

2013 年制药行业的十大并购事件

■ Eric Palme&Carly Helfand
胡德良/译

一切都是相对而言的。对于制药行业的并购来讲,2013年是相当令人满意的一年。信息灵通的人士对药业预测分析公司 EvaluatePharma 所获得的数据进行了分析,分析表明去年共有 169 宗交易,估值在 760 亿美元。跟 2012 年相比,交易数量增加了 15%,交易金额增加了 33%。然而,根据分析专家们先前的预期,2013 年的交易也是这个水平,因为 2012 年出现了多年以来的一个企业并购低潮。

即使 2013 年的并购处于上升趋势,但跟经济稳定的 2008 至 2010 年相比仍然相形见绌。当然,那些年中的大额数据通常来自一两宗大型交易。2009 年,罗氏公司(Roche)出资 460 亿美元收购了基因泰克公司(Genentech);然后,2010 年是创纪录的一年,辉瑞公司(Pfizer)以 680 亿美元的价格收购了惠氏公司(Wyeth);同年,默沙东公司(Merck)以 410 亿美元的价格收购了先灵葆雅公司(Schering-Plough);最终在 2011 年,诺华公司(Novartis)以 370 亿美元的价格收购了爱尔康公司(Alcon)。相比之下,2013 年最大的交易也不及 2011 年那宗交易的三分之一,当时是一家生物技术公司完成了这笔交易——安进公司以 104 亿美元的价格收购了昂尼克斯制药公司。

EvaluatePharma 公司在对 2013 年的回顾报告上指出:事实上,大型制药公司没怎么出现在并购列表上。现在,大型制药公司更加青睐一次性投入大量的资金跟潜在的目标公司进行合作。此外,这家信息公司称:“去年平均交易额为 708 亿美元,达到自危机水平以来的最高值,同时支付的平均交易额已经连续三年呈上升态势。”

只有安进公司对昂尼克斯制药公司的收购突破了 100 亿美元大关,而接下来的三宗交易交易额为至少 85 亿美元;再往下交易额发生了急剧下降,第五大交易的交易额仅仅为 43.25 亿美元,那是阿斯利康公司对百时美施贵宝公司糖尿病业务合资股份的收购。在前十名的列表中,最小的一笔交易额仅为 11.5 亿美元,这又是阿斯利康公司的一笔交易,对生物技术公司——珀尔制药公司的收购。

某些在支付数额上有资格进入前十名的制药公司,却不是人们平时想到的那些公司。顶级非处方药制造商百利高公司以 86 亿美元的价格收购了爱尔兰的艾朗公司,这是一宗交易;另一宗交易是专业药物制造商萨利克斯制药公司以 26 亿美元的价格收购了桑塔鲁斯公司。事实上,EvaluatePharma 公司指出:尽管这些评估是针对生物技术公司展开的,专业药公司和仿制药公司好像也常常发生并购之事。

下面是 2013 年制药行业并购事件的有关报道。

一、安进公司收购昂尼克斯公司
买方公司:安进公司(Amgen)
目标公司:昂尼克斯公司(Onyx)
成交金额:104 亿美元

在对昂尼克斯公司实施并购之前,分析专家们曾经说:只有少数较小规模的制药公司拥有足够的收益和足够的潜在收益,有能力朝着大型生物制药公司发展,而这家位于加州的昂尼克斯公司就是其中之一。果然,2013 年夏季安进公司首次出价 100 亿美元收购昂尼克斯公司时,昂尼克斯公司不予考虑,报出了更高的价格。

据说由于昂尼克斯公司的报价吓跑了可能的买主——辉瑞公司,最终还是安进公司购买成功。安进公司执行总裁罗伯特·布拉德伟(Robert Bradway)进行了一定的讨价还价;他请求获取临时试验数据,他知道昂尼克斯公司对此无法披露;当昂尼克斯公司拒绝提供其第三阶段的研究数据时,他以此为由将下一轮出价进一步降低。不久之后,两公司达成了一项折中交易。

在交易中占中心地位的是热销的血癌药物——卡非佐米(Kyprolis),尽管赛尔基因公司(Celgene)的那那度胺(Revlimid)和强生公司的万珂(Velcade)对其构成了竞争,但自从 2012 年 7 月份推出到 2012 年年底,该药的销售额仍达到 6400 万美元。分析专家预测:随着四项研究的支持和卡非佐米市场地位发展,这种多发性骨髓瘤药物的销售额在 2019 年会达到 24 亿美元,有些专家认为到那时其销售额最高会达到 30 亿美元。

