

创新进入低谷期

中国科技公司上市窗口等待变化

宗秀倩 报道

几年前,当太平洋投资管理公司创造出一个新概念——“新常态(New Normal)”时,该名词曾一度受到市场和决策者的质疑。几年过去,新常态所描述的“比较瘦长的正态分布曲线开始拉扁变平,尾巴变厚,风险加大”的一种预警正成为一种现实。

特别是在2012年,老牌互联网公司传统的优势营收项目增长曲线正开始平缓,面临寻找新的增长点,之间的攻伐相向时时显现。新兴的互联网公司都梦想着谋求上市,以期融资变现,而赴美上市的窗口因为监管变得严厉而关闭。

曾经一度,太平洋投资管理公司的负责人告诫人们,“我们需要范式的改变”。如何转变?华兴资本 CEO 包凡有自己的建议和答案。

互联网公司创新进入低谷期

包凡认为,从创新的角度来谈,创新有一定的时间性,是一波一波的创新,创新所以说有创新的高潮和创新的低谷,美国的互联网行业很大程度上在过去的5到7年时间里面,技术和商业模式达到创新的一个高潮,从谷歌,到 Facebook 上市以后到现在,美国那些新冒出来的公司,现在来看这种创新都不是能达到谷歌,Facebook 那种级别的创新。”包凡说,“中国互联网上的创新也是抄美国的,美国出了一个模式我们就抄一个。从这个角度来说,前几年中国也是处于一个不创新的过程当中。”

他认为,美国现在进入相对比较低潮或者是沉寂的阶段,中国其实也跟着进入这个阶段,2012 年来看,有一些很有特色的公司冒出来,但是的确没有让人感觉到能够成长成一个100 亿美金级别的公司的这种震撼。接下来,2013 年市场可能进入一个相对创新低谷的阶段,“是一个憋着熬着的一个阶段。”

包凡认为,还有巨大的创新机会,这是因为,整个互联网从 PC 到移动互联网的平台迁移,整个环境产生了重大的变化,用户结构用户行为产生了重大变化。甚至是未来的企业市场,如果大家都把工作的平台从 PC 转移到手机和平板电脑上面以后,企业内部的 IT 结构会有重大的改变。

“2015 年,我们能够又看到一些比较有意思的公司冒出来,2012-2013 年,中国这两年未必能够真的脱颖而出。”包凡说。

大互联网公司格局会有改变

包凡认为大的平台转移会造互联网的三

座大山,加上奇虎是三座半大山,或者说三座大山加一座小山坡。格局真的很有可能未来会有变化。

“就像一个山或者是一个沙丘,底下的地理结构在发生变化,以后未来的地貌肯定会有比较重大的变化。”

包凡认为,在这种情况下,以前的对手会变成合作伙伴,以前的合作伙伴可能变成对手。以前大家根本连对手都不是,现在不得不走到对立面去。比如现在电子商务里现在最肥的一块是本地服务,大家直接开始竞争了,重新开始一个新的战场。

究竟会有什么样的变化?

包凡说,也许四个里面有一个就不行了,也许有的跟另外一家联合在一起,也许有的自身就变成几个公司。“今天所谓的“四座大山”的格局我觉得在2013年,不一定在2013年本身里面,可能到了2014年也能看出一些端倪。”

选择到美国上市的企业将越来越少

今年登陆美国市场的互联网企业只有两家,一家是3月上市的唯品会,另一家是多玩 YY,中间相隔了7个月。有人将 YY 上市称为资本市场的破冰之旅。不过多玩 CEO 李学凌认为 YY 上市只是个例,并不代表着中国公司上市窗口期已开。

包凡同意李学凌的观点。

他认为,YY 公司之所以可以上市因为本身公司质量很高。但上市过程很艰难,最终能够上市也是一个不小的奇迹。

他认为,无论是从公司的发展的角度,还是美国证监会对中国公司的监管环境。“我觉得未来会越来越少的中国公司选择去到美国上市。”

