

出击全产业链 药企并购风起云涌

□本报记者 戴小河

博腾股份公告准备收购江西东邦药业，这已是博腾股份半年内第二次出击其上游供应商。公司在产业链格局上的延伸，亦是时下不少药企并购动作的缩影。行业增速连续3年下滑，管理层接连出台强制降低药品采购价格的政策，在不断压缩药企的利润空间；原材料、人工等成本则不断上涨，向上下游延伸以压缩成本空间的举措，成了不少药企的选择。

但药企欲在工业、商业、终端三大环节通吃，成为大而全的产业链霸主并非易事，追梦过程中折戟沉沙者却大有人在。业内人士认为，整合资源管理能力的缺乏、产品线太长难以实现资源优化配置、并购行为过于冲动致投入产出比低下等因素，都成为了药企全产业链路径上难以攀爬的高山。

并购浪潮汹涌

羊年首个交易日，博腾股份抛出收购资产“大礼包”，拟以2.6亿元收购江西东邦药业100%股权。值得注意的是，东邦药业是与博腾制药长期合作的定制原材料供应商。此次将合作伙伴“收编”麾下，博腾股份意在延伸医药定制研发的产业价值，从而构建涵盖非GMP中间体和GMP中间体的一体化医药定制研发生产体系。

这是博腾股份半年内的第二次外延举动，其马不停蹄的扩张步伐亦是2014年医药行业并购浪潮的一个缩影。来自Wind的统计数据显示，2014年医药类上市公司已经公布董事会预案或签署转让协议的案例共有202起，交易额约500亿元，几乎每个交易日均有一起并购案例发生。

2014年2月，广药集团对外宣布，将利用新版GMP认证到期的契机，以旗下上市公司白云山及其子公司作为运作平台，在未来三到四年时间，并购20-30家医药制造企业。另一业界大款复星医药亦宣称，将通过并购的方式打造出一条涉足多个业务板块的医药产业链。复星医药遂先后收购莱士生物、美中互利、奥鸿药业、苏州奇天、桂林南药、广生药业等公司的股权。支持其疯狂并购的，是复星医药的资金实力，更是其对资源的强大整合能力。

从并购规模来看，迪康药业从平安创新资本及蓝光集团手中买来的蓝光和骏100%股权，创下了2014年并购金额之最，交易总价值达790451.87万元。另一项轰动行业的并购则来自西南药业收购奥瑞德100%股权，由于该并购案中涉及到西南药业背后太极系的国企改革，又与药企的转型密不可分，一时间成为坊间树立起的典范。

从细分领域角度来看，医疗器械领域的并购最为火热。华润系抛出的万东医疗被鱼



CFP图片

跃医疗接盘后，在二级市场的表现异常红火，实现了多个连续涨停。A股中另一医疗器械翘楚——楚天科技亦发布公告称，拟收购长春新华通制药设备有限公司100%股权。该公司是国内制药用水设备规模最大的专业制造公司，也是不锈钢制医药卫生级工艺压力容器制造规模最大、电化学表面处理能力最强的公司。

此外，并购动作较为活跃的药企还有爱尔眼科、誉衡药业、嘉事堂、千山药机等，这些公司皆有两次以上的并购行为。除了医药企业为自己的产业链加速布局之外，原本与该行业不相关的，如地产业科技公司相继跻身其中，例如，东软集团通过收购，向智慧医疗等新兴领域市场布局。

产业整合之需

在2014年至今发生的202起并购案例中，药企横向的品种拓展与纵向的产业链延伸大约平分秋色。半数药企表示并购的目的在于丰富品种数量、实现规模经济、增强协同效应；另有半数药企则表示并购的初衷缘于原材料价格波动，全产业链格局有利于自我保护，并压缩成本空间。