不管卡非佐米的销售到底达到什么程度,都将减轻安进公司的压力,该公司较早药物,如治疗贫血的药物——阿法依泊汀(Epogen),现在面临着生物仿制药的竞争。

二、威朗公司收购博士伦公司
买方公司:威朗制药公司(Valeant?Pharmaceuticals)
目标公司:博士伦公司(Bausch + Lomb)
成交金额:87 亿美元

自从爱登便宜的执行总裁 J·迈克尔·皮尔逊(JMichael Pearson)于 2007 年掌控威

朗制药公司以来,该公司进行过多笔交易。但是到目前为止,还没有哪一笔交易超过去年五月份对护眼巨型企业——博士伦公司的收购,交易额达到 87 亿美元。

根据协议,为了购买博士伦公司,加拿大的威朗制药公司支付 45 亿美元给公司所有权控制商——华平投资集团(Warburg Pincus),并支付另外的 42 亿美元解决了该公司的未偿债务。威朗公司仍然保留了博士伦的名字,然后将其并入现有的、快速扩大的护眼业务部。据估计,这次合并会节约 8 亿美元的成本。

近年来,皮尔逊经过精心策划并购了系列护眼企业,对他来讲而此次并购的确是一宗大手笔交易。确定护眼行业是一个高增长、高优先级行业之后,皮尔逊通过并购像 Aton 制药公司和眼科技术制药公司(Eyetech)等企业,建立起威朗公司的护眼业务部。

从注射剂到吸入剂、从抗感染药到抗炎药、从麻醉剂到诊断用品——凭着相当多的系列产品,博士伦公司轻而易举地成为威朗制药公司最重要的并入单位。2013 年,博士伦公司帮助威朗制药公司获得了共计 58 亿美元的收益,比前一年增加了 66%。如果皮尔逊要想达到他的既定目标——跻身世界制药行业前五强,那么威朗制药公司的收益就要保持这种增长的态势。目前,在世界制药行业处于第五位的是赛诺菲公司,市值为 1340 亿美元;相比之下,威朗制药公司的市值为 470 亿美元。

三、百利高公司收购艾朗公司
买方公司:百利高公司(Perrigo)
目标公司:艾朗公司(Elan)
成交金额:86 亿美元

从厂址原本位于荒野般的密歇根州阿勒跟地区来看,百利高公司不太像 2013 年完成最大并购交易的候选公司之一。百利高公司有名气,因为该公司为商店特制价格优惠的仿制药、婴儿配方药和消化补充剂。据估计,该公司品牌药物的产值为 100 亿美元,数年内可能要进军非处方药行业,将处于更加快速发展的有利地位。

百利高公司通过 86 亿美元的交易买下了艾朗公司,这个规模远远超过了该公司以前进行的任何并购。百利高公司习惯于并购;该公司以收购为手段将业务扩展到其他地区和地区,包括以色列、墨西哥、澳大利亚和英国。2005 年,该公司以 85 亿美元的价格买下了以色列的 Agis 药业公司,从而既获得了仿制药的生产能力,也获得了医药原料的生产能力。

