

# 下半年药企并购整合或将更理性

8月6日随着广济药业、广誉远两家药企本周起停牌,医药板块上市公司停牌筹划重大事项的阵营进一步扩大至37家。与此同时,记者近日统计发现,医药类上市公司在当前市况下并未降低并购重组的热情。亦有业内人士向记者表示,今年上半年以来,政策面的改革为药企并购整合提供了宽松的环境,1-6月份医药并购案例激增;6月底以来,随着股市的巨幅震荡和休整,并购估值也将更趋合理,下半年药企的并购整合可能将以更理性、更有序的态势展开。

## 并购持续火热

据上证报资讯统计,今年上半年,医药上市公司的并购重组案例高达149例,较去年同期的109例增长36%。从标的资产来看,以化药、中药生产为主的制药领域并购案高达47起,约占上半年并购案总数的三成。同时,生物技术、医疗设备、医疗服务、移动医疗等细分领域的并购也有明显增长。

统计数据显示,今年上半年医药并购金额最大的案例是友搏药业65亿元借壳九芝堂。5月25日,九芝堂重大资产重组预案显示,公司拟以14.22元每股定增4.58亿股,收购李振国等持有的友搏药业100%股权,交易价格65亿元。友搏药业专注于中药创新药物的研发,主营产品疏通注射液为国内第一个动物复方水针剂型品种。本次交易完成后,友搏药业将实现借壳上市,“涌金系”也将九芝堂控股权转手于李振国。目前,该重组事项已由证监会受理。

上半年医药行业并购整合的另一大亮点则在华润集团。4月20日,华润双鹤37亿元收购华润赛科100%股权拉开了华润集团医药资产整合大幕。华润赛科系华润双鹤大股东东北药集团旗下资产,将华润赛科注入上市公司后,华润双鹤将增加在心血管、泌尿系统用药领域的产品储备;同时,华润医药集团的化药业务也将集中于一个统一平台。

此外,哈药股份、红日药业、金城医药等药企也均在今年上半年先后披露了十亿级别以上的并购重组方案,标的资产纷纷锁定中药、化药生产企业。

## 追“新”成药企并购趋势

与去年上半年的并购趋势存在明显差异

异的是,医药上市公司针对生物科技领域的并购扩张大幅增加。对比数据显示,今年上半年以来,药企加码生物科技的并购案例共24起,而去年同期案例仅八例。

其中,迪瑞医药斥资5.5亿元收购体外诊断试剂企业宁波瑞源51%股权,由此成为上半年生物科技领域最大并购案。迪瑞医药是国内少数具备体外诊断仪器研发制造能力的企业,而此次收购旨在加码体外诊断试剂业务。公司表示,本次交易将使得公司的体外诊断试剂生产能力得到提升,可在向终端客户提供诊断仪器的同时,持续供给诊断试剂,实现产业链整合,增加用户的使用粘性。

而梳理该细分领域的并购不难发现,夯实主营扩充产业链系上市公司并购生物科技资产的主要目的,或借助标的公司拓展市场,或共享标的公司的区域、用户资源,甚至通过并购可直接涉足新兴市场、创新的技术手段,可谓一举多得。

谈及药企对生物科技的并购热潮,有医药行业研究员认为,药企追逐新技术、新模式

的并购方向符合当下的市场发展趋势。随着资本运作步入新时代,未来行业并购整合的战略可能会有一系列变化。“由于一级市场价格高企以及优质标的日益稀缺,以增厚利润为主的大体量并购难度较大;就企业战略而言,传统企业向新兴领域的并购或风起云涌,比如互联网医疗、新技术新模式,一级市场将成为二级市场的并购风向标;海外并购可能成为新的发展方向。”上述医药行业研究员表示。

尤其值得一提的是,伴随“互联网+”横空出世,互联网医疗引发上市公司在内的各路资本的共鸣,成为今年健康医疗服务行业的投资最大热点。天津海达创投执行总经理刘杰此前接受采访时表示:“2010年很少有机构或创业者看到互联网与医疗所蕴藏的机会,但2015年互联网医疗无疑迎来发展机会,包括对医疗服务,解决供需关系方面所作的贡献和对这个领域的冲击,从这个角度来讲这个机会是明明白白摆在投资者面前的。”

(据《上海证券报》)



