2014-10-20

**陳如月**

**CSO業務現況﹙一﹚**

 藥界試圖降低成本，有減少MR的人數等各種做法，那麼從事約聘MR業務的CSO ﹙Contract Sales Organization﹚業界究竟現況如何呢? 讓我們參考Pharmaceutical Commerce的Bob Sperber之前在其公司網站上解說CSO業務的現況。

 在美國，持續好幾年MR人數有減少的趨勢，不過這二年這種減少的趨勢似乎稍微停止。據說是因為FDA（食品藥物管理局）許可的新藥有增加的傾向，所以MR的雇用也稍微開始增加。只是，藥品公司和CSO確實都有一樣的煩惱，那就是MR的detailing減少。

 但是，藥商削減費用是重要的議題，所以有很多是減少自己公司的MR，而以約聘MR替換。這對CSO是正向的，再加上充分利用IT技術為廠商提供服務，可以預見CSO業務的前景是光明的。

 美國的CSO大公司inVentiv Selling Solutions的總裁Paul Mignon說：「直到2010年，大約8％的美國總MR人數是約聘MR，當時美國的MR總數約10萬人。現在，約聘MR佔11%，不過，MR總數已減少到約6.5萬人。」他補充說：「現在，MR人數已經減到底線了，今後特別是MR的外包會增加。」這很大的因素是CSO企業有效利用IT技術，對藥商提供彈性的附加值服務的能力。

 根據IMS Consulting Group的調查發表，世界的CSO業務在過去10年持續成長12〜17%。另外，倫敦的Visiongain最新的預測是，從2011年到2017年世界的CSO市場成長率會達到8%。該公司另外發表，預測這個市場的規模會從2010年的32億美元增加到2014年的39億美元。

 美國在CSO市場佔率最大，甚至在未來10年仍持續佔有最大的市場。CSO的全球市場的75%是在美國和歐洲，不過，BRICs（巴西、俄羅斯、印度、中國）和其他的新興國家推高了整體市場的增長。藥業分析師Richard Lang說，世界CSO居首的是美國的inVentiv和Quintiles公司，以及英國的United Drug公司。CSO特別是讓世界的製藥企業容易進入世界各國的市場，同時，為了對應每個國家的商業模式，有能力提供專業技術。Richard Lang對於10年來的CSO公司的未來，評論如下。

①對CSO，藥業的需求的70%是約聘MR，這個今後也會持續。

②中國的CSO市場也會超過歐洲主要國家，繼美國、日本，成為第3位。

③給CSO業務帶來大的影響的是，專業藥品開發的增大、重量級產品專利過期以及生物相似性藥品的開發等。

④IT技術發揮重要的功能，並且MR親自對醫師detailing、客戶關係管理﹙Customer relationship management，CRM）、新的推銷方式等，對CSO來說也變得重要。

– End –