

# 2015 生物制药与生命科学行业概况

2015年，生物制药与生命科学行业的企业家们面临着许多关键战略问题。L.E.K. (艾意凯) 咨询以美国医药行业为缩影，分析了全球医药行业面临的主要机遇与关键挑战，同时介绍了一些行业领军企业的采纳的策略和解决方案。

## 美国医药行业的现状如何？

随着产品线发展的不断革新，2015年医药行业呈现出将非常强劲的发展势头，包括许多重磅炸弹药物的发布，以及一些特殊治疗方法的推出。这些新的治疗方法将实质性地驱动医疗系统的价值提升，从而使创新产品实现更有利的定价和更好的市场接入。2013-2014年发布了一系列重要新药（包括 Sovaldi、Harvoni、Tecfidera、Imbruvica 和 Kadcyla 等），他们将成为新一代重磅炸弹药物，替代那些即将专利到期的药物。医药行业正处于专栏到期的悬崖边缘，随着生物仿制药的兴起，预计新药的销量将远远超过那些专利到期药物。

许多公司都希望在行业内加强领导地位以及重新规划战略重点，交易环境将继续保持活跃：

◆ 许多小公司在 2014 年提高了融资记录，这有助于推动创新，同时也能缓和可能的临床失利带来的冲击；

◆ 为了刺激增长，中等规模的医药企业正着重发展某些特定治疗领域的领导地位；

◆ 而许多大公司正着手于精简业务（如专注于治疗、资产互换、出售非重点业务等），精简后的重要资产将更能发挥自身优势。这与艾意凯咨询之前的分析不谋而合（详见艾意凯咨询于发表于 In Vivo 杂志 2012 年 12 月刊的“Too Big to Succeed”）。

## 主要机遇与关键挑战

由于医保支付方与医疗服务提供方

联合巩固并提高了“价值”门槛，报销和市场准入环境将变得愈发具有挑战性。在这种环境下，为了证明不菲药费和市场准入的合理性，付款人越来越多地要求证明改善的结果。此外，研发生产力也是一个持续的挑战，研发费用持续攀高，而 2010 年以来处于后期的新产品研发项目的投资回报率却逐年下降，这一问题对于许多大型药企有位显著。

尽管如此，这一不断变化的市场依然蕴含着机会：

◆ 加强商业模式。根据支付方，提供方、病人和其他关键利益相关方不断变化的需求更好地调整商业组织；

◆ 向综合健康解决方案过渡。利用新的数据、技术和服务创建综合的、以病人为中心的健康解决方案（如给药方法、远程监控服务）；

◆ 接受“打破游戏规则”的创新。勇于承担更大风险，尝试可能用于治疗重点疾病的真正创新科技。

## 药企高管们应该如何应对机遇与挑战？

面对研发能力、商业模式优化、药价和市场准入等一系列挑战时，特许经营的管理方式依旧会是应对挑战的重要途径。大多数高管已经把资源集中在一些核心治疗领域，利用企业的核心资产、专业知识和关系来增强创新能力、改善成果并节省开支。

一些行业的领军企业也在寻求创新性的研发结构和组合优化策

略，以改善研发成本。许多公司已经建立了更为严谨和结构化的机制，以便快速淘汰不成功的研发项目。另一些公司则以共同研发、资产互换、合作伙伴协议等方式同政府和研究机构开展合作，从而降低研发成本，同时积极利用生物标志物等更加个性化的医疗工具更准确地定位自身的研发活动。

一些精明的高管们正在尝试借助科技解决方案或其他颠覆性技术来改进结果、提高成本效率，并产生新的收入来源。例如，诺华公司最近同谷歌开展合作，开发智能隐形眼镜，这种隐形眼镜能无创地监测血糖水平。这些药企意识到仅凭单打独斗再也无法满足企业发展的需求。能覆盖整个医疗保健环节的综合性解决方案才更有可能带领企业取得成功。

IQNC



这些新的治疗方法将实质性地驱动医疗系统的价值提升，从而使创新产品实现更有利的定价和更好的市场接入。