

三種生技製藥外部創新合作交易模式優缺點比較

根據Deloitte的調查，目前市場上的合作交易案例中，有93%皆屬授權模式；6%是併購；而合資僅占1%。每種合作交易模式都有各自的優缺點，應視交易雙方之目的與需求做出不同決策。

合作交易類別	買方/被授權者	賣方/授權方	優點	缺點
授權	<ul style="list-style-type: none"> 獲得人才與專業知識 傳統或有支付架構 (contingent payment structure) 可以分擔風險 適合在預算較受限或是當併購估值過高時使用 	<ul style="list-style-type: none"> 獲得更多資本和能力，以到達下一個價值拐點 (value inflection point) 保留技術或智財所有權 公司投資者可能正在籌備IPO 	<ul style="list-style-type: none"> 獲得新的能力與技術 進入到新的市場區域 	<ul style="list-style-type: none"> 共同做決策可能會導致運作更複雜或是進展延誤 雙方需要互相依賴來達到目標或是關鍵的里程碑
併購	<ul style="list-style-type: none"> 新產品的所有權 技術重疊的機率降低，使成本減少 	<ul style="list-style-type: none"> 高估值可能對於當前的投資者和員工是有利的 私人投資者的脫手機會之一 	<ul style="list-style-type: none"> 有效率的決策 或有併購的付款模式係以實際價值為基礎 買家可能享有稅務優惠 	<ul style="list-style-type: none"> 雙方對於公開發行公司的估值難以達成共識 相較於其他合作形式，併購對於標的公司較有侵略性，可能導致人才與知識的流失 資產的合併可能對會計帳面造成負面的影響
合資	<ul style="list-style-type: none"> 能夠在產品或是技術的細節還未出來時就有一致的目標 雙方互補功能的最大化 		<ul style="list-style-type: none"> 適合當該藥物領域尚未有太多競爭者 進入新的或是未知的市場 	<ul style="list-style-type: none"> 複雜的財務結構