北京百思力营销策划有限公司总经理王恒分析称，随着药企感觉自己受到的约束越来越多，市场竞争越来越激烈，不得不考虑在现有的医药道路上，还有什么方向可以走。因此，药企或往上游发展，或往下游延伸，开始试水全产业链路径。早准备早应对早收获，在目前的大环境下，药企做出全产业链的调整

后，抗风险的能力将进一步加强，而国家对药企的拓展政策也比较宽松。

对全产业链模式较为热衷的当属中药行业。中成药的原料价格波动呈周期性，忽涨忽跌的成本让药企业绩如坐过山车。近几年，康美药业积极实施中药全产业链战略，并已初具规模，占据同业领先地位。公司已在云南、四川等地建立超过5万亩GAP和规范化种植基地，并在广东、北京、上海等地建立9个中药饮片生产基地，覆盖全国的生产布局基本完成。除了传统销售渠道外，公司还获得了国家直销业务牌照，成为第二家涉足直销的上市药企，并积极布局电商业务。公司还设立康美医院，收购整合国内多家公立医院，托管近百家医院药房。

除康美药业外，广药集团、复星医药亦早已瞄准全产业链格局。相比于这三者求大求全的整合模式，北大医药则选择在细分领域全力出击。公司2014年7月公告称，其与北大医学部、北大肿瘤医院、北大医疗产业基金和心安医疗签署合作协议，共同投资设立北大医疗肿瘤医院管理有限公司，开展肿瘤专科医疗服务。

此次协议的签署，标志着北大医药的肿瘤产业链从拥有抗肿瘤药研发、生产、销售、肿瘤诊疗设备及其整体解决方案的提供，进一步延伸至肿瘤专科医院等肿瘤治疗服务领域。

王恒认为，药企工作大体分为研发、生产、营销三大类。从研发来看，我国药企极少进行自主研发，而在如今史上最严审批

制度限制之下，研发也愈发困难。因此，药企必须对自己的研发道路进行“小核心大网络”拓展，即以企业的小研发部门为核心，与外界有药物研发能力的科研单位广泛合作；从生产来看，原材料价格不断上涨，但药品价格却没有应势而变，限制了企业的发展，因此企业在该环节也开始考虑向上游发展；从营销来看，药企要拓展产业链，主要是向城市高端医院和基层医院、农村高端医院和基层医院、药店及网上药店等方面延伸。

全产业链情结的危与机

“全产业链路径的目的，无外乎资金的回笼。药企若没有独家产品，销量不高，全产业链自然做不下去；反之，企业若能取得良好的销售成绩，资金不断回笼，才能再投入研发，形成良性循环，全产业链方可继续维持。同时，鉴于全产业链对资金的高要求，显然是中小企业所不具备的。”西安万隆制药股份有限公司副总经理洪军分析称。

目前，国内能做全产业链的企业，首先必须在主业具有比较大的优势，此后再进行其他环节的扩张时才会更加顺利。因此，全产业链通常只能是由大型企业立足于现有的具有核心竞争力的产品，长期规划，才有可能成功。相较而言，具有独家概念、原研专利品种的企业和中药企业，则比较适合全产业链的经营模式；而化药企业由于90%以上的产品都是仿制药，对产品的选择机会更小，若想布局全产业链则比较麻烦。

上海睿施企业管理咨询有限公司总经理方希明认为，一般的企业要进入全产业链几乎不可能，也没有必要。在全产业链的博弈中，只有极少数的具备资本、人才优势的企业才有可能处于制胜高地。对于如复星这样的资本密集型企业来说，即便其在制药行业中的资源并不多，但足够强大的资本能够支撑其向后延伸到原材料，向前延伸至医院，而国家政策对此亦持鼓励态度。

相比之下，一般的药企与其将资本赌在全产业链上，还不如将资金投入主业，在研发、渠道、推广等方面发力，这样所产生的效益显然比整合上游或者下游产业要好得多。

“鉴于目前的行业竞争状况，中药制药、化学制药和大型流通企业进行全产业链布局可能会更适合。”佐今明药业集团董事长王国生认为，因为中药材价格和化学原料药的波动性大，特别是多数化学原料药企业始终摆脱不了产能增加、价格下降、企业减产或退出、价格就上升，如此反复、持续波动的状态。这些企业进行产业链延伸能有效缓解波动，实现上下游协同增值，或在产业链上获得增值能力最大的环节，寻求新的利润增长点。

