

医改创造机遇 礼来中国逆势扩张

尽管受到金融危机的影响，礼来在 2008 年仍然取得了历史性的突破，全年销售额首次超过 200 亿美元。中国是全球增速最快的市场，礼来一直致力于在中国进行长期投资，等待厚积薄发。

首破 200 亿大关

2009 年 1 月 29 日，礼来公司公布了 2008 年度财务业绩：全年销售额超过 200 亿美元（203.78 亿美元），增长了 9%，其中基于销量增长而带来的销售额增长为 5%。以非 GAAP（国际通用会计准则）计算，全年每股盈利为 4.02 美元，比上年增长 14%，比华尔街分析师的一致预期高出 2 美分。2008 年，礼来八种产品的销售额达到了 10 亿美元或以上，而 2007 年只有六种。此外，动物保健部的销售额首次突破了 10 亿美元大关。

礼来公司董事长，总裁兼首席执行官 李励达博士（John Lechleiter）表示：“2008 年我们整体的表现非常稳健，从礼来研究实验室（LRL）达成目标到收购英克隆（ImClone）公司，从制造部门屡创佳绩到全年销售额强劲增长，我们取得了非凡的成就。”

对于 2009 年的财务指标，礼来持谨慎乐观的态度：公司再次确认其指标范围仍然为 12 月在纽约投资界年会上向投资者公布的 4-4.25 美元，包括由于收购英克隆公司预估的 0.3-0.35 美元稀释影响。礼来预计非 GAAP 预期值将呈现低个位数增长，而年报将呈现中个位数增长。

医改创造中国机遇

中国在礼来的全球布局中，正在发挥越来越重要的作用。礼来于 1918 年来到中国，将其第一个海外代表处设在上海，从而迈出了全球化的第一步。1993 年礼来重返中国。十余年来，礼来已成为业界增长速度最快的制药公司之一。礼来在中国的许多医药领域居领先地位，如抗生素、中枢神经、肿瘤、内分泌等。

中国市场对于礼来来说具有非常重要的战略地位。就医药市场来说，放眼世界，能够连续七年保持 20% 的增速的国家只有中国。2010 年中国的市场份额将会在全球排进前 10 位。

今年年初，中国政府宣布未来三年投入 8500 亿人民币到医改中去，完善中国医疗

保障体系。这意味着中国的医药市场将会被大大扩容。这一决定对于礼来来说是鼓舞人心的，也坚定了礼来的决策层对于中国市场的信心。李励达表示，作为一家以创新驱动的企业，礼来希望和中国政府一起，为中国的患者提供创新型的产品治疗糖尿病、肿瘤、中枢神经系统疾病等，以提高中国人民的医疗保障水平。

礼来 2008 年在中国取得了高速增长，特别是在糖尿病和肿瘤产品领域。礼来的目标是使中国市场在 2010 年进入礼来全球前 10。除此之外，礼来的中国团队还制定了在未来 4 年内要实现的其它的富有雄心的目标，他们要让礼来成为中国成长速度最快的制药企业之一。对此，李励达表示“非常有信心”。

李励达首先指出，礼来在中国有一个非常有敬业的团队，并且在营销、医疗以及渠道方面都很专业。其次，礼来专注的领域，例如糖尿病、肿瘤、中枢神经系统，在中国都是对于药品需求增速很高的领域；而另外一个礼来专注的抗感染领域，则是中国医药市场容量最大的领域。在这些领域中，礼来都有非常有竞争力的产品，比如欣百达、择思达、力比泰及优泌乐等。这些药品都得到了医生的广泛认可并且树立了良好的口碑。

目前在中国的药品零售总额中，仅有 10%来自创新型企业，90%的药品都是非专利药。而在欧洲和美国，30%—40%的药品来自像礼来这样的创新型制药企业。“我相信，随着市场的推移，人们会寻找那些新的更有效的药品，那些经过全球临床实验和安全检查的药品。”李励达博士说。

在金融危机的影响下，很多企业都在收缩战线，减少投资，但是这一原则似乎不适用面临重大机遇的中国医药市场。3月19日，礼来在苏州举办了一个庆典，宣布向苏州工厂增加投资 4200 万美元来生产胰岛素产品。李励达博士表示，未来还将继续对中国增加投资。礼来还计划今年将中国的的员工队伍扩充一倍，达到 2000 人，招聘计划正在进行中。

