

医药市场变局:外资药企“腹背受敌”

编者按

1 月 27 日,我国原创抗癌新药西达苯胺获准全球上市的消息占据国内医药新闻的头条——这又是一条振奋中国药企人的好消息。

跨国药企过去——年正以新形态落地中国,加紧创新药研发,全球制药大佬们还纷纷火线投入原本不屑的仿制药——这似乎原本是中国、印度等国药企的主战场。专利药到期、单独定价政策的即将取消等等因素导致外资药企的利润大幅下滑。在多重压力下,除了裁员外,外资药企的业务重心也将重新调整。

对于外企的裁员和国内企业的吸纳,业内人士分析,从表面上看,似乎仅仅是一种人才的流动,但实际上,这种人员的变化不可小觑,其势必关系着中国药品市场业务结构和市场格局的重塑。

外资药企内忧外患 医药市场隐现格局重构

■ 温钝 报道

外资药企在 2014 年的裁员潮,将在 2015 年来的更加猛烈。

1 月 28 日,湖南药品招标,对范围内的 26440 个品规进行了少则 10%,多则 50% 的价格下压,大幅度的下压使外资药企纷纷弃标。同时就在湖南药品招标进行中时,浙江绍兴三甲医院也作出价格调整,将 14 款价格较高的外资药品列入停用和限用范围内。

此外外专利药到期、单独定价政策的即将取消等等因素也都将导致外资药企的利润大幅下滑。在多重压力下,除了裁员外,外资药企的业务重心也将重新调整。

而与此同时,就在外企大势裁员时,国内本土的药企却开始大势吸纳人才。一直以来,中国三甲及以上医院药品供应的 70% 都被外资企业占据,而随着现阶段人才和市场占有率的重新调整,外资药企和本土药企间的格局分配也将迎来一次重构。

内忧外患

1 月 28 日,湖南省药品集中招标采购结果揭晓,整体采购价格大幅下降。在两轮报价之后,11935 个议价品种中,最低的降幅为 10% 左右,最大的降幅低至 50%。

实际上从去年开始,药品招标价格就已经有了下降的趋势。2014 年,各地卫生部门在招标中,普遍对范围内药品进行了 25% 左右的价格下压。当时多数药企分析,或许此次大幅普降之后,药价在一段时期内可以稳定运行。但仅仅一年后,价格再度大幅下行。

面对如此降幅,外资药企纷纷弃标,诺和诺德议价弃标的有 15 个品种,施贵宝弃标 13 个品种,辉瑞弃标 34 个品种等等。

据记者了解,此次湖南省药品招标中,拜耳 36 个品规中仅仅有 9 个成交,成交价格最大降幅为 11%,弃标率 75%;勃林格殷格翰 21 个品规中 仅有 7 个成交,成交价格最大降幅为 15%,弃标率 67%;阿斯利康 24 个品规中,只有 13 个品规成交,成交价格最大降幅为 14%,弃标率 46%。

而在那些中标的药品中,价格也较往年有了大幅的下滑。其中,礼来议价的 20 个品种中,最大降幅为 32%;默沙东 34 个议价品种中,最大降幅为 39.8%;辉瑞 34 个议价品种中,最大降幅已经达到了 55%。“我们之前也预想到今年价格或许还会继续下调,但没想到来的这么快,力度这么大。”一位参与竞标的外资药企中层称。“没办法供货,只能弃

标。”其它多位参与竞标的外资药企人士也纷纷表示。

湖南一位药品商业公司高层分析,如此严厉的议价多年未见,湖南几乎率先拉开了新一轮药品招标的血腥战场的帷幕。而除湖南外,浙江和辽宁省也都相继传出了招标价格下调的风声。

而让外资药企难受的还远不止于此。

2015 年,针对原研药将取消单独定价的政策或许会出台,这对外资药企来说将更是致命的打击。

所谓原研药即过了专利期的进口药。由于一直享受单独定价政策,这部分药品与国产仿制药的价格相差少则数倍,多则数十倍。由于原研药概念的存在,占据市场三分之一的该类药品享受着高价格和高利润。

多年来,中国对原研药一直设置单独定价规则,而在 2015 年,这一定价规则将取消,并改为市场定价机制,这会让一向以原研药为盈利重心的外资药企利润遭遇巨幅下滑。

而为了降低成本、保证利润,许多外资药企就此实行了大幅度的裁员,同时还合并或取消了一些产品线。

裁员与招聘

1 月 29 日,合资公司先声默沙东的年会上,高官透出消息,合作将终结。

先声默沙东是中国先声药业与美国默沙东公司在 2011 年成立的合资企业。成立三年多来,利润率一直不高。

先声药业一位人士证实,先声将收回北方一些区域的舒夫坦和欣他药品的销售权,由于其科索亚和海捷亚的药品销量也一直不好,北方片区的医药销售代表就只剩下舒降之可以卖,他们之前就觉得这段姻缘要终结了。

