedodržení přepravní teploty u léčiv v chladovém režimu
- Problémy v GMP
 - zboží není propuštěno do oběhu pro neshody s registrační dokumentací (velmi časté!)

Nedostatek léčiv z pohledu distributora

- Pro distributora je základní, aby výrobce/dovozce dodával dostatečné množství léčiv do České republiky
- Řízené kanály, které nemá distributor šanci jakkoliv ovlivnit, reprezentují stále větší podíl trhu – sortimentně přes 40% léčiv
- Paralelní export (reexport) léčiv zásadně neovlivňuje dostatek léčiv v České republice


Reexport z pohledu SÚKL

Porovnání reexportů – finance (bez OP a DPH)



Možná řešení

- Systémové řešení – lepší práce výrobců
- Legální nástroje MZd a SÚKL – opatření obecné povahy, emergentní systém
- Mimořádný dovoz léčiva – velkodistributoři jsou k tomu dobrý partner
 - Problém dostupnosti v EU
 - Problém úhrady - ve většině států EU jsou ceny vyšší



Děkuji za pozornost