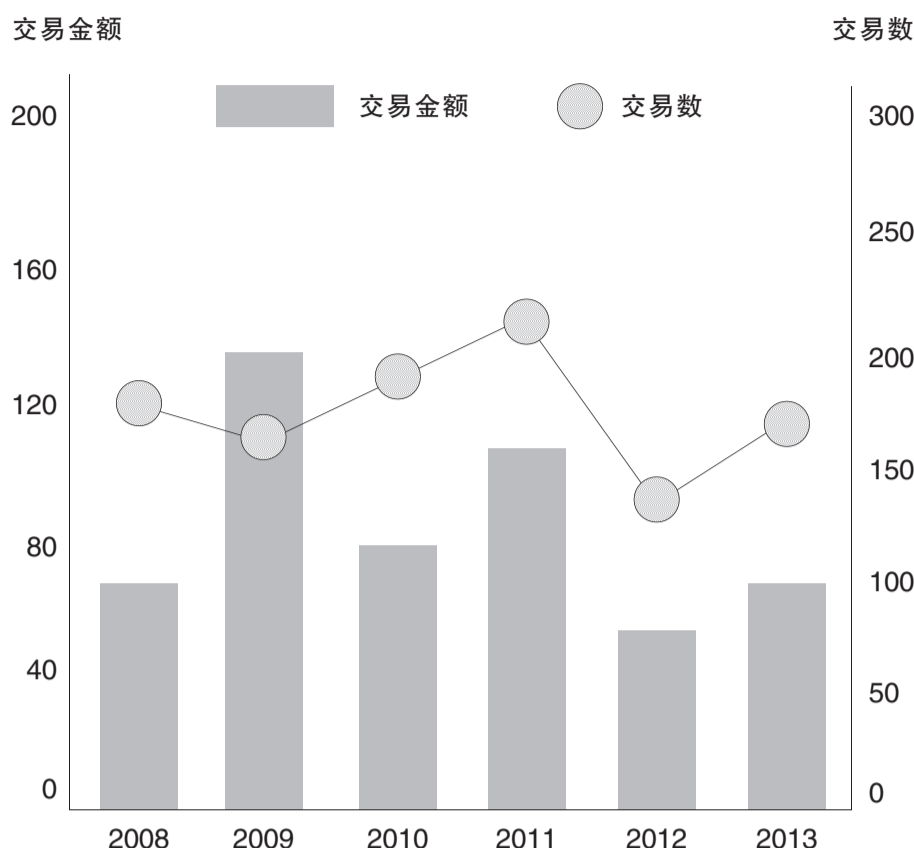
利用现金和股份买下艾朗公司之后,百利高公司执行总裁约瑟夫·帕帕(Joseph Papa)算是获得了一个不同寻常的目标。艾朗公司将其拳头产品——治疗多发性硬化的那他珠单抗(Tysabri)生产权卖给合作商百健艾迪公司(Biogen Idec)之后,艾朗公司获得了大量的现金和源源不断的专利权使用费,但是没有产品。艾朗公司真正吸引帕帕之处是,注册地在爱尔兰应该可以将该制药公司的税率降低一半。他还说:“该公司可以利用那他珠单抗所带来的源源不断的专利权使用费使公司得到进一步扩大。艾朗公司在欧洲基础设施为百利高公司提供了进军欧洲大陆的机会,还可以以此为跳板朝其他大陆发展。帕帕说:在其他大陆上,他打算仍然推行自己的经营模式——“优质、优惠的医疗服务”。

四、阿特维斯公司收购华纳奇考特公司
买方公司:阿特维斯公司(Actavis)
目标公司:华纳奇考特公司(Warner Chilcott)
成交金额:85 亿美元

有一段时间,阿特维斯公司发现自己获得了两家制药公司的好感:威朗制药公司和后来的迈兰制药公司都努力追求与这家仿制药制造商的合作。但是,阿特维斯置两家公司于不顾,反而自己开始了大规模的并购。在过去的几年中,执行总裁保罗·比萨罗(Paul Bisaro)没有回避合并行动,引发了波及仿制药制造业整个行业的并购趋势。

跟华纳奇考特公司合并的进程非常迅速,大约在传闻开始流传后一周,随着双方公司的交易谈判,并购快速搞定。事实证明,证券交易量也比传闻中所说的多出了 30 亿美元。阿特维斯公司当时称:又创建了一个资产为 110 亿美元的公司,合并后的系列产品包括应用于妇女保健、肠胃科疾病、泌尿类疾病和皮肤科疾病等领域的核心药品。比萨罗特别强调了妇女保健领域,他期望来年在各个领域推出几个新产品。

尽管阿特维斯的生产计划的是其仿制药业务,但是比萨罗近来也加强了公司的专利药系列产品的研制。为了发展专利药,华纳奇考特公司曾经投资于大约 20 个产品,其中包括畅销药——美沙拉嗪(Asacol)和利塞膦酸钠(Actonel)。美沙拉嗪是治疗溃疡性大肠炎的药物,2012 年的销售额达 8 亿美元;利塞膦酸钠是一种专利保护到期的拳头产品,治疗骨质疏松症,2012 年的销售额达 5.19 亿美元。