虽然医改的实施细则还未出台，在基本药物目录和定价方面仍然悬而未决，但是大方向已经确定。礼来迅速调整了其战略来顺应医改，比如，增加人手以增加覆盖面，大部分的销售人员都来自大城市的大医院，未来还会增加对中小城市和农村的覆盖。

李励达说：“我们不仅一直在中国增加投资，而且还在改变我们的商业模式。曾经有段时间，我们的销售、投资以及研发团队相对来说比较独立和分散，现在这些部门更像一个整体了，而且礼来有一个长期的计划来使各个部门之间的配合更有效率。”

中国：礼来研发重要的汇聚点

为了适应医药行业日益变化的环境需求，更好地通过药物创新满足病人的需求，礼

来公司正在探索一条独特的改革之路。其中的一项重要内容就是将药物研发从自主研发的制药公司模式 (FIPCo) 转变成合作研发的医药网络 (FIPNet) 模式。

礼来在中国的研发模式充分体现了公司一贯坚持的创新和先锋思想，与多个合作伙伴在中国开展了一系列的研发合作。与许多业内公司不同的是，礼来不是简单地在中国成立自己的研发中心，而是通过研发外包、风险与利益共享、以及风险投资的不同方式，与中国本土企业进行广泛深入的合作。

过去六年来，礼来通过 FIPNet 策略，与众多的合作伙伴，如上海开拓者化学研究管理有限公司、无锡药明康德新药开发有限公司、和记黄埔医药有限公司等等，进行了从生物研发到临床研究等多方面的合作。2007年6月，礼来在中国设立了礼来亚洲风险投资基金，对有潜力的生命科学企业进行风险投资等。

为了更加系统有效地与中国的各个研发伙伴开展合作，2008年10月，礼来全球研发中国总部正式成立。设在上海的这个组织将成为一支科研管理和风险投资的团队，旨在寻找、促进和管理同国内公司和学术机构的合作。“中国研发总部的建立为我们的创新网络建立一个非常重要的汇聚点，中国凭借众多的科学精英，活跃的企业家和优秀的基础建设，必将成为催生未来全球药物研发决胜模式的沃土。”礼来外部研发副总裁罗伯特·阿姆斯特朗说。

积极应对挑战

同大多数大型制药企业一样，专利权到期的问题也在困扰着礼来。抗精神分裂药物再普乐在美国的专利保护权将于2011年到期。再普乐是全球最畅销的药物之一，2008年销售额高达46.96亿美元。同时，去年销售额达到17.2亿美元的抗肿瘤药物健择也将在2009年失去在欧洲的专利保护权。在仿制药被引入之后，预计这些药品销售额将会受到影响。

为了应对专利到期的挑战，礼来一方面加强了自身的研发，另一方面也通过收购一些拥有优秀产品线的中小型公司来壮大自身的产品阵容。目前，礼来有60个新的化合物进入了临床试验阶段，较之2006年底翻了一番。在充实内部研发阵容的同时，礼来也通过收购、许可开发等方式，从外部获得有潜力的化合物。2007年以来，礼来公司加快了并购和许可开发的步伐。我们收购了原先希爱力的合作公司爱科公司，大大提高了希爱力的产品销售和市场营销效率；收购了Ivy动物保健公司，加强了我们在这一领域的产品线；收购了Hypnion公司，使我们拥有了一个非常有潜力的治疗失眠的化合物；收购了致力于肿瘤药物研发的生物技术公司SGX制药，使礼来获得药物研发技术的所有权和一系列潜在的肿瘤化合物；最近宣布以65亿美元收购英克隆公司，获得了其治疗结肠直肠癌和头颈部肿瘤的重磅炸弹产品Erbix以及多个颇有潜力的候选药物。这也是礼来有史以来最大规模的并购。此外，我们也与另外三家公司签订了协议，获得了糖尿病、免疫系统疾病、疼痛、多发性硬化症等领域的多个有潜力的化合物。我们良好的资产负债表使得我

们将来能继续通过这种方式，充实我们的新产品阵容。

除此之外，礼来还从孟山都（Monsanto）公司收购了 Posilac 产品，其销售额为动物保健部 2008 年销售额首次突破 10 亿美元做出了贡献。

争做优秀企业社会公民

作为全球十大制药企业之一，礼来始终致力于履行企业社会责任。礼来每年投入巨额资金用于回馈社会。在糖尿病领域，礼来未来四年将至少投入人民币四千多万元，用于提高中国糖尿病的研究和治疗水平。在耐多药结核病的宣传、防治和大众教育方面，礼来也投入了人民币三百万元，与中国卫生部开展了广泛积极的合作。

#