随着公司即将解散,先声和默沙东各自做出部分员工

的岗位安排,但未来的 300 个岗位无法装下 700 多人,其中包括中层和一线销售人员,因此接近 400 多人将面临失业。

而另一家外资药企百时美施贵宝,更是在 2014 年 12 月就宣布了裁员近千人的决定。关于原因,百时美施贵宝当时给出的理由是是企业战略调整,由以往的糖尿病业务转向肿瘤领域,所以随着产品线的变化,需要员工

的数量也随之缩减。随后,礼来、拜耳等也纷纷传出了裁员的

消息,两家企业也都表示是由于业务调整所带来的

人员缩减。不过,外资药企的这股裁员潮,却为国内药企提供了千载难逢的机遇。

医药代表,本是国内药企从外资药企处获得的“舶来品”。实际上,医药代表并不仅仅是推销药品这么简单,它需要从从业人员具备专业的医学知识,对药品市场的行业敏感以及优秀的分销能力等等。这一领域的工作内涵,国内药企一路走一路学,但仍然与外资药企的水平差距很大。由于以往外资药企在薪酬、福利、环境、学习氛围等等条件上都优于国内企业,所以即使国内企业使出浑身解数,也很难挖到优秀的外企人才。

“事实上,一个企业的高效发展,一定要讲科学、规则和程序。这其实也是国内企业一直想从外资身上学习的东西。”百时美施贵宝的原销售经理李辉称。

所以,趁着眼下外资药企大幅裁员时,国内药企就此大势吸纳外企人才。远大医药还借机开辟了直营事业部,希望通过吸纳到的外资医药代表们,获得外资药企的销售模式和经验,复制外企模式,实现公司的进步创新。

除了远大医药外,神威药业也在大幅招聘人才,从销售总监、医药代表到片区经理,招聘规模达 200 多人。据神威药业的销售副总称,



先声默沙东合资公司拆伙 内外资药企联姻利益难调

■ 陈时俊 报道

先声药业和默沙东合资三年多,无论是双方企业给的资源还是后续跟进的产品线,都不如早前预期。而随着合资拆分的到来,先声默沙东 700 余名员工

的去留问题也引发了外界的关注。本土医药专家史立臣告诉记者,先声与默沙东合作过程中本身就有矛盾。默沙东一方身为控股方进行主导,是将其产品利用先声基层市场的渠道资源“为自己办事”。

后期跟进资源投入较少,而先声相当于干了活却没能主导,感觉“吃了亏”。“未来双方关系,或将毫无瓜葛,或将把产品改为代理授权模式继续销售,后者是保留前两年渠道经营基础的折中办法。”他说。

合资分手细节

2 月 2 日,一份《关于先声默沙东(上海)



药业有限公司战略调整》的文件在业界不脛而走。正当外界对此消息真假难辨之时,2 月 4 日,一封由先声默沙东发给员工应聘默沙东新部门的内部邮件,使得此事逐渐明朗。

先声药业向确认了前述调整声明文件的真实性,并表示产品调整、人员安排、股权交易等核心细节正在进行最后的协商,本周内会产生阶段性的结论。

在前述文件中,合资双方联合声明称,此番合作分手是为寻求进一步发展才进行的战略调整,目标是进一步专注于本土药品和市场。“转型后的企业将专注于本土药品(包括仿制药和国家一类新药等)的运营。在人才方面,企业将与两家母公司——先声药业和默沙东公司实现人员互动,并进一步选拔、提升、激励优秀人才。”

2011 年 7 月 22 日,双方建立合资公司,默沙东与先声分别持股 51% 和 49%。合资公司总部设在上海,在药品资源投入方面,先声药业只拿出了两个药品(“舒夫坦”和“欣他”),控股方默沙东则将多个明星产品放入合资公司以期带动销售。

彼时,先声药业董事长任晋生在接受采访时指出,双方这样的合作形式是因为中国医药行业亟需新的商业模式。“最大的挑战是如何让这个合资公司实现其潜力。”而如今看来,默沙东与先声药业开始有着不同的考量。默沙东近日传出将设立新部门降血脂事业部,无论是从定位还是产品资源,都与合资公司主营业务极为重合。上述内部邮件希望让合资公司员工在默沙东、先声药业、合资公



他们也对外资人才青睐有加,目前正在招聘中。

李辉曾是百时美施贵宝的销售经理,在 2014 年 12 月裁员潮中离职,短暂调整后他希望找一家国内企业就职,目前已有三四家企业给他开出了高于百时美施贵宝两倍的年薪,同时在职位上也有所提升。

实际上在 2014 年,外资药企的人员流动就已经是暗潮汹涌,大约 2000—3000 人实现了发展方向的分流和改变。而进入到 2015 年,这一数字铁定会

格局重构

对于外企的裁员和国内企业的吸纳,业内人士分析,从表面上看,似乎仅仅是一种人才的流动,但实际上,这种人员的变化不可小觑,其势必关系着中国药品市场业务结构和市场格局的重塑。