2008 年至 2013 年期间制药企业并购交易的数量与交易总额

此次并购还有另外一个利益:阿特维斯公司有权享受爱尔兰那备受欢迎的税收结构,这多亏华纳奇考特公司地处爱尔兰。

五、阿斯利康公司收购百时美施贵宝公司糖尿病业务的合资股份
买方公司:阿斯利康公司(AstraZeneca)
目标公司:百时美施贵宝公司(Bristol-Myers Squibb)糖尿病业务的合资股份
成交金额:43 亿美元

去年,阿斯利康公司和百时美施贵宝公司将它们合作的糖尿病业务销售部搬到费城附近幽静的总部所在地,那时就开始真正地考虑如何卖掉糖尿病业务了。“我们想让他们成立自己的公司,在某种程度上成为——糖尿病业务公司,”阿斯利康执行总裁帕斯卡·索里奥特(Pascal Soriot)说。同时,百时美施贵宝公司的高管们正在更多地考虑将公司赌注押在何处,以谋求发展,但公司的关注点不在糖尿病业务部。

因此合作了六年之后,百时美施贵宝公司去年决定退出合作。据 EvaluatePharma 公司称,阿斯利康公司在一次交易中购买了合作公司的股份,交易额共计 43.25 亿美元。这个额度使该交易在去年的并购交易中处于中等水平。

对于索里奥特来说,这似乎是件好事。索里奥特仍然看到在糖尿病治疗领域拥有极为有利的一面,他也控制了绝大部分糖尿病业务,而且该业务在过去的几年中得到了很大程度的加强。原因是:2012 年 6 月两公司策划了一笔交易,在该交易中百时美施贵宝公司以 53 亿美元的价格购买了糖尿病专业公司——艾米林制药公司(Amylin Pharmaceuticals),那是当年较大并购交易之一;然后,阿斯利康公司加入合作时向百时美施贵宝公司支付了 34 亿美元。

随着糖尿病治疗市场在全球范围内的扩大,其中有着巨大的潜在利益,但是也有激烈的竞争,包括来自糖尿病专业公司诺和诺德公司(Novo Nordisk)以及赛诺菲公司(Sanofi)的竞争。赛诺菲公司有着世界上最畅销的长效糖尿病药物——来得时(Lantus),默沙东公司也是一家竞争对手,拥有西他列汀(Januvia)。阿斯利康公司了解这个领域的竞争状况:去年通过艰难地销售艾米林制药公司的艾塞那肽(Bydureon)和自己的 DPP-4 抑制剂——那格列汀(Onglyza),17 亿美元的销售资金入账;但是比起同类药物西他列汀的销售,仍然有差距。

然而,阿斯利康公司治疗 2 型糖尿病的顶级药物——达格列净(Forxiga)的研究获得了进展,该药是一种钠葡萄糖协同转运蛋白-2 抑制剂(SGLT2 inhibitor),其药理作用是将血糖通过肾脏排出体外。该药于去年由欧盟(EU)审批通过,今年通过了美国食品及药物管理局(FDA)的审批。

六、希尔制药公司收购维罗制药公司
买方公司:希尔制药公司(Shire)
目标公司:维罗制药公司(ViroPharma)
成交金额:42 亿美元

在“独特希尔”重组计划中,执行总裁弗莱明·奥尔恩斯科夫(Flemming Ornskov)称,这家爱尔兰的制药企业将要特别注重临床工作中的专业药品和公司并购。因此,希尔制药公司 11 月份购得了罕见病药物制造商——维罗制药公司,竟购中击败了赛诺菲之类的公司。尽管此举让一些人感到意外,但是分析专家们称,此次交易在战略上是正确的。

维罗制药公司系列产品中的名牌药物是 Cl- 酯酶抑制剂——Cinryze,这是一种治疗遗传性血管水肿的药物,标价为 35 万美元。该病在美国及欧洲只有 18,000 名患者,

而希尔制药公司本身已经拥有了治疗该病的药物——艾替班特(Firazyr)。但是,希尔制药公司把两种药物看作是具有互补作用的,Cinryze 预防病人水肿的急性发作,而 Cinryze 用来治疗水肿。而且,维罗制药公司还拥有开发中的抗巨细胞病毒药物马立巴韦(maribavir),该药在美国和欧洲都被列为罕见病治疗药物。