# 并购潮下 小药店卖药不如卖店

扎堆街边的零售药店生存不尽如人意,连锁药店频繁关店为医药零售行业蒙上一层阴影。然而,总有一群人在这个领域里偷笑的单体药店经营者。北京商报记者了解到,在药店选址难度升级的局面下,老百姓等大型连锁药店规模化拓展更多依靠并购,这也助推了提前抢位布点的单体药店抬高“身价”,不以卖药赚钱。

## 借势猛炒身价

近日,有消费者反映,小区底商曾经不太景气的药店换了门面,挂上了“连锁药店”的牌子。原来的药店老板举家移民加拿大,据说是药店卖了个“好价钱”。卖药不如“卖身”,这就是北京单体药店的发展缩影。

在房租、人力成本快速上涨下,单体药店近年来的处境并不好。北京的租金成本逐年增长,人力成本也在不断提高。益丰大药房2011-2013年的员工薪酬支出从14.29%增长到15.56%,且仍有上涨趋势。执业药师的稀缺也无形中抬高了成本。

《国家药品安全“十二五”规划》提出,所有零售药店法人或主要管理者必须具备执业药师资格,所有零售药店和医院药房营业时有执业药师指导合理用药。而目前执业药师的供远小于求。另外,缺少优质进货渠道也让药品毛利率下降,单体药店的利润被进一步摊薄。某小药店老板透露,“我早有卖店的想法,朋友却劝我先别卖。想不到的是,几个连锁药店都来和我谈价,出价一个比一个高,50万元的门店炒到了200万元。我打算等它再涨点卖了药店换辆好车。”

## 连锁品牌委屈求全

比起小药店老板的春风得意,大型连锁药店的经理很苦恼。谈起并购的话题,某位不愿具名的连锁药店负责人坦言北京药店并购难。“今年以来各大药店都在并购,药店连锁化是行业趋势。我们公司在北京有扩张的想法,公司挑选了一家体量不大的连锁药店为并购目标。没想到的是,第一次谈就开出天价,比我的心理价位高出数倍。

由于大型连锁药店对市场范围有要求,

区域子公司不得不增开新店。受政策限制,北京的并购之路远比在其他省市要艰难。北京市药监局颁布的《北京市开办药品零售企业暂行规定》指出,开办药品零售企业应与已有药品零售企业之间具备350米以上的可行进距离,店堂使用面积应在100平方米以上。这加大了在京开药店的难度。

“虽然小药店盈利状况并不好,但半径350米内的社区居民养活一家药店不成问题。目前市场已处于满负荷状态,很难在保证盈利的前提下再开出新店。所以即使被报天价,我也不能直接拒绝。慢慢磨合了一个月后,我才敢试探性地报出我的价格,对方表示‘可以考虑’。但这个‘可以考虑’的价格已比心理预期要高出了不少。”该负责人说。

## 社区门店最抢手

今年5月,国务院办公厅发布的《关于城市公立医院综合改革试点的指导意见》提出,试点城市所有公立医院医药分开,医院的药品零售将由一定体量的连锁药店承接。中小型连锁药店想要分得这杯羹必须增加门店数量,正是竞争的加剧引起单体药店价格的飙升。

王先生从连锁药店离开后经营起自己的连锁药店。王先生与竞争者同时看中了一个药店,与轻装简行的竞争者不同,王先生背了一个大大的登山包。与收购方谈判时,王先生直截了当地询问报价,价格在心理预期内,王先生把登山包打开,里面装得满满都是现金,直接签下了合同。“中小型连锁药店的优势在于速度快,大型连锁并购需要向总部报告,一来一回要很久。对于小药店老板来说,当场拿出现金更容易成交。”王先生说。

除自主经营的小型连锁药店外,也有一些企业并购是为了“卖身”。业内人士透露,并不是每个药店都能得到“争抢”的待遇。对于收购目标,150平方米左右的社区型药店是并购首选。部分小型连锁药店嗅到了这一商机,提前抢下了地盘。待并购大潮来临之际,自然能和大型连锁药店签下一张价格不菲的“卖身契”。在这样的连锁反应下,小药店价格上涨也就在情理之中了。

(李锋 肖鹏)

# 药企涉足基因测序再添一家 600亿市场蛋糕真那么容易分?



近日,绿叶集团宣布收购新加坡基因测序公司VelaDiagnostics,标志着绿叶涉足基因测序业务并正式进军精准医疗,未来有望与绿叶的业务形成协同效应,从而形成从诊断到治疗的精准医疗全产业链服务。