首先,众多外资药企间自身的市场格局和占有率会被重构。

目前对外企来说,除了大幅裁员以保证压缩成本外,还要进行一系列的业务调整。大量外资专利药的到期,必将促使外资药企重新审视自己的业务重心。

据医药行业数据统计,今年外资药企到期的专利药达 440 亿美元,如赛诺菲的“来得时”和施贵宝的“阿立哌唑”等等,而由于新研发的药品还提不到上市日程,在青黄不接的情况下,外资药企只能选择搁置新药品的推出,并剥离自己的一些边缘业务。

北大纵横高级医药合伙人史立臣称,在市场环境发生变化,专利药陆续到期的背景下,专注于自身的优势业务是这些跨国药企必然的选择,如诺华 2013 年销售额仅增长 2%,疫苗和动物保健是经营领域的薄弱环节,体量不足 10%,剥离后集中精力于癌症领域或许会为企业带来更大优势。未来外企不再摊大饼,集中优势会成为发展趋向。

在 2014 年,与拜耳一样有业务调整的还有辉瑞、诺华、礼来、葛兰素史克,其中诺华宣布斥资 145 亿美元收购葛兰素史克肿瘤药品,并将自身疫苗业务(暂不包括流感疫苗业务)以 71 亿美元外加专利使用金出售给葛兰素史克。

史立臣表示:“这些外资的业务重心重新调整,势必就会导致许多医药人才的大流动,而各家药品种类的调整,也会重构药品市场

的格局,各家在某类药品上的市场占有率都会被重新改写”。

而更大的格局调整还将发生在外资药企和本土药企之间。

此次湖南省的药品招标,除了对外资药企进行大幅降价外,对本土企业也作出了大力下调,降幅最高也达 50% 左右。但相比外资药企,本土企业已经习惯了多年来在低利润率中跑量运行,因此即使面对巨大的降幅,弃标的企业也很少。“外资药品的中标价格一直比本土药品高 3 倍左右,这样下拉后他们不能接受,那只能让出市场”,一位国内药企的人士称,“但国内药企习惯了低利润率运行,在只要能活的背景下,就低头供货”。

因此,此次外资让出的市场,正是本土企业扩大市场的好时机。

据医药行业一项统计显示,在三甲及以上医院,外资药品的占比达 70% 左右。从去年以来,随着外资弃标、本土企业中标的数量增加,外资药品的占比已经降低至 60% 左右。

此外,随着全国各地号召的“大病不出县”政策的推行,大多数二、三线城市的患者被留在了县级城市看病。二三线城市作为一直以来国内药企的主要市场,国内药企已经占据了 70%—80% 的份额。

其实,外资企业也曾想布局这一市场。但随着城市公立医院药品价格改革,各县级医院都直接以省级招标的药品种类为自己的医院用药,而目前招标的地区无论是三甲还是二级医院,在集中采购背景下中标价都呈统一下降趋势,因此留给外企发展的空间已经不大,外资药企自身的主动渗透力度也不如从前强劲。“外资药企在湖南的弃标率较高或许就是一个开始,未来外企或许会让出更多的市场给国内企业,但变化的比例有多大还需全国各地招投标结束后再观察。因为从内心讲,外资药企并不愿意丢失市场。同时国内相关部门也要在低价格上兼顾药品的质量,而在这一方面外资药品仍然很有竞争力,所以如何在这两者中找到平衡点,有关部门和药企还应继续探讨”。石药集团一位高层表示。

同时,也有医药界业内人士分析,迫于低价格的压力,外资药企未来或将主力发展 OTC 领域,同时处方药网售正式开闸也为其提供了一个新的平台,但这两条较窄的路线能否承载外资药企的庞大体积,还尚未可知。

在合资公司彼时的设想中,目标市场是从东部沿海到农村市场,在三甲医院的基础上进入基层市场(如市级卫生中心)。然而,相较于海正辉瑞合资公司的平稳发展,先声默沙东的运营似乎并不顺遂。

合资公司成立方才一年,公司 CEO 张业泓便在 2012 年下半年提出离职,由曾任拜耳中国副总裁的疏正胜接任。此外,曾经寄予厚望的基层市场开拓,也因为各种原因而进展缓慢。

此外,在药品价格的调整和资源互换的过程中,双方的心态似乎也发生了调整。如合资公司中默沙东力推的“舒降之”,在华由于专利到期后已从 2010 年 1 月 1 日起统一降低出厂价,应对众多仿制药厂的围剿。作为他汀类降脂药物中唯一入选基药目录的产品,默沙东对该产品的药价降幅超过 50%。毛利水平的下降,使得合资公司的销售分成也受到影响。该产品甚至一度传出因为合资并轨后无专业团队负责开拓的尴尬。

类似的情况并不罕见。事实上,默沙东投入合资公司的四大主力产品“舒降之、科索亚、海捷亚、悦宁定”均已过专利保护期,降价挽回市场、利润趋薄的操作预期很强。

有业内人士向记者表示,本身并不控股、基层渠道自有打算的先声药业是否愿意继续保持默沙东这样的产品节奏、双方还有没有继续注入资源的诚意,都遭受了考验。“如此一来,合资公司反而会成为各自发展的掣肘。”