希尔制药公司称,除了在并购时期已经实施的成本降低策略外,公司还打算于 2015 年从合并后的公司积蓄中挤出 1.5 亿美元。在 11 月份的时候,该公司曾表示:维罗制药公司的并入会立刻加强公司的盈利能力。几个月之后,该公司预测在 2014 年剩余的月份里会增加 7% 的收益。

这正是希尔制药公司想从这次最新并购中所得到的。该公司传统的核心药物是治疗注意缺陷多动障碍的拳头产品——二甲磺酸赖石苯丙胺(Vyvanse),目前该药占该公司年销售收入的四分之一,2013 年的销售额为 12 亿美元。除此之外,公司正在谋求产品多样化发展。

七、拜耳公司收购阿尔吉塔公司
买方公司:拜耳公司(Bayer)
目标公司:阿尔吉塔公司(Algeta)
成交金额:29 亿美元

当拜耳公司出价 24 亿美元欲购阿尔吉塔公司的时候,一些分析专家预测说拜耳公司需要拿出更多的钱才会购得这家抗肿瘤专业公司,毕竟这家挪威的制药公司发明了二氯化镭-223(Xofigo),该药是拜耳公司具有增长预期的亮点之一,而且阿尔吉塔公司的业务中还有其他一些以放射为基础的癌症治疗技术,包括抗体武装化疗法(armed antibody approach)。因此,拜耳公司加大筹码,又多出了 5 亿美元搞定这笔交易。

目前,一些分析专家说:拜耳公司可能出价太高了,但是拜耳公司还是发现阿尔吉塔公司买得值。阿尔吉塔公司正在努力加强抗肿瘤业务,它和另外一个合作伙伴——昂尼克斯制药公司,共同推出了瑞艾非尼(Sivarga)和投放市场较早的多吉美(Nexavar)。去年夏季,昂尼克斯制药公司已被安进公司并购。

此外,在拜耳公司制药部门的销售计划中,二氯化镭-223 已被当作重点销售产品。对于二氯化镭到骨髓的前列腺癌所实施的新型放射疗法,是五种药物组合法的一部分,达到销售高峰期时,可望为公司带来 103 亿美元的销售,甚至更多。拜耳公司为二氯化镭-223 本身的定位是:销售额为 10 亿多美元的药品。

八、萨利克斯制药公司收购桑塔鲁斯公司
买方公司:萨利克斯制药公司(Salix Pharmaceuticals)
目标公司:桑塔鲁斯公司(Santarus)
成交金额:26 亿美元

萨利克斯制药公司出现在并购名单上也是出乎意料的。该公司是一家专业药品制造商,其专业领域为胃肠药。该公司有一款产品是 FDA 审批通过的仅有的两种植物源药品之一。萨利克斯制药公司也不太大,去年的收入不到 10 亿美元,还不及推出一款重磅产品的收入。但是随着并购交易进入去年的前十名,该公司可望拥有多样化的发展,至少会在规模上扩大一些。

这家位于北卡罗来纳州罗利市的制药公司出资 26 亿美元所并购的桑塔鲁斯公司也是一家专业药品制造商,也有肠胃药品系列。桑塔鲁斯公司的产品中包括去年得到审批的布地奈德(Uceris),用于溃疡性大肠炎;还包括降低胃酸的复方奥美拉唑片

(Zegerid)。除了治疗胃肠道疾病的药物以外,桑塔鲁斯公司还出产几种其他的药物:两种治疗 2 型糖尿病的口服药——二甲双胍缓释制剂(Glumetza)和塞克洛泰(Cycloset),还有非诺贝特分散片(Fenoglide),用于降低胆固醇,公司也将该药推销给治疗 2 型糖尿病的医生们。桑塔鲁斯公司还拥有几种治疗血管性水肿和旅游腹泻的药物。

加在一起,两公司去年的收入预计为 13.48 亿美元。公司认为:在今年,联合起来的销售团队向自己的客户推销彼此的药品,会获得更大的利益。

九、迈兰公司收购阿吉拉专业药物公司
买方公司:迈兰公司(Mylan 目标公司:阿吉拉专业药物公司(Agila Specialties))
成交金额:20 亿美元

无菌注射剂成为整个制药行业中重要部分,但是这些药物难以生产,当出现生产问题时,就会出现药品短缺的现象。这种情况对于那些有能力应对问题的公司来说,意味着良机的来临。随着从印度 Strides Arcolab 公司旗下购得阿吉拉专业药物公司,迈兰公司应对问题的能力一下子得到大幅度提升。