据了解,VelaDiagnostics成立于2011年,是集成分子诊断工作流程解决方案的全球提供商,全球总部设在新加坡。VelaDiagnostics提供实时荧光实时定量聚合酶链式反应(Real-TimePCR)和新一代测序(NGS,Next-GenerationSequencing)等疾病分子诊断工作

流程的自动化平台,为客户提供集设备、试剂与数据处理为一体的全面解决方案,在美国、欧盟、澳大利亚等国家和地区均已开展业务。在PCR和NGS为主的分子诊断领域,VelaDiagnostics已经通过27项CE-IVD(欧盟)和19项TGA(澳大利亚)认证,居于行业领先地位。

基因测序是通过血液或唾液,分析测定基因全序列,预测罹患多种疾病的可能性,锁定个人病变基因,为预防和治疗提供依据;而精准医疗则根据基因测序结果,锁定治疗靶

点,对一种疾病不同状态和过程进行精确分类,对患者进行个性化精准治疗,提高疾病诊治与预防的效益。

早在今年年初,美国总统奥巴马在2015年国情咨文演讲中提出“精准医学计划”,提议在2016财年向该计划投入2.15亿美元,推动个性化医疗发展。而国内中央电视台《朝闻天下》以“聚焦精准医疗”为主题,全面回应了这一在2015上半年引爆科学界和医药圈的概念。报道称,国家卫计委和科技部等相关部门正在研究制定精准医疗的战略规划。

业内人士指出,基于基因检测技术和靶向质量药物,目前精准医疗用于临床应用的两大技术前提已经具备,即:治疗疾病的明确靶点和靶点有效干预手段,精准治疗已经是一个可以为患者提供临床获益的技术手段,但其实现商业化还存在包括数据解读、医院收费定价和政府监管等挑战。

精准医疗潜力有多大?根据BCCResearch,2013年全球精准治疗市场总值已达45亿美元,复合年增长率超过20%,2018年将达到117亿美元。中国对精准医疗也加大了支持力度,2015年3月11日,科技部召开国家首次精准医学战略专家会议,并决定在2030年前在精准医疗领域投入600亿元。2015年1月,国家公布了产前筛查与诊断高通量测序试点单位,4月公布了肿瘤诊断与治疗高通量基因测序试点单位,表明了政府推动精准医疗发展的决心。

(据新康界)

# 通化东宝: 拟认购台湾药企股权

通化东宝8月6日晚发布公告,公司拟出资约合人民币22390万元,认购台湾上市药企华广生技股份有限公司1200万股私募发行普通股,约占华广生技已发行股权17.79%。交易完成后,公司将成为华广生技第一大股东,同时成为华广生技所有血糖监测产品的大陆唯一独家之授权经销商。

华广生技成立于2003年4月,其所投产品为糖尿病患者使用的血糖检测仪与试片。华广生技选择台湾作为研发及生产基地,以欧美及大陆地区为主要市场。其目前核心技术为电化学式血糖检测仪与试纸片,已于2003年10月完成居家医疗用的抛弃式血糖测试片产品实验室试产,

目前多项产品正在申请专利。

2014年,通化东宝曾经借助公司的销售网络推广华广生技的专利产品舒霖伴侣GM260系列血糖仪,目的是通过胰岛素及血糖仪的协同销售效应扩大公司胰岛素产品的市场占有率。2014年度公司销售华广生技生产的血糖仪及试纸合计涉及金额约1869万元。

通化东宝正在筹划非公开发行A股股票事项,拟将部分募集资金用于本次对外投资收购华广生技私募股权事项。公司称,若非公开发行A股股票不能成功实施,公司将自筹资金认购华广生技17.79%私募股权。

(武鸣)

# 传统医企试水“互联网+”期待更多红利

医疗企业试水移动互联网的消息再度传来。日前,慈铭体检联合清华大学抗肿瘤蛋白质药物国家工程实验室推出的“早找癌”检测肿瘤项目,在京东众筹成功。业内人士认为,新科技成果与互联网商业模式的快速融合,或将重塑专业医疗生态圈。

传统医疗企业中涉足互联网医疗的早已并非个案,比如医疗器械企业鱼跃医疗今年2月设立子公司苏州医云健康管理有限公司,4月与阿里健康签署战略合作框架协议,5月医云健康上线“大医生”APP。

