

并购 扩张 整合 集中

药 业 巨 头 争 霸 烽 火 燎 原

□本报记者 刘国锋



CFP图片

四大医药集团旗下A股公司营利表				
集团名称	下属A股公司	主营业务	去年盈利	业绩同比增长
中国医药集团	国药股份	药品分销及流通	2.71亿元	-12.5%
	天坛生物	疫苗及血液制品	2.33亿元	+33.40%
	现代制药	化学原料药及制剂	1.20亿元	+11.03%
	国药一致	药品批发及零售	3.30亿元	+26.50%
华润医药集团	华润三九	中药及化学药	7.60亿元	-6.81%
	东阿阿胶	阿胶产品	8.56亿元	+47.05%
	华润双鹤	抗菌药及大输液	5.29亿元	+1.71%
	华润万东	医疗器械	3988.79万	-4.90%
上海医药集团	上海医药	医药制造及流通	前三季17.13亿	+2.55%
广州医药集团	广州药业	中药及药品流通	2.88亿元	+7.64%
	白云山A	中药及化学药	2.61亿元	+27.52%

制表/刘国锋

争霸热潮将持续发酵

而在政策升温的背后,是国内生物医药产业小、散、乱和恶性竞争的现状。目前,国内制药企业达6000多家、GMP生产车间达4000多家、医药包装生产企业有1500多家、医疗器械领域企业超1万家,在生物医药产业国际化竞争日益激烈的今天,小型企业过多被视为制约中国医药工业发展壮大的短板。

根据IMS市场预测,中国医药市场在2010-2020年的年递增幅度达15.5%,2011年全球药品市场规模达8800亿美元。作为战略性新兴产业,生物医药产业将成为地方经济发展的新动力。业内人士表示,医药产业的可观前景有望促使地方政府进一步推动地方药企的整合及做大做强,以及展开对外并购。

目前,由于化学药企整合及技术改造成本较高,民族中药企业之间的并购重组首先获得地方政府认可。2011年以来,云南政府扶持民族药产业发展,苗药龙头贵州百灵先后完成对贵州乾元、贵州世禧、

河北德信润生、贵州和仁堂以及贵州正鑫等5家公司的收购。独一味等中药企业也走出本地,创建上海独一味生物科技有限公司、四川凯瑞斯生物科技有限公司,并收购四川奇力制药有限公司。

在“十二五”医改推进过程中,医药产业集中度有望随医改深化而提升。伴随医保控费从紧、抗菌药临床应用管理从严、部分药品过度竞争和新版GMP的升级,部分盈利能力差、质量控制能力弱、技术改造滞后的企业将被市场淘汰,成为被并购的对象。

国泰君安医药行业分析师李秋实研究表示,国内医药产业并购“风起云涌”,从全球市场产业集中度可以发现,行业巨舰将是成熟市场产物,目前我国医药产业集中度较低,整合空间大有可为。在产业升级过程中,有实力的企业正加速并购重组步伐,2010年以来的行业并购潮仅仅是开始,未来几年医药产业的并购热点将持续升温。

广 药 集 团 谋 划 500 亿 元 大 健 康 产 业

□本报实习记者 常仙鹤 王元

中国证券报记者从广药集团28日召开的上市公司2011年度业绩发布会上获悉,根据重组预案,以2011年度财务数据模拟,重大资产重组完成后,广州药业总资产将由48.51亿元上升至84.31亿元,增加74%,营业收入和净利润则分别增加72%和96%,净资产收益率(摊薄)将由7.6%提升至10.15%,每股收益(摊薄)将由0.3550元提升至0.4353元。

广药集团总经理李楚源表示,力争在2015年实现“大健康产业”规模达500亿元。同时,集团计划在2012年完成整体上市,2015年实现工商销售收入600亿元。

“双子合一”提升营运

广药集团28日发布业绩数据显示,2011年实现工商销售收入330.78亿元,同比增长19.9%,累计实现利润总额13.63亿元,同比增长32.78%。公司称,近年来通过加快内外部资源整合,整体综合实力和市场竞争力明显增强。

据介绍,广药集团“中一安宫牛黄丸1亿元工程”、“广药灵芝孢子油1亿元工程”、“头孢地尼系列3亿元工程”、“消渴丸10亿元工程”等产品工程,推动广药集团2011年的业绩提升。目前公司有中药材采购平台、大宗原辅料采购平台、进口设备采购平台、处方药销售平台、非处方药销售平台、大健康产品平台和广告资源整合平台等七大平台。

