

## CDMO 的技術人才逐漸減少？

Jan 11, 2024

2023 全球藥品合約製造市場價值 1,765 億美元，到 2028 將達 2,583 億美元，複合年增長率為 **7.9%**。大量的外包。另，有大量敬業的人力資源。根據報告，正如多數人所知，最大的外包市場仍是**北美**

儘管目前存在地緣政治「摩擦」、回流等問題，然(預計)**亞洲**在未來 5 年仍將實現**最高**成長 (複合年增長率為 **9%**)。報告指出「各地(**不同的**)監管要求」和「**引入**序列化」(及與 2 者相關的成本)，作為「產業為維持成長而須應對的挑戰」例子

2023 底，向外包專業人士詢問未來 1 年的情況，**擔憂**集中在 CDMO 需(更熟練的)人力資源上—知識淵博、訓練有素、經驗豐富的專業人員，來**處理**當今的先進療法 and 技術。今將重點討論

首先，行業需求會**快速**變化，CDMO 會相應地**適應**客戶需求。也許(任何)技術人員的缺口都會**填補**。例如：注意到(美國大學生物製藥製造中心的)實務專案培訓，不斷**增加**，且有(更多的)前生物製藥工人**轉向** CDMO

目前，現實和擔憂仍存在。特別是，若在新興的生物製藥組織中工作，也應在大型製藥公司中工作。大型製藥公司在藥品合約製造市場的份額，(預計)在預測期內達到(最高的)複合年增長率。意味(這些)委託者(collasi)，將比以往(任何時候)，需**更多**幫助

多次聽到，大型製藥公司已抽走(vacuum up) CDMO 的「A 團隊」。這(可能)是真的，也(可能)不是。然無論如何，(小型開發商的)許多高管並不認為他們的 FTE 和其他員工的技能和水平，達到應有的水平，或正如稍後所見，甚至**未達**(曾經的)水平。如下，代表(一些)類似對話，匿名並編輯其中 1 個更直言不諱的惡習，表達對 CDMO 專業人員(**試圖滿足**他們的需求)的擔憂和真實經驗

### 比較歷史

「20 多年來，我一直從事製藥方面的工作 (無論大小公司)，在小分子領域外包給 CDMO。今，發現與 2000 中期的 CDMO 相比，技術性能有明顯差異。許多 CDMO，包括(一些)最大的 CDMO，(似乎)**沒引進**(過去吸引的)人才

雖(在這行業的早期經驗)**表明**，(許多) CDMO 部署的團隊**可提供**好的想法，並有效解決問題，然現在許多 CDMO 似乎需(我們大量的)技術支持，即使是在(相當基本的)東西上。若你擁有 1 支強大的技術團隊，這是可忍受的—幸運的是，我確實如此—然對(**缺乏**資源來**組建**內部技術團隊的)新興生物技術而言，這(可能)會非常困難”

## 未管理的專案

「同樣，CDMO 間的專案管理績效仍有很大差異。(有些)是有效的，然其他的—即使是(那些)瞬間吸收數千萬美元的大型 CDMO—也提供(糟糕的)專案管理支援。導致延誤、偏差預期、錯過交付成果和超支成本。須對(一些) CMO 進行(大量的)監督，這對我的資源造成(明顯的)消耗

儘管(曾經強烈主張)利用 CMO 來完成(最複雜的)專案，然現在我接觸每位新 CMO 時，都猶豫不決，甚至憂心忡忡，不知一旦開始與他們合作，會發現什麼。他們大多擁有(強大的) BD 團隊來推動他們的能力，然實際表現卻參差不齊

不要誤解：有時我會感到非常驚訝，CDMO 的執行情況(比我預期的)要好得多。然，平均值(似乎)與 2000 中期所習慣的，不太接近”

## 巨大挑戰

專業人士看到的巨大挑戰？清單如下

- 技術執行與工廠員工執行 ( 偏差率高 )
- 方法不靈活 ( 較大的 CDMO 採取「我的方式或高速公路」的方法，儘管(通常)實際上不夠好，不那麼僵化 )
- 缺乏技術人員 ( 有時甚至是精通當地語言並在當地擔任 PIP 的人員 ) 對製造(挑戰的)參與
- CDMO 決策、戰術和策略方面的不透明性
- 缺乏(偏差的)參與
- (模糊的)範圍變更，(似乎)利用原始提案中的細微歧義，來增加專案成本，只為交付原始範圍

## 待在裡面？

「許多 CDMO 都在賣方市場上推銷(自己的)優勢，但其方式卻使合約談判變得過於繁重。將(額外的)成本和風險轉移給客戶，並綁定過長時程 ( 例如：單班(single-shift)包裝運行，需 90 天 )。(可能)可從我上面的筆記中，感到(一些)幻滅。(這些)經驗讓我更加欣賞(能與我們產生共鳴的)CMO，然以(一些)優秀的 CMO 作為衡量標準，會讓(一些)行業領導者的處境，更加糟糕

截至目前，鐘擺已向 CMO 傾斜，我的工作人員自然會反思，內部製造的好處...」

## 各方歡迎

(儘管)上述直接發表最終評論，然比以往(任何時候)都更加「CDMO 使我們在(生物製藥行業)領域，實現(成功的)商業模式」

CDMO 是實現先進科學技術的驅動力，最終為(世界各地的)患者，提供新的選擇。過去幾年，如何轉向細胞和基因療法、疫苗開發和其他(進步本身就令人驚嘆)。多數情況，我們的服務組織都會做出正確的決定，根據(您的)需求調整，並提供保持精簡和敏捷的選擇

再次強調，保持平衡，聽取(多年來從事這方面工作的)外包商的實際經驗，是好事。相信向各方公開，將幫助我們實現(或超越)2,580 億美元的市場目標

Source: [Technical Talent Tailing Off At CDMOs \(outsourcedpharma.com\)](https://www.outsourcedpharma.com/technical-talent-tailing-off-at-cdmos/)