

药品仿制的新春天

银河证券研发中心 刘彦明

医药类上市公司的主营业务涉及到药品的发现、开发、生产和销售诸多环节，这些环节都可能形成制药企业的竞争优势所在，从而成为其利润的主要来源。国际上的跨国制药公司大多是研发型公司，它们的销售触角遍及全球各个角落，它们利润的生长点主要靠研发过程中形成的创新药物，靠支撑这些昂贵的畅销药的根本力量是隐含在有形产品背后的知识产权，研制新药平均要花费 3-5 亿美元的代价和长达 5-10 年的临床报批过程。国内外也有大量的依靠仿制新药而存在和发展的制药公司，这些制药公司虽无强大的研发力量支持，但它们依靠追踪战术，依靠生产和销售仿制药品获取利润。这种仿制战术分为仿制专利保护期内的专利药和专利保护已过期的非专利药（或称普药）。虽然国内加入 WTO 的日益明朗化，我国化学类制药公司仿制的重点将转移到非专利药，而这些药品的专利所有公司往往在其专利到期后进行大幅降价策略，达到挤压仿制企业市场份额和保护自身利益的双重目的。我国医药上市公司随有后发优势和实现跨越式发展的可能性，但目前的销售收入尚不足以支持如此高强度投入和风险的新药研制工作，药品一直以仿制为主，这难免会让人感到我们的企业，尤其是化学制药企业，将在加入 WTO 和知识产权保护加强的背景下将不堪一击，沦为跨国制药企业的高级打工仔。其实这种无所作为的情绪是不够客观的，虽然我们目前在新药研制方面缺乏实力，但仍能通过药品仿制等老途径获得竞争优势，在有所为有所不为的方针指引下，积极利用最新的生物技术开发平台，仍是前途光明的。西方研发型的制药企业虽然保持快速增长，但这没有限制西方药品仿制企业的蓬勃发展，相反，大制药公司的发展为药品仿制企业的发展提供了培土作用，虽然前者对后者发展颇为头疼和不满。这可从下述的两类制药企业业绩的比较中加以领悟。两者相得益彰的发展现实揭示了知识产权保护的根本目的是先进医药技术的推广和普及，从而使大众的健康医疗水平得到普遍的提高。之所以在一定的时间内保护医药企业的药品专利，也是为了激发其新药开发的热情和积极性。

1. 仿制新药的生命力探秘

即使在美国这样的药品大国里，非专利药的销售额也达到 90 亿美元，约占处方药销售额的 10%和药品用量的 55%，而这一比例 1980 年、1992 年和 1999 年分别为 23、35%和 50%。专利药保护到期一直呈加速发展趋势，这为药品的仿制提供了不竭的源头。在 20 世纪 90 年代，制药业仅失去价值 150 亿美元的专利药的专利保护。今后 4 年，预计将有价值 340 亿美元的 150 种专利药品将失去专利保护。其中包括先灵公司的抗组织胺药品、艾斯特泽内加公司的胃溃疡药品。这将是制药业有史以来失去专利药品最多的一个时期。除了上述的仿制品种增多原因外，非专利药大行其道的原因还包括个人医疗费用节省、政府和医疗保险机构的压力、仿制药品企业的有效回报等因素。在这些因素中，最为重要的还是不管以药品创新为制药业根本动力的美国，还是以保障人民群众基本用药的社会主义中国，药品仿制都能为制药企业提供了良好的投资回报。下述国内外医药上市公司的数据应该让我们对国内制药企业的发展充满信心。

2. 专利药物和仿制药上市公司的业绩比较

根据本年度财富 500 的统计结果, 制药行业的行业利润率最高, 为 18.6%; 这十家企业均为研发型的制药企业, 其利润主要来源于创新型药物的研制和销售。市盈率的比较, 市盈率的高低往往是上市公司成长性的反映。截至 2001 年 4 月 27 日, 依照销售收入排名财富 500 的这十家制药公司的市盈率分别为 Merck (默克公司, 25.16)、Pfizer(辉瑞制药, 44.96)、Johnson & Johnson(强生公司, 26.65)、Bristol-Myers Squibb(百时美施贵宝, 27.43)、Pharmacia(法玛西亚, 54.19,)、American Home Products(美国家用品公司, 亏损)、Abbott Laboratories(32.62)、Eli Lilly(29.51)、Schering-Plough(. 先灵-葆雅制药, 23.32)、Amgen(安进公司, 55.67), 这十家企业销售收入合计 1900 多亿美元, 净利润为 278 亿美元, 平均利润率为 15%。而为股市看好的几家仿制药上市公司的市盈率分别为 Ivax(34.08), andrx(45.91), Barr(40.81), Teva(39.29)。这些以仿制药为主的公司往往市值都在 50 亿美元以下, 药品销售领域局限于国内。其业绩的好坏受知识产权诉讼的进展及同一仿制药品价格竞争的制约。创新药物公司往往采取延长专利保护实效、策略性联盟等措施来阻击这些市场新的准入者, 保护其专利药物的高额利润。对仿制药物公司而言, 同一品种的多仿制是对其价格优势的最大打击。据报道, 如果同一药品有六到八家仿制企业, 药品的价格会降低 70%到 80%。这种僧多粥少造成的局面有点类似于国内药品情形。由于药品仿制有利于药品的大众化, 政府往往采取一些鼓励仿制的政策, 如美国政府一般会给予率先仿制的制药公司 180 天的药品专营权, 以弥补因仿制过程的不确定性可能造成的损失。

国内化学类制药公司的情况类似于国外的药品仿制企业, 往往产品销售区域还限于一个国家或地区, 畅销药品的仿制往往也多家同台竞技。国内制药上市公司的营销能力、资金实力等均领先于同行, 根据对 2000 年医药类 56 家上市公司的统计, 医药行业上市公司的平均净资产收益率为 11.03%, 每股收益为 0.25 元, 主营业务利润率高达 40.03%, 净利润率达 12.67%, 在中国证券市场上无疑是属于整体盈利能力较强的板块。这一业绩相比于国外的同类上市公司也不差上下。仿制无疑是国内制药公司发展过程中的重要一环, 仿制药的研发和营销进程也是医药工业产业集中度提高的过程。随着市场销售范围的逐步扩大, 企业的综合实力也会逐步提高, 一些业绩靠前的制药公司自然会在仿创结合、一类新药开发等方面做出突破性进展。每一次技术突破都会有新的跨国企业浮出水面, 如前述的安进公司就是在二十年前抓住基因工程的机遇而发展起来的。相信在新世纪的世界制药工业舞台, 生物医药科学的重大突破会垂情于我们的上市公司。

医药上市公司首先是为人类的健康负责, 其次才是赚取利润, 这几乎是全球大医药公司的共识。仿制新药将有益于提高全民健康水平, 广大投资者应对国内包括化学制药在内的制药业的可持续发展保持信心。在医药科学技术飞速发展的同时, 我们的制药上市公司必携医药大发展之机遇, 普仿制药之惠于万千民众。

新世纪也是我国仿制药品大发展的新春天。

笔者在营销能力是制药企业的核心竞争力一文中, 着重论述了医药企业的现实竞争焦点; 本文提出了如何解决加入 WTO 后面临的知识产权问题, 一方面避免前文强调营销造成的无源之水之嫌, 一方面希望国内的药物仿制工作能踏上新的

征程，满怀信心地迎接中国医药工业与跨国巨子共舞时代的到来。希望今后能就药品的发现、开发、生产和销售诸环节的协调发展提出更进一步的建议。