医药市场风云变幻,继国药集团、上药集团、华润北药划分争霸版图后,广药集团整体上市再度燃起烽火。广州药业(600332)与白云山A(000522)昨日双双公告,拟以广州药业为平台,按0.95:1比例换股吸收合并白云山A,并非公开发行A股股份购买广药集团主要经营性资产,实现广药集团整体上市。

业内专家对中国证券报记者表示,广药集团属地域性医药企业,虽无法与国药集团、上药集团和华润北药三巨头抗衡,但事件的市场导向意义明确,为地方医药企业之间的并购重组打响头阵,并加剧了医药市场争霸的战火。

药企圈地“北上广”

根据重组预案,广州药业在换股吸收合并白云山A的同时,将向广药集团发行A股股份作为支付对价,收购广药集团拥有或有权处置的房屋建筑物、商标、专利拓展100%股权和百特医疗12.5%股权。广药集团原分散在广州药业及白云山这两家上市公司中的医药资产将纳入广州药业统一上市平台,并进行全面的梳理和整合。广药集团借此将实现主营业务整体上市。

中国证券报记者了解到,广药集团旗下拥有广州药业、白云山两家上市公司和成员企业近30家,以中成药及植物药、化学原料药及制剂、生物医药制剂等的研发、制造和经营为主,现有医药产品1000多种,居2011中国企业500强第273位。2010年完成工业总产值96.31亿元,工商销售收入275.26亿元,利润总额10.30亿元,雄踞广东医药市场之首。

业内人士表示,在全国药企竞争格局中,北上广是兵家必争之地,广药集团在与国药集团、上药集团、华润北药等龙头药企的竞争中并不占优势,但从地域角度而言,借助重组上市在日益激烈的医药市场竞争占据主动,广药集团有望从内向外实现突破。

2010年起,三大医药巨头的竞争不断加剧。华润集团凭借重组北药集团与国药集团展开激烈角逐。上药集团同样不甘落后,通过收购和扩展营销网络,夯实覆盖全国的势力范围。反观近两年的药企重组历程可以发现,三大医药巨头以北京、上海为主战场,沿东部沿海地区与各省药企合纵连横,形成了覆盖全产业链且有地域交叉的势力范围。

资本市场助“强者恒强”

在医药市场割据中,国药集团、上药集团与华润北药借力资本市场扩大并购重组的模式受到很高关注。分析人士称,广药集团横跨沪、深、港三地交易所整合并加入资本市场大本营,有望增进其在医药企业并购重组过程中的势力。

三大医药巨头通过资本市场扩大并购的手段不断显效。华润集团在2011年收购北药集团后,通过旗下双鹤药业、万东医疗、华润三九等上市公司加速并购重组,其中,华润三九于2011年9月以4.04亿元的价格收购了本溪三药、合肥神鹿、双鹤高科和北京北贸四家公司,双鹤药业打入上海输液市场,引起市场热议。

而国药集团和上药集团依托上市公司展开的并购步伐也不甘落后。国药集团在2011年成功收购现代制药的同时,旗下一致药业2011年开始加快在广东和广西地区的医药资产布局。目前,国药控股的药品分销、配送网络覆盖全国近30个省、市、自治区的130多个地级以上城市,占全国地级以上城市的40%。

上药集团日前公开表示,2012年将是上海医药充分利用H股募集资金加大主业并购力度的第一年,1月份以来,上海医药先后收购了金和生物51%股权、常州康丽制药70%股权,并计划在两年内收购康丽制药余下30%股权。此前上海医药在港上市融资达22亿美元。

通过并购重组,几大医药巨头的产业链不断完善,涵盖化学药、中成药、医疗器械、医药商业流通等领域。企业营业收入不断增加,国药集团2011年实现营业收入超1200亿元,近8年间的营业收入年均增幅达33%;华润医药年营业额逾345亿元,上海医药2011年前三季度实现营业总收入