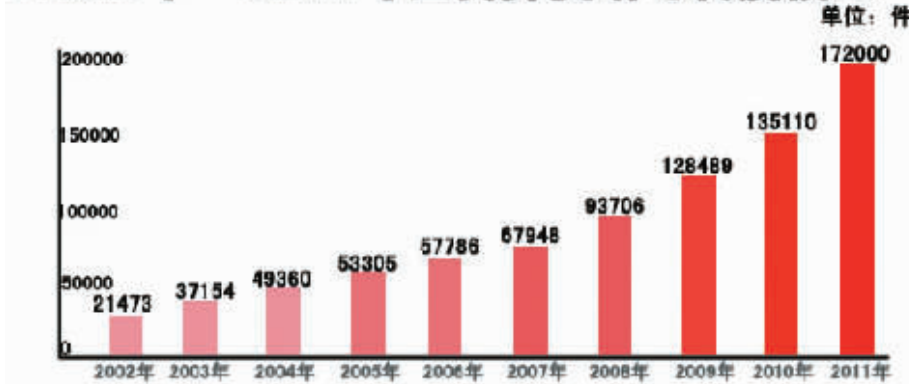
他解释说,中国公司最初选择到美国上市有几个基本原因:十年甚至二十年之前,当时美国资本市场是流动性最好的,全世界的钱都在里面。中国实际上那个时候没钱,所以我们需要到美国去上市。

美国投行也是全世界投行里面最具有创造性的,也是最激进的,在全世界跑业务,最早把投行这个概念带到中国的也是美资的投行,对他们来说,很自然而然会把中国带到他自己的本土市场去做。

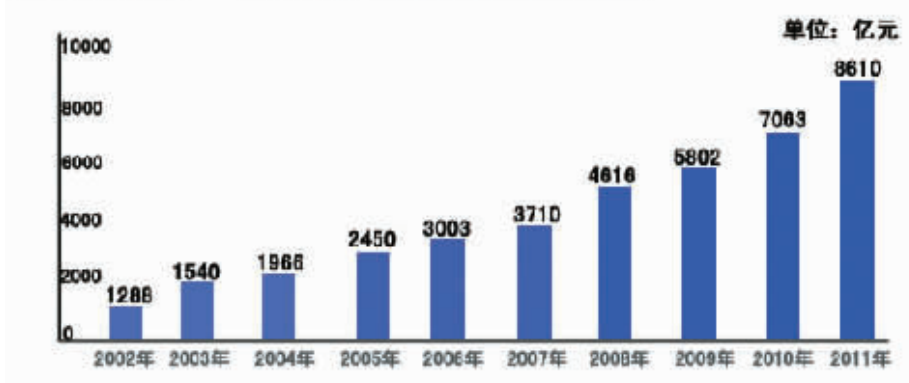
在高科技或者 TMT 领域,美国 TMT 的上市公司实际上是世界上最多的,大家觉得真正懂 TMT 的投资者全在美国,所以要得到一个比较高的估值你必须要到美国市场去。现在的状况与十几年前有了很大改变。包凡认为,这几个最基本的假设现在都逐渐不存在了。