迈兰公司分别跟爱尔兰和印度的无菌药物制造公司进行了交易。通过跟阿吉拉公司的交易,迈兰公司又得到了 9 家制药厂,其中包括在巴西和波兰的制药厂。9 家制药厂中有 8 家是通过 FDA 审批的。现在,迈兰公司在印度是无菌药物生产产能最大的公司之一,也是世界上药品冷冻干燥能力最强的公司之一。

对于阿吉拉公司在美国的大多数系列产品,迈兰公司重新获得了完全商业化权利,两公司的产品都已上市,有的正在准备上市。而且,迈兰公司也正在收回许多产品在加拿大、澳大利亚、巴西、日本和韩国的销售权。随着此次交易的成功,迈兰公司目前在全球拥有 1200 种获批的注射剂产品和 900 多种即将获批的产品。

然而,这只是开始。迈兰公司执行总裁希瑟·布赖什(Heather Bresch)计划从“眼前许多未曾利用的机会”中获利。为了做到这一点,迈兰公司想要在未来的五年时间内推出 800 多种注射剂产品,其中 150 种在美国推出。

十、阿斯利康公司收购珀尔制药公司
买方公司:阿斯利康公司(AstraZeneca)
目标公司:珀尔制药公司(Pearl Therapeutics)
成交金额:11.5 亿美元

阿斯利康公司正在面临着严重的专利悬崖之痛,因此该公司一直在进行交易,以对抗来临的危机。以 43 亿多美元的价格收购了百时美施贵宝公司糖尿病业务的合资股份,尽管价格不菲,但对于阿斯利康公司来说仍是一次突如其来的机会。阿斯利康公司也一直在购买某些正在开发中的产品,希望搞到一款能够促进短期增长的制产品。阿斯利康公司并购珀尔制药公司的交易,对其 LABA/LAMA 联合治疗慢性阻塞性肺病方案的购买,则属于这一类。

去年,珀尔制药公司开始了第三阶段的实验,预计于 2015 年中期圆满完成最后阶段的实验工作,及时进行监管备案。该公司相信:事实将会证明,一天当中在关键时刻两次给药,比竞争对手采用一天一次给药的治疗方案更胜一筹。该公司的 PTO03 方案是富马酸氟莫特罗与甘罗溴铵的组合治疗方案——富马酸氟莫特罗是一种长效 β2 受体激动剂(LABA),而甘罗溴铵是一种长效毒蕈碱类拮抗剂(LAMA)。这家生物技术公司还在研制一种三结合的产品,该产品将 PTO03 方案中的 LABA 和 LABA 成分跟一种可吸入的皮质类固醇药物结合起来。

然而,在治疗慢性阻塞性肺病领域,竞争对手相当多,竞争也相当激烈。阿斯利康公司到底发展如何,是否能够找出潜在的制胜产品,能否使这些产品在公司自身的研发努力中免于淘汰,对于这些问题我们还要拭目以待。在这方面的竞赛中,诺华公司和葛兰素史克公司(GlaxoSmithKline)已经远远地跑在前面,勃林格殷格翰公司(Boehringer Ingelheim)和森林实验室制药公司(Forest Laboratories)紧跟在后。

阿斯利康公司单独支付 44 亿美元给英国抗体药物联合开发商——Spirogen 公司,还单独支付 2,000 万美元给另外一家抗体药物联合开发商——瑞士的 ADC 制药公司。

阿斯利康公司不可能从执行总裁帕斯卡·索里奥特的赌注中很快获得回报。即公司于五月份在美国失去专利保护,23 亿美元的销售额将会受到威胁;哮喘药物信必可(Symbicort)的某些专利保护也将于今年到期,该药在全球的销售额为 35 亿美元;再就是全球畅销药之一——瑞舒伐他汀(Crestor),2013 年的销售收入为 60 亿美元,该药将于 2016 年在美国失去专利保护。

(译者:河北省 胡德良,工作协会外语系英语教,河北省翻译工作者协会理事,邢台市翻译工作者协会副会长。)