2018-05-21

**陳如月**

**高盛在生物技術研究報告中提出：「治癒病人是一種永續的商業模式嗎？」**

高盛分析師試圖解決生技公司的一個敏感問題，尤其是那些參與開創性「基因療法」治療的人：從長遠來看，治癒可能會對企業造成不利的影響。

「治愈病人是一種永續的商業模式嗎？」分析師4月10日在題為「基因革命」的報告中提出。

「提供“一針治癒 ”的潛力是基因療法、基因工程細胞治療和基因編輯最具吸引力的方面之一。然而，這種療法相對於與慢性療法的經常性收入提供了非常不同的態勢。」分析師Salveen Richter在給客戶的報告中寫道。「雖然這個主張對病人和社會帶來巨大價值，但對於尋求永續現金流的基因藥物開發商來說，這可能是一個挑戰。」

Richter引用Gilead對C型肝炎的治療，治愈率達到90％以上。Gilead在美國的Ｃ肝治療銷售額2015年達到125億美元，但自那以後一直在下降。高盛預估美國今年這些療法的銷售額將不到40億美元。

（註: Gilead Q1 2018財報顯示，C肝藥物銷售額在Q1 2018為10.46億美元，比Q1 2017的25.76億美元減少59%，比Q4 2017的14.96億美元減少30%）

「GILD就是一個例子，其C型肝炎特許經營的成功已經逐漸耗盡了可用的可治療病人數」該分析師寫道。「如C型肝炎等感染症，治癒現有患者也會減少能夠將病毒傳播給新患者的帶原者人數，因此發病者群體也會減少.....。如果發病者群體保持穩定（例如癌症），那麼，治癒的的潛力對特許經營的永續性所構成的風險較小。」

該分析師並沒有立即回應置評的請求。

該報告為生技公司提供了三種可能的解決方案：

* 解決方案1：對付大市場 — 血友病的全球市場價值90 - 100億美元（A型血友病、B型血友病），年成長率約6-7％。
* 解決方案2：對付高發病率的疾病 — 脊髓性肌肉萎縮症（spinal muscular atrophy，簡稱SMA）影響脊髓前角運動神經元，影響行走、進食或呼吸的能力。
* 解決方案3：不斷創新和投資組合擴張 — 有數百種遺傳性視網膜疾病（遺傳性失明）...... 。創新的步伐也將發揮作用，因為未來的專案可以抵消先前資產收入下滑的趨勢。

 ※　　　※　　　※

當企業慶幸研發出可治癒疾病的藥物時，在經營上卻得面對永續經營的風險挑戰。因此，經營者必須前瞻地做好策略規劃，不斷創新並擴張投資組合以分散風險**。**

公司經營是如此**，個人的職涯發展也類似**。MR如果只深根某個治療領域或某個醫療機構，或是很少數的意見領袖，這會有風險。應該未雨綢繆，多涉獵不同領域的知識與技能、了解不同市場的商業模式，強化自己的優勢。

(取材自CNBC.com )

–End–