



哥伦比亚大学维尔可可持续投资中心

FDI 热门问题的观点

系列 41 2011 年 7 月 1 日

总编辑: Karl P. Sauvant (Karl.Sauvant@law.columbia.edu)

编辑: Ken Davies (Kenneth.Davies@law.columbia.edu)

执行编辑: Alma Zadic (az2242@columbia.edu)

知识型产业的新挑战? 印度制药业跨国公司的案例

Gert Bruche*

来自于发展中国家的对外直接投资 (FDI) 以及新一代的“新兴跨国公司” (EMNEs) 催生了一系列的出版物。EMNEs 被刻画为日趋成熟、后来者居上、新兴巨头、以及发达经济体中传统跨国公司 (MNEs) 的挑战者。

虽然一些 EMNE 的 FDI (通常由国有企业主导) 被归类为资源寻求型, 但投资于知识型产业的 EMNEs (通常是私人企业) 正日益增多。大多数知识型产业的 EMNEs (KB EMNEs) 将总部设在了印度或者中国。他们倾向于在北美和欧洲进行相关资产扩张和市场寻求战略。

尽管很多研究一直致力于 KB EMNEs 的国际化 and 资源构建, 但其忽略了这些产业特定的结构特点。印度制药公司的案例表明, 对于 KB EMNEs 是否能够, 以及如何快速缩小其与来自发达经济体的竞争对手的差距, 产业的结构特点起着重要作用。¹

一些较为突出的印度制药公司, 如 Ranbaxy 或者 Dr. Reddy's Limited (DRL),

*Gert Bruche (Gert.Bruche@hwr-berlin.de) 是柏林经济和法律学院的国际管理学教授。作者感谢 Florian Becker-Ritterspach, Christoph Doerrenbaecher 以及 Peter Gammeltoft 对本文的有益建议。本文中作者的观点不代表哥伦比亚大学或其合作伙伴及支持者的观点。哥伦比亚直接投资展望 (ISSN 2158-3579) 是同行评议刊物。

¹ 有关更详尽的讨论, 见 Gert Bruche “印度新兴制药跨国公司: 一个全球化高科技产业的后发赶超战略”, 欧洲国际管理杂志 (将于 2012 年 5 月出版)。

被视为快速获得传统 MNEs 竞争力的跨越式国际化轨迹的典型实例。然而，对全球制药行业的仔细审视揭示了印度制药公司和传统大制药公司之间巨大的规模差距（见本文网站版本的表 1）。2009 年，DRL——印度全球收入位居首位的制药公司，并未跻身于全球制药公司 50 强。DRL 的全球营业收入为 15 亿美元，远低于市场领导者 Pfizer（美国）的 450 亿美元，列第五位的瑞士公司 Roche 的 365 亿美元，并且仍低于列第五十位的瑞典 Meda 公司的 17 亿美元。

研发（R&D）支出是全球竞争资源更具体的指标。将一种新药物推向市场的过程漫长并伴有风险，通常需要超过 10 亿美元的支出（见本文网站版本的表 2）。印度制药公司的支出远低于大型制药公司（Big Pharma）。相较于 Roche 位居榜首的 85.7 亿美元，以及 GlaxoSmithKline 位列第五的 62.86 亿美元的研发支出，印度制药公司 Ranbaxy、DRL、Sun Pharma 2009 年的研究支出分别为 9900 万美元、8900 万美元、6700 万美元，大约仅为全球第五十位（Watson，一个非专利医药公司）的一半。

除了研发方面，其他诸如全球销售队伍、与核心领导者的关系、全球性的管理经验以及知识产权等因素都是进入制药业的强大壁垒。制药业以研究为基础，其下游是超过 8000 亿美元的全球药品市场。鉴于 Big Pharma 企业的估值，通过收购来克服进入壁垒似乎并没有成为印度制药公司可行的途径。

考虑到这些障碍，印度制药公司则采取了更为温和的国际化升级战略。基于特定地域的成本优势和逆向工程，其 FDI 主要是通过在美国和欧洲收购更小的非专利医药公司，建立其作为非专利医药公司的国际地位。到目前为止，由于快速的市场整合以及越来越多的传统大制药公司进入非专利医药领域，印度制药公司还未能在该领域取得领先地位。大部分主要的印度制药公司还从事为大制药公司制造和研发外包等活动，以开拓成长和学习的机会。