7月5日,上市公司昆药集团旗下金泰得药业与百洋医药集团旗下“易复诊”宣布全面战略合作。据了解,“易复诊”系统集成“医患沟通”、“健康档案”和“药品购买”三种功能,将医生的服务能力由过去“诊前”、“诊中”,延伸至“诊后”。现已覆盖全国23个省市,共计80余家医院,在线医生近万名。昆药金泰得药业总经理李斌对记者称,“互联网+”行动是大势所趋,不提前做准备,后面可能会来不

及。

紧接着,上海医药7月6日宣布将与万达信息股份有限公司在互联网医药和医药信息化领域开展战略合作。业内人士分析,万达信息的医院信息化产品覆盖全国众多医疗机构。此次合作,或可视为上海医药电商系统布局的一个环节,不难看出其打通“医”端和“药”端的意图。

医药行业是一个政策市,没有政策的热风,好的项目也很难展翅高飞。

国务院近期印发的《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》提出了11个重点行动,“互联网+”益民服务位列第六,其中一整改表述了“推广在线医疗卫生新模式”。包括“积极利用移动互联网提供在线预约挂号、候诊提醒、划价缴费、诊疗报告查询、药品配送等便捷服务”;“鼓励互联网企业与医疗机构合作建立医疗网络信息平台,充分利用互联网、大数据等手段,提高重大疾病和突发公共卫生事件防控能力”;“积极探索互联网延伸

医嘱、电子处方等网络医疗健康服务应用”等。

民生证券报告指出,此次文件的发布,将有力推动目前医疗健康平台建设,以及大数据、云计算应用的发展进程,看好互联网医疗的发展前景。

国泰君安分析认为,互联网医疗正多向蓬勃发展。比如在医院端:从传统医疗信息化走向网络医院,再走向以分级诊疗为基础、以云服务为后台的网络医院O2O模式,打造一站式就医管理的互联网医疗闭环。另外,在医药端:医药电商颠覆传统医药流通产业链,打造医药流通O2O,发展的重要关口在于政策进一步放开。

基于2014年全国总诊疗人次达78亿,业内人士预测,医生、医院、患者、医疗企业角色中的任何一个,都将变成“互联网+”医疗的切入口。

在医疗互联网化中,以“网上看病”为代表的移动医疗一直以来备受关注,且不断有

上亿巨资进入。但同时也备受争议,因为还有许多痛点没有解决。如,患者并没有觉得移动医疗像“滴滴打车”用起来那么方便。医生也认为有些APP功能有限、不完善,医疗核心服务仍然“移不动”。

《2014医生互联网行为洞察报告》显示,医患在线诊疗的现状是“有需求、没行动”,中国内地仅60%的医生对线上诊疗持认可态度,而这一比例在中国香港和台湾地区分别达到91%和86%。

丁香园创始人李天天在中欧第11届健康产业高峰论坛上表示,从推动健康产业的机制、资本与互联网三维来看,后者已经在驱动,可是机制上还不够。比如在杭州有一个实体医院在推手机支付,却只有2.8%的人使用,因为医保不支持,另外我国医保只管病,还没有纳入康复、护理。

因为医疗行业和酒店、打车很不同,属于一个高管制且发展速度相对缓慢的行业,特别是在政策开放程度上。而根据2009年原卫

生部发布的《互联网医疗保健信息服务管理办法》,“医疗保健信息服务不得从事网上诊断和治疗活动。”

“国家此前之所以不鼓励,甚至媒体称之为叫停,其出发点都是为了能让这个行业变得更规范”,一位从事互联网医疗的高层告诉记者,未来一些纯粹炒概念或是比较单一的产品可能被淘汰,而一些正规的好产品也许能慢慢被认可,或是成为主流,但这其中还需要有很多细则来保障和完善。

比如关于在线医生的诊断范围,怎么定价,是否可以在线多点执业,如何实现互联网延伸医嘱,电子处方开设流程,以及药店医师配药资质,药品配送要求等等。

随着“互联网+”模式的不断升温,医疗领域未来将继续受到资本的追捧,但是分析人士建议,首先不要简单认为能颠覆现有医疗模式,这在前期会遭到巨大阻力;其次,也不要照搬以往互联网改造其他产业的成功案例,从当下出发进行探索更切实际。(龚雯)