益生股份2014年业绩翻番

□本报记者 李香才

益生股份2月25日晚间发布2014年年度业绩快报，2014年实现营业收入84192.14万元，比上年同期增长67.42%；实现归属于上市公司股东的净利润2495.06万元，同比增长108.64%。实现每股收益0.09元。

对于业绩增长的原因，公司表示，2014年，随着H7N9流感事件的影响逐渐消退，公司主要产品父母代肉种雏鸡及商品代雏鸡的售价较上年同期上升；公司2014年收到的政府补助款较2013年同期大幅增加。

润和软件去年净利增43%

□本报记者 姚轩杰

润和软件2月25日晚间披露业绩快报，公司2014年营业收入7.33亿元，同比增长53.78%；归属于上市公司股东的净利润1.11亿元，同比增长43.47%；每股收益0.45元。业绩增长主要是公司坚持“国际化、专业化、高端化”的发展战略，加强市场开拓力度，在保持原有业务增长的同时积极拓展金融信息服务等新业务。

本报告期末，公司总资产为22.6亿元，较期初增长107.12%，报告期末归属于上市公司股东权益为14.6亿元，较期初增长104.91%，报告期末归属于上市公司股东的每股净资产5.13元，较期初增长10.56%。

模塑科技拓展健康产业

□本报记者 姚轩杰

模塑科技2月25日晚间公告称，拟以自有资金2000万元在江苏省无锡市设立全资子公司无锡名泽医疗投资管理有限公司。名泽医疗将主要投资新建或收购医疗机构、投资新建或收购养老及康复机构、投资移动医疗产业、投资生物科技产业等。

公司表示，随着人们对健康需求的日益提升，以及国家相关政策的变化，健康服务业发展空间巨大，公司借助此次投资，进一步延伸投资链条，丰富产业结构，不断拓展医疗服务资源，增强盈利能力与核心竞争力。不过，公司坦承，对该产业运作经验短缺，也缺乏专业人才和管理水平，存在投资风险。

光明、三元等入围农垦系统畜牧高产攻关名单

□本报记者 任明杰

农业部网站2月25日消息，今年农业部继续在农垦系统开展以奶牛和生猪为重点的畜牧高产攻关活动，并印发《2015年农垦系统畜牧高产攻关活动方案》。

根据方案，农垦系统将按照“强管理、促转型、提质量、抓联营”的方针，以奶牛、生猪养殖为重点，通过集成、展示、推广先进实用技术，继续深入开展畜牧高产攻关活动，加快提升规模化、集约化、标准化饲养水平，推进畜牧业发展方式加快转变。根据设定的任务目标，2015年，在全国23个垦区146个养殖场开展畜牧高产攻关活动，其中奶牛高产攻关单位87个、生猪高产攻关单位59个。

在农业部公布的2015年农垦系统畜牧高产攻关单位名单中，包括光明乳业旗下的上海市光明荷斯坦申星奶牛场、金山奶牛场，三元股份旗下的江苏省三元双宝乳业有限公司奶牛场等多家上市公司旗下奶牛场和猪场入围。

煤层气勘探开发行动计划发布

□本报记者 郭力方

国家能源局近日发布《煤层气勘探开发行动计划》，其中提出，到2020年，我国将新增煤层气探明地质储量1万亿立方米；煤层气（煤矿瓦斯）抽采量力争达到400亿立方米。相对于2014年的170亿立方米，未来5年，我国煤层气抽采量将增长1倍多。