尽管印度主要的制药公司（如 DRL 或 Lupin Labs）已投资于高风险的研究并取得了一些成功，但巨大的成本和全球发展的风险往往导致了与传统大制药公司的合作。鉴于巨大的困难和不确定的结果，近年来大量家族所有的印度制药公司被出售给了欧美大制药公司。此次印度皇冠宝石的出售，促使印度政界考虑限制医药行业的 FDI 流入，并呼吁行业整合。

比较印度制药公司和其他印度以及中国的知识型 EMNEs，可能有利于区分

一个连续统一体的两个极端。一方面是诸如电信设备和 IT 服务之类的跳跃式发展的产业，在这些行业中，知识型 EMNEs 以较短的时间内获得了全球性竞争地位（典型例子是华为或者 Tata 咨询服务公司）。另一方面是诸如医药、套装软件或某些品牌的消费品等“堡垒产业”，由于存在全球寡头垄断结构间的相互作用、复杂且多元互补的资源能力和需求或知识产权和品牌壁垒，如果听任市场力量，那么这些行业的追赶过程可能需要更长的时间。

新兴市场的政府政策可能会影响到这种情况。中国大飞机或高铁的例子或许可以表明，受到大力支持的国有企业可能会更快的“打入”堡垒产业。政府也可能对本国私人企业中的佼佼者进行幼稚产业保护。这两种情况都引起了重要的管理问题，并最终可能引发发达国家的政治反应。

附件：

表 1 印度和全球领先的制药跨国公司的全球销售额，FY2009。

印度制药公司				全球制药公司		
全球销售额的印度排名	公司	全球销售额 (以百万美元计)	国际销售份额, %	全球销售额的全球排名	公司	全球销售额 (以百万美元计)
1	Dr. Reddy's	1,517	78.6	1	Pfizer, USA	45,400
2	Ranbaxy*	1,509	84.4	5	Roche, CH	37,600
3	CIPLA	1,158	56.9	10	Bristol-Myers Squibb, USA	18,800
4	Sun Pharma	974	52.8	25	Mylan, USA	4,800
5	Lupin Labs	842	66.0	50	Meda, SWE	1,700

*2009 年 3 月，日本 Daiichi Sankyo 收购了 Ranbaxy。

来源：Bruche 2011 (注释 1)。

表 2 印度和全球领先的制药跨国公司的 R&D 支出，FY2009。

印度制药公司			全球制药公司		
R&D 支出的印度排名	公司	R&D exp. FY 2008/09, 百万美元	R&D 支出的全球排名	公司	R&D exp. 2009, 百万美元
1	Ranbaxy*	99	1	Roche, CH	8,570
2	Dr. Reddy's	89	5	GlaxoSmithKline, UK	6,286
3	Sun Pharma	67	10	Elli Lilly, USA	4,300
4	Cipla	51	25	Lundbeck, DNK	615
5	Lupin Labs	50	50	Watson, USA	197

*2009 年 3 月，日本 Daiichi Sankyo 收购了 Ranbaxy。

来源：Bruche 2011 (注释 1)。

(南开大学国际经济研究所 张薇翻译)

转载请注明“Gert Bruche, ‘知识型产业的新型挑战? 印度制药跨国公司案例’, 哥伦比亚国际直接投资展望, No.41, 2011 年 7 月 1 日。转载需经哥伦比亚维尔可持续国际投资中心授权 (www.vcc.columbia.edu)。”

请将副本发送至哥伦比亚维尔中心 vcc@law.columbia.edu。

如需详细信息请联系：维尔哥伦比亚国际可持续投资中心，Ken Davies, Kenneth.Davies@law.columbia.edu。

由 Karl P. Sauvant 博士领导的哥伦比亚维尔可持续国际投资中心 (VCC) 是由哥伦比亚法学院和地球研究所联合建立的研究机构。它力图成为全球经济环境下的对外直接投资事务的领导者。VCC 致力于分析和讲授对外直接投资公共政策和国际投资法的含义。