

Strategic Response to Drug Price Regulation: an Empirical
Study of Chinese Pharmaceutical Firms under New Healthcare
Reform

by

FENG LIU

Master of Science

2012



Institute of Chinese Medical Sciences
University of Macau

Strategic Response to Drug Price Regulation: an Empirical
Study of Chinese Pharmaceutical Firms under New Healthcare
Reform

By

FENG Liu

A thesis submitted in partial fulfillment of the
requirements for the degree of

Master of Science

Institute of Chinese Medical Sciences
University of Macau



Approved by _____

Supervisor

Date _____

硕士学位论文

制药企业应对药品价格管制的战略行为——基于新医改背景下的实证分析

研究生姓名：冯柳

导师：王一涛 教授

专业：医药管理

日期：2012 年 5 月



澳门大学中华医药研究院

原创性声明

本人声明：所呈交的学位论文，是本人在导师的指导下，独立进行研究所取得的成果。除文中已经注明引用的内容外，本论文不包含任何其他个人或团体已经发表或撰写过的科研成果。对本文的研究做出重要贡献的个人和集体，均已在文中以明确方式标明。本人完全意识到本声明的法律责任由本人承担。

论文作者签名：_____ 日期：_____

关于学位论文用户许可证的声明

本人完全了解澳门大学有关保留、使用学位论文的规定，同意学校保留或向政府有关部门或机构送交论文的复印件和电子版，允许论文被查阅和借阅；本人授权澳门大学可以将本学位论文的全部或部分内容编入有关数据库进行检索，可以采用影印、缩印或其他复制手段保存论文和汇编本学位论文。

(保密论文在解密后应遵守此规定)

论文作者签名：_____ 导师签名：_____ 日期：_____

致谢

在澳门大学两年的研究生生活即将结束。在过去的两年中，在中华医药研究院的教育使我受益良多：增长了我的学识、提升了我的素养，还培养了我与人沟通的能力。这些都为我今后走向社会开始工作生涯打下了良好地基础。

首先要感谢我的导师王一涛教授。两年以来，王教授总是在我迷茫、需要指导的时刻给予无私的帮助。尤其是在我选择工作的过程中，王教授以其丰富的经验，敏锐的观察力，使我能够做出最适自己发展的选择。

感谢胡豪博士。两年来，胡豪博士一直具体地指导我的论文。在论文的框架构建时，胡豪博士通过新制度经济学的视角，对论文进行了最适的理论回顾。在论文进行定性研究实地访谈时，胡豪博士倾注了大量的心血，协助我进行了一轮轮地模拟访谈。他对学术的严谨认真，将会影响我一生。

感谢卞鹰博士、郑力仁博士、梁少伟博士、胡元佳博士等学院诸位老师给予我的关心、帮助和指导，正是各位老师的谆谆教诲使得我能够顺利完成在澳门大学的学业。

感谢银河证券研究部的黄国珍组长，感谢他在本论文调研过程中提供的访谈资源以及悉心指导！感谢 4 家制药企业的市场部经理、政府事务部主管，他们对本文的调研亦提供了无私的帮助！感谢北京大学药学院的韩晟博士多年来对我学术生活的谆谆教导，以及在本文定量研究中提供的方法指导！

感谢刘京京师兄、于元元师姐、邱岚师姐、潘威师兄以及中华医药研究院医药管理专业的全体同学，在两年的学习生活中对我的帮助！

最后，我要万分感谢我的父母，正是一路走来他们的理解支持，才能使我一直坚持自己的梦想，克服掉人生中的一个又一个困难！

冯柳

二零一二年五月

Abstract

Pharmaceutical companies have argued on drug price with government for many years. Under the background of new healthcare reform, the national government issued more and sharper policies on drug price regulation, and the institutional regulation has covered distribution, drug practice and terminal use. Based on this situation, pharmaceutical companies have to change strategies in order to maintain profit. This paper selected 2 local and 2 multi-national companies to dig for their perception and responses to new drug price regulation on institutional dimension in for case study, and then use public bidding data of Guangdong province from 2009-2012 to testify results get from last step.

Qualitative research is aim at to observe how pharmaceutical companies perceive new drug price regulation and how they response to it in current days. After case study we found that there are differences between local pharmaceutical companies and multinational companies (MNCs) on perception to institutional change because of great disparity in technology, quality and patent information of their products. In addition, organizational behaviors can be divided into technology, marketing and management level, and local companies hope to increase their capability through mimetic. However, the homogenization is limited due to resource endowment. At last, this research gave suggestions in order to increase negotiation capability.

Quantitative research testified the results given by qualitative research by bidding data from Guangdong province from 2009-2012 and gets the similar conclusion. With OLS regression, product type, ownership, change of price ceiling and market share of last period had great impact on perception of pharmaceutical companies to new drug price regulation. With panel regression, ownership, perception to institution change, price ceiling change and market share of last period effect on company responses apparently.