402.69亿元。

与三大医药集团相比,广药集团的年营业收入和资本运作能力仍显弱势,但潜力不可小觑。2005年以来,广药集团对外合作不断加快,白云山与和记黄埔共同创立了中药公司,与美国百特公司合资创立广州百特侨光公司,广州药业与欧洲联合美华共同打造医药流通企业。同时,广药集团旗下“白云山”、“王老吉”、“潘高寿”、“陈李济”等商标潜在价值巨大,仅王老吉的品牌价值在2010年便超过1000亿元。

广药集团的并购重组和产业结构转型也不断加快。近几年完成并购河南南阳冠宝药业、湖南长沙恒生药业、福建广药洁达、陕西西安康健医药和海南晨菲医药等公司,并逐步实现由仿制药为主向自主创新和创仿结合转变。

国药控股股份有限公司高级行业研究员干荣富28日对中国证券报记者表示,广药集团面临的市场竞争激烈,短期内不会上升到与另外三大医药巨头抗衡的地位,但公司有望立足本区域,不断拓展势力范围。

不过,市场各方对广州药业整体上市预期仍存分歧,上海证券交易所28日龙虎榜数据显示,在上海、深圳游资大力买入广州药业的同时,三家机构席位却疯狂卖出达9517.84万元。

事实上,在北京、上海两地医药巨头的激烈紧逼下,地方药企正日益感受到压力在加剧。2011年11月,华润医药打入福建市场,投入10亿元人民币与片仔癀(600436)共建合资公司,计划以片仔癀8个品种的药品为主导,十年内将合资公司发展成年生产销售额超20亿元、净利润超2亿元的企业,引发市场关注。

记者观察

药企整合“内功”先行

□本报记者 刘国锋

药企整合让市场充满想象空间。2008年时上海医药营业总收入为165.47亿元,净利润仅为8198.28万元,经过“三合一”大重组后,今日的上海医药营业收入超过400亿元,年净利润近20亿元。广药集团能否上演类似传奇让投资者充满期待。

观察国内药企整合过程,上药集团、国药集团和华润北药均向后来者抛出一个问题——如何在规模扩张过程中提升整体运营效率和收益质量?我们看到,国药集团、华润北药等药企巨头在并购重组中,业务范围得以迅速扩张,旗下资产必须及时优化,其间不乏售卖不良资产的举措。从日益激烈的市场竞争角度而言,机会成本和时间成本均成为影响企业整体发展的因素。

归根结底这是一个修炼“内功”的过程。药企整合既要考虑产业链的整体布局,又要注意适宜水土。近年来,华润北药加快南下,上海医药奋力北上,包括国药集团在内的药企龙头间的竞争已经到了白热化程度,其间不乏各类问题的出现。近日市场上有关上海医药收购中信医药涉嫌违规并导致上海医药董事长去职的消息,引发市场对药企扩张过程中问题的重新思考。

对于广药集团而言,尚处在整合的起步阶段,恰可以较好地避免这些问题。通过把医药产业和业务集中到广州药业这一单一上市平台架构内,并把分散在广州药业及白云山这两家上市公司中的医药资产进行全面梳理和整合,能够基本解决同业竞争问题,提升治理水平,增强抗风险能力,有望实现快速发展。

但对于投资者而言,更加关注的是广药集团如何在下一步的市场竞争和药企整合大潮中稳抓机会,增加运营收益并带给投资者更多回报。信息显示,广药集团在推进合资合作方面的步伐有所加快,完成了对河南、湖南、福建、陕西、海南等地医药项目的并购,旗下潘高寿品牌与香港银基集团展开“失健康”合资合作,并提出2015年“失健康”产业500亿元的目标,增添了整体上市后的憧憬。

需要冷静分析的是,在整合扩张过程中广药集团对优秀“资源”的掌控能力,将决定其真正的增长前景,这不但取决于公司管理层的智慧,同样考验投资者对医药产业并购重组大潮中投资机会的全面衡量。在国内医药行业连续多年实现超过20%的营收增长后,医药企业并购重组过程中的溢价现象增多,众多掌握大量资金的药企苦于寻找“含金量”较高的标的,由此造成的矛盾是,企业拥有资金和扩张的抱负,却未必能通过资源整合提升运营效率。

从这个角度来看,投资者在从药企并购重组事件中发掘投资机会时,不但需要看到企业的并购重组和业务扩张能力,同样要深入洞察药企对现有资源的整合利用和盈利提升能力。