《计划》提出，400亿立方米的抽采目标中，地面开发200亿立方米，基本全部利用；煤矿瓦斯抽采200亿立方米，利用率60%以上。到2020年，我国将建成3-4个煤层气产业化基地，重点煤矿区基本形成煤层气与煤矿瓦斯共采格局。

《计划》明确了今后一段时期我国煤层气（煤矿瓦斯）开发利用的重点任务。分区域分层次开展勘探，加快沁水盆地和鄂尔多斯盆地东缘勘探，推进新疆、云贵等地勘探，加强煤矿区资源综合勘查，形成规模探明储量；加快煤层气地面开发，建成沁水盆地和鄂尔多斯盆地东缘产业化基地，在准噶尔、鄂尔多斯等地建设一批示范工程，突破低煤阶、深部煤层等复杂地质条件煤层气开发，大幅提高煤层气产量；加强煤矿瓦斯规模化抽采，建设一批抽采利用规模化矿区和瓦斯治理示范矿井，全面推进瓦斯先抽后采、抽采达标；完善利用基础设施，根据资源分布和市场需求，统筹建设区域性输气管道，因地制宜建设一批压缩、液化站，推广低浓度瓦斯发电；强化技术创新，开展煤层气富集规律等基础理论研究，加快煤层气勘探开发关键技术研发，发布一批行业重要标准规范。

《计划》提出，将出台完善扶持政策，严格落实煤层气市场定价机制，研究提高煤层气开发财政补贴标准，制定低浓度瓦斯利用鼓励政策，督促天然气基础设施公平开放，鼓励社会资本参与勘探开发和基础设施建设。

楼市有望迎来“小阳春” 上市房企3月集中推盘入市

□本报记者 于萍

经历了年初两个月的季节性供应低迷后，楼市将迎来3月份的“小阳春”。据了解，多家房企拟在3月集中推盘入市。业内人士预计，3月楼市成交量有望释放，房企将以平价促销方式加快项目周转。

供应量有望增加

3月通常将迎来楼市“小阳春”，这被业内视为一季度重要的销售时点。目前多家房企计划在3月加快推盘入市。

根据亚豪机构统计，3月北京楼市预计将有30个项目入市，包括苏宁尊悦大厦、绿地中央广场国际公馆、盛德紫阙等8个纯新盘，以及首开熙悦尚郡、中冶德贤公馆、大苑海淀名著等在内的22个老项目后期。

“每年元旦、春节所在的1、2月份都是年底的供应低点，新的销售季一般都从3月开

始。”亚豪机构副总经理任启鑫认为，3月楼市将正式开启销售季。

从目前计划入市项目的定价来看，两极分化现象正逐渐明朗。统计显示，首开国风美唐项目报价32000元/平方米，与2014年的销售价格保持一致，而纯新盘苏宁尊悦大厦项目前报价为22000元/平方米，相比周边在售项目高出2000元左右。“中低端项目平价甚至低价推盘的主要原因是受到自住房的影响，主要是为了加快出售。”任启鑫分析。

据业内人士介绍，2013年至2014年北京市出让的45宗自住房用地当中，除22宗已在2014年入市外，其余32宗将在2015年陆续上市，预计提供35万套左右的自住型商品房，这一供应量接近2014年纯商品住宅成交量的一半水平，自住房巨大的潜在供应规模将对2015年商品住宅市场形成持续影响。

相比之下，豪宅项目定价则呈现持续走高的趋势。根据亚豪机构统计，3月预期入市的大

苑海淀名著2012年—2013年一期入市价格仅为32000元/平方米，但自2014年其周边的京投银泰琨御府项目以73000元/平方米的价格入市之后，也直接拉升了价格预期，3月开盘预计报价上涨至70000元/平方米。