从流动性角度来说,中国现在流动性比美国好,美国没什么潜质。从投行的角度来说,本

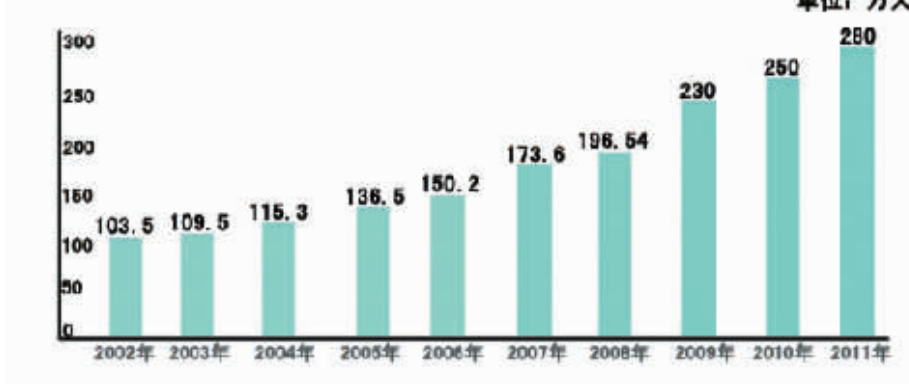
2002年—2011年国内外发明专利授权量



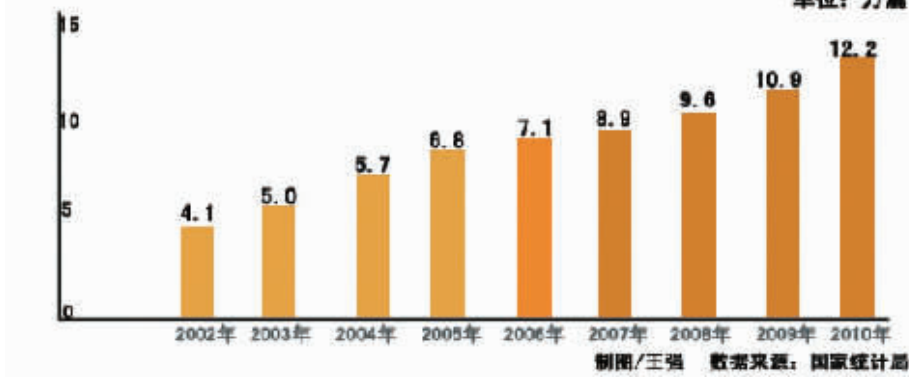
2002年—2011年研发投入量



2002年—2011年研发人员总量



2002年—2010年国际论文发表量



药企创新遭遇体制之困

董伟 报道

中国的制药企业有 5000 家之多,在当今世界,没有任何一个国家的制药业能与这个数字匹敌。而这丝毫不能,中国医药真正昂首挺胸。事实上,散、乱、小为特点的中国医药产业在国际上的角色相当尴尬,被称为“拾人牙慧者”——97%的产品都是仿制的,很少有自主研发的新药。

2015 年 30 种原创新药

先声药业集团董事长陈启宇说,“先声药业多年的改革以来,各行各业都在飞快地追赶世界水平。然而,医药产业却是个长期停滞不前的特例,或许其不堪程度只有中国足球能比。”造成此情形的原因很多:大赚快钱,不想长久;小富即安,投入不足;恶性竞争,全拼广告;地方保护,优胜劣汰……

为了成功转型为知识型经济发展模式,并满足国内 13 亿人口日益增长的医疗服务需求,中国政府在过去数年中制定了目标远大的产业发展方向。在国家“重大新药创制专项”计划中,政府明确产业发展目标为:到 2020 年,开发出 30 种原创新药;到 2020 年,使中国的研发能力达到世界一流国家水平。

???为了实现这一目标,政府一方面大力网罗人才——在每年有 4.9 万名博士毕业生的基础上,国家进一步推出了“千人计划”等项目吸引海外人才,另一方面在基础设施建设上投入巨资——建成了至少 22 个生物医药产业园区。同时,产业标准日益受到重视,在过去 5 年间,获药物临床试验质量管理规范认证的临床机构数量增加了约 70%。

金钱填不平创新落差

“首先审评制度就需要完善。医药行业是管制行业。一个新药在实验室研发出来,最终用到病人身上,必须经过监管部门的许可。过去几十年,全行业主要在做仿制药,因此审评的各个方面也在与之相适应。可是,现在形势变了,我们要向更高的目标迈进,那么这个环节也要跟上,否则就会成为创新发展的制约因素。”上海复星医药集团股份有限公司董事长陈启宇说。

据悉,审评中心正在采取进一步鼓励创新的举措,包括制定具体的审批流程,完善临床试验步骤等,以提高效率和增强透明度。审评中心还实施了机构重组,加强了与医药企业间的沟通和对话,并向药品开发企业发布了数个技术指南。可是,这略显得杯水