In conclusion, the diversity between local companies and MNCs on perception and responses is due to quality, technology and patent information of product, and

thus patent medicine can negotiate more than generics. Moreover, MNCs get alliance through professional association which made them more choices and ability on strategic behaviors.

Key Words: Pharmaceutical Company, Drug Price Regulation, Strategic, Behaviors, New Institutional Theory



摘要

多年来，制药企业与政府就药品价格问题展开了多轮博弈。新医改后，国家对药品价格的管制更为严厉，管控范围涉及流通、使用与终端等多个环节。因此，制药企业需要调整战略行为以保证在强烈的价格管制冲击下的营业利润。本文选取 2 家内资和 2 家外资制药企业开展定性探讨，后选取广东省 2009-2012 年招标数据，以制度因素和企业行为两个维度展开，分别以定性研究和定量分析的混合方法，对制药企业在新医改背景下对制度的感知以及战略行为进行探讨。

定性研究主要用于探讨制药企业在新医改背景下对药品价格管制的制度压力感知，以及现阶段所采取的战略行为。分析得到，内外资制药企业由于产品技术、质量和专利原因同种通用名药品收到不同的价格管制，即使划归同一制度类型下的药品对制度压力的感受也偏差较大。在应对策略中，制药企业应对价格管制的行为可分为技术、市场、管理三个层次，内资企业对外资企业的行为进行模仿而导致同质化，但是这种同质化受到了企业资源禀赋的限制。在此基础上，本文进一步提出对内资企业增强议价能力的建议。

定量研究的部分以广东省 2009-2011 年药品招标采购数据进行分析，基本印证了定性研究得到的结果：通过 OLS 回归得到制药企业对新医改后药品价格管制制度的感知显著受到了产品类型、企业所有制、限价幅度以及上一期市场份额的影响；通过面板回归得到制药企业的某一药品的战略选择显著受到了企业所有制、企业该药品对价格管制制度的感知、限价幅度的变化、企业该药品上一期的市场份额的影响。

总而言之，内外资制药企业在对药品价格制度的压力感受以及战略选择间的差异主要由于产品的质量和技术所导致，仿制药较之原研药更不具备议价能力。此外，外资制药企业通过协会达成联盟，在战略选择上能够进行更多的有效选择。

关键词：制药企业；药品价格制度；企业行为；新制度

目录

目录

Abstract	III
摘要	V
<u>1.</u> 背景介绍	1
1.1 新医改背景下的药品价格管制更为严厉	1
1.1.1 最高零售限价	2
1.1.2 基本药物制度	3
1.1.3 差比价规则	3
1.2 制药企业面临巨大挑战	4
1.2.1 药品单位利润大幅度缩减	4
1.2.2 药品管理负担加重	5
1.2.3 企业战略难以贯彻执行	6
1.2.4 对未来政策走势产生迷惑	6
1.3 研究目的	7
1.4 研究思路	7
2. 文献回顾	9
2.1 基于制度经济学与企业战略的文献回顾	9
2.1.1 制度的概念	9
2.1.2 制度对企业的影响	10
2.1.3 组织行为响应制度因素	12
2.2 基于价格管制的文献回顾	16
2.2.1 新医改前药品价格管制政策回顾	17
2.2.2 新医改后药品价格管制政策	19
2.3 价格管制下的制药企业行为回顾	22
2.3.1 直接价格管制下的企业行为	23
2.3.2 间接价格管制对企业行为的影响	24

3. 定性研究.....	25
3.1 背景和目的	25
3.1.1 研究背景.....	25
3.1.2 研究目的.....	29
3.2 研究设计	30
3.2.1 案例的选择.....	30
3.2.2 资料搜集.....	33
3.2.3 分析的维度.....	34
3.3 研究发现	36
3.3.1 4 家制药企业的背景及产品信息.....	37
3.3.2 影响制药企业的制度因素.....	39
3.3.3 制药企业应对药品价格管制的行为.....	47
3.4 讨论	51
3.4.1 不同类型制药企业对药品价格管制的感知差异.....	51
3.4.2 制药企业的应对行为与同质化.....	52
3.5 总结	54
4. 定量研究.....	56
4.1 背景与目的	56
4.2 研究设计	57
4.2.1 数据来源.....	57
4.2.2 数据说明及描述.....	57
4.2.3 数据处理方法.....	61
4.3 研究结果	62
4.3.1 制度因素、企业所有制对制药企业的影响.....	62
4.3.2 企业应对行为及其效果.....	63
4.4 讨论	65
4.4.1 新医改背景下药品价格管制对制药企业的影响.....	65
4.4.2 影响制药企业行为的因素及其关系.....	65

4.5 总结	66
5. 总结.....	68
5.1 理论创新.....	68
5.2 制药企业对药品价格政策的感知差异.....	69
5.3 制药企业的行为及其影响因素.....	69
5.4 局限性及未来研究计划.....	70
参考文献.....	71