房企加快周转

受到近几年住宅用地集中供应的影响，加快周转已经成为房企的共识。业内人士预计，此前成交的住宅用地将在未来一到两年内集中入市，楼市整体供应将较为活跃。

“大部分房企对2015年持谨慎态度，目前公布销售目标的企业都非常谨慎，因此3月份大部分城市的项目依然处于平价走量的促销状态。”中原地产分析师张大伟表示。

数据显示，不少披露2015年销售目标的大型房企均将销售额增幅制定在10%左右的水平。其中，绿地全年销售业绩目标2800亿元，较2014年增长16%；万达集团收入目标为

2740亿元，较2014年增长13%；恒大和龙湖地产的销售目标同比增幅则分别为14%和10%。

“经过2014年一整年的调整，各地楼市成交均大幅萎缩。对于一二线城市而言，在3月份市场传统旺季，成交量将会有一定幅度的释放。”张大伟认为，信贷政策的放宽有利于释放购买力，各地方的楼市政策也有望从其他方面松绑。

尽管年初是销售淡季，但房企在土地市场上的动作却并未放缓。从万科披露的数据看，公司虽然1月份销售额下滑约16%，但总共斩获了7宗地块，是2013年12月以来单月新增项目最多的一个月。

事实上，一线城市土地市场成交的火爆行情已经延续到2015年，仅北京在春节前的土地成交额已达到452.29亿元。“拿地节奏可以看出企业对市场的判断，预计未来一二线城市拿地竞争将更加剧烈。”张大伟直言。

工信部:钢铁电解铝行业下行压力大

□本报记者 刘兴龙

2月25日，工信部指出，2015年国内原材料需求总体有望保持稳定，预计2015年原材料工业增加值增速在8%左右，但行业增速会进一步放缓，钢铁、电解铝等面临较大困难，下行压力较大。

产能过剩和需求不足共存

工信部披露的数据显示，2014年原材料工业增加值增速8.3%，较2013年下降2个百分点，其中石化、钢铁、有色、建材行业增长分别为7.2%、7.2%、11.4%和9.6%。受益于铁矿石、煤炭价格大幅下降，2014年重点统计钢铁企业实现利润304亿元，增长40%，但销售利润率只由0.9%，仍处于工业行业最低水平。有色金属

形势下，以及受产能严重过剩等因素影响，行业增速会进一步放缓，钢铁、电解铝等面临较大困难，下行压力较大。

钢铁电解铝基本面不乐观

截至目前，已有14家钢铁类上市公司（不含特钢）发布了2014年业绩预告。整体来看，4家预增，3家预减，3家预计亏损，3家预计扭亏，1家预盈，业绩状况分布较为分散。不过，通过具体的预测数据分析，实现盈利的钢铁上市公司净利润预计介于3000万元—1亿元之间，对于业务体量较大的企业而言，盈利能力仍然难言乐观。

长江证券发布的报告指出，内需继续趋势性下行叠加下游去库存压力以及出口回归理性，预计2015年钢价均价跌幅将继续扩大，粗钢产量

会出现下滑，收入下降幅度明显；原料产能增速将继续快于钢铁，但边际贡献减弱，依靠产业链地位提升的盈利恢复弹性有限。该机构预计，2015年钢铁行业收入将重新成为影响盈利表现的主要因素，除非钢价因为需求受周期短期向上摆动影响或政府超预期的刺激政策而出现上涨，否则，2015年钢铁行业盈利缺乏继续向上改善的弹性，依旧会处于历史底部徘徊。

电解铝行业面临着相似的处境。华泰证券研究报告表示，未来一年，电解铝企业成本端将会经历两次重要变化。第一次变化是部分企业氧化铝的采购价格从较低的长协价转为较高的现货价格的冲击，对于挣扎在成本线上的企业来说将具有重大的影响。第二次变化是国内铝土矿库存持续下滑，库存水平越过安全保障期，导致现货价格的再次上行。

《计划》提出，将出台完善扶持政策，严格落实煤层气市场定价机制，研究提高煤层气开发财政补贴标准，制定低浓度瓦斯利用鼓励政策，督促天然气基础设施公平开放，鼓励社会资本参与勘探开发和基础设施建设。