车薪。

出于对效率的忧虑,复星医药最近考虑将生物制药创新研发的第一步放在台湾地区。“尽管中国大陆在成本上非常具有优势——一个新化合物的审批仅需要不到 3 万元人民币,而在美国等地需要 184 万美元——但是不够快,人员配置不足,其经验积累也不够。医药企业等不起。”陈启宇说。

他方式,国家药监局可以充实灵活的方式聘用专业技术人员,通过审评专家队伍,同时区分审评的内容,适当提高费用,以提高整个系统的效率。

定价机制之感

横亘在医药创新路上的另一个障碍是医药的定价机制。诺和诺德中国区高级副总裁柯瑞龙说,医药创新是一个复杂、昂贵而且风险很高的过程,每个新药在成功问世之前,其研发过程平均耗时 10-15 年,成本超过 80 亿元。改善患者治疗效果是这些研发活动的终极目标,但同时也需要如定价、市场准入和税收优惠等有效措施来保证研发活动的可持续性。“新药应该和仿制药有不同的定价方式,以使得企业得到相应的回报,这一点非常重要。”

事实上,价格是所有人关注的焦点。它是中国医改的核心内容之一。社会各方面争议颇多,而且难以达成共识。对于中国的医药企业来说,这个过程动荡难熬,不确定性很大。它们认为,现在的政策实质上不支持企业进行创新投入,因为很可能遭受降价的冲击,收不回成本。对于全社会而言,药价虚高仍然是一个大问题。这对决策者确实是一个考验。

中国外商投资企业协会药品研制与开发行业委员会执行总裁卓永清表示,由于只有 20%的新药能够收回研发成本,国家需要制定一些面向医药企业的激励措施,使它们愿意承担新药研发的成本和风险。公平的定价有助于培育一个强大的、以创新为驱动力的医药行业。

他认为,当前“成本加成法”的定价模式无法准确反映研发的费用以及药品创新企业在药品研发过程中所承担的风险,不利于激励企业创新,并有可能将中国隔绝于全球创新体系之外,减少了中国患者获得优质药品的机会。在强制降价环境下对专利药品实施价格保护政策,使创新型企业在足够时间收回他们的研发投入,这是一项非常重要的保护机制。在中国药品的市场准入慢于其他国家的现实情况下,这一政策的实施显得尤为重要。

“无意义创新”阻碍中国

在中国,在汽车后排座椅上安装一个手刹装置,就可申请专利,甚至还能得到国家奖励。泰乐信律师事务所专门负责远东知识产权的律师托马斯·帕特洛赫说:“(中国)许多专利申请毫无意义,或者根本没什么发明创造价值。”为展示创新能力,中国企业只求数量不求质量。这不仅造成浪费,也阻碍竞争。越来越多外国企业发现自己纠缠在专利的灌木丛中。

就像几乎所有东西交专利,专利申请在华蓬勃发展。2011 年中国首次成为全球递交专利申请数量最多的国家。但大幅上升的专利申请中,只有部分与增加创造力有关。

2008 年中国出台“国家知识产权战略”,提出到 2020 年每年注册 200 万个专利。北京攻势的目标之一就是要展示,中国不再是“世界工厂”和“山寨王国”。迄今为止,中国一直在利用廉价劳动力优势生产低附加值出口商品。要改变这一模式,就须提高企业技术创新能力,这是北京五年计划中的重要目标。中国希望用创新提升经济。

外国专家认为目前做法适得其反。德国经济亚太委员会发言人布鲁德穆勒说,企业的专利申请更需质量。更多专利申请并不代表中国真正的创新能力。

同时这也使外国企业进入中国变得困难。尤其是中小企业,由于资金实力和人力资源不足,还要与大企业一样在各种新专利中仔细筛查,以免自己的产品被侵权,还要确保获准进入中国市场。“想不跌倒几乎不可能”,德国科德宝公司总裁温特茨勒如是说。外企需聘请专利律师,但这会抬高成本。“我们已接到业界大量申诉”,一名欧盟官员表示,90%非法复制案与中国公司有关。长此以往,中国的“专利潮”也会损害其自身。

(作者克里斯蒂安·格尼茨,青木译)