行业集中度提升 推进企业国际化

中国药企跨境并购加速

本报记者 袁 勇

中国企业走出去

长期以来，医药行业是国际跨境并购的热点行业。近年来，中国医药行业发展迅速，跨境并购也逐渐成为中国医药企业发展的重要路径。

行业特点决定并购频繁

跨境并购投资服务平台易界发布的《2017前三季度跨境并购趋势报告》显示，在今年前三季度的中国企业跨境并购案例当中，医疗健康行业占据了13%，是仅次于制造业的第二大并购热点行业，共完成了32宗跨境并购案例，超过2016年同期的21宗，涉及金额47亿美元，超过2016年同期的37.8亿美元。

出现这一现象并非偶然。仅2016年，中国药企跨境并购案例数和涉及金额就已经打破了过往纪录。由此可见，跨境并购正逐渐成为越来越多中国医药企业的选择。

纵观全球并购市场，医药产业一直都是热点领域。有报道显示，瑞士著名医药公司罗氏制药的产品当中，超过80%来自于各种形式并购所形成的庞大产品线。在强生、辉瑞等大型国际医药公司发展壮大的过程中，并购也都发挥着重要的作用。

一位医药行业研究员对《经济日报》记者表示，医药行业的特点决定了其并购较为频繁的行业特征，“医药行业属于资金密集型和技术密集型行业，壁垒较高，监管很严，新药研发存在很大的不确定性，通过并购可以分散风险，加快项目推进”。

对于医药企业来说，新药研发耗时很长，有的创新药从立项到上市甚至需要超过十年时间。对发起并购的药企来说，选择并购具有研发实力的小型药企，可以迅速拓宽产品线，进入新领域。大型药企之间发生并购，则往往意味着发起并购的企业希望借助并购打破现有的市场格局。

监管也是医药行业并购频发的重要原因。以美国食品药品监督管理局(FDA)和中国国家食品药品监督管理总局为代表的各国监管机构，对药品的审评审批都极为严格，程序复杂，产品随时都面临着因为临床失败而难以通过审评审批的风险。每一款新药能够成功走向市场，都需要企业付出高额成本，担负巨大风险。因此，是否具有较强的成本和风险承担能力，也就成为药企能否平稳发展的重要因素。对小型药企来说，在产品研发过程的某一个阶段，接受大型药企并购，可以将利益最大化，风险最小化。

产业政策助推并购提速

近年来，中国医药企业跨境并购明显增多，除了行业特点因素外，国家的产业政策引导行业集中度提升也是其重要推动力。

由于国家的医药产业政策频繁出台，对医药行业监管力度日益加大，在医保控费、取消药品加成、“两票制”推行等前提下，整个医药行业开始进入优胜劣汰阶段。此外，近年来，环保政策频频加压，对药企的环保要求显著提升，一些难以达到环保要求的药企开始逐渐失去竞争力。行业整合加速，集中度提升，推动了国内医药企业并购加速。

艾美仕市场研究公司的分析报告显示，截至今年上半年，我国有3000多家制药企业，但是，仅前100名就贡献了60%以上的市场份额，剩下的2900多家企业瓜分不足40%的市场份额。由此可见，我国医药市场集中度越来越高。报告认为，按照现在的趋势，今后集中度提升会更加明显。

业内人士认为，这种趋势是医药行业市场化逐步完善的重要标志。在医药市场已经高度成熟的美国，行业集中度很高，催生了强生、辉瑞、默沙东、吉利德、艾伯维、安进、礼来等一大批市值很高的药企。如强生的市值已经超过3000亿美元，对比之下，在中国的上市药企中，市值最高的恒瑞医药仅约2000亿元人民币，差距明显。

在国内行业集中度迅速提升的形势下，一些医药企业试图通过推进企业国际化，嫁接国外先进技术，寻找新的市场，提升自身竞争力，因而跨国并购也就成为越来越多中国药企的选择。其中，复星医药在这方面步伐积极，做法极具代表性。

今年10月份，复星医药宣布，以71.42亿元人民币收购印度仿制药企业Gland Pharma74%股权的交易完成交割，完成了中国药企截至目前最大的一笔海外收购。谈及此次并购的意义时，复星医药董事长陈启宇说：“中国和印度在制药领域有很强的互补性。以复星医药和Gland Pharma为代表的中印药企资源嫁接将有利于推动中国药企在研发创新及仿制药出口等方面的国际化步伐。”

除了复星医药，上海医药、仙琚制药、三胞集团等药企都在今年完成了重要的跨境并购。多家企业都对外表示，跨境并购交易将有助于其推进药品制造业务的产业升级，加速企业国际化进程，提升企业竞争力。

跨境并购风险不容忽视

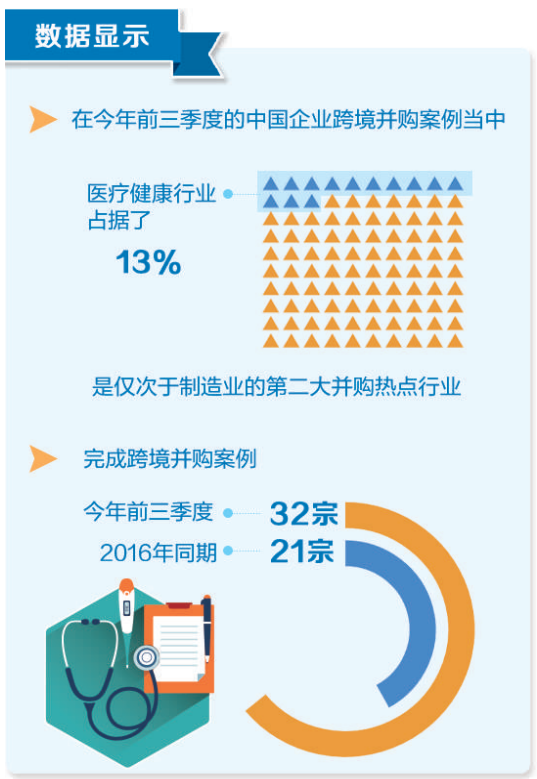
然而，并购并不意味着企业期待的产业升级和国际化进程就能很快顺利实现，要让并购发挥积极作用，企业需要面临许多的挑战。如果应对不利，很可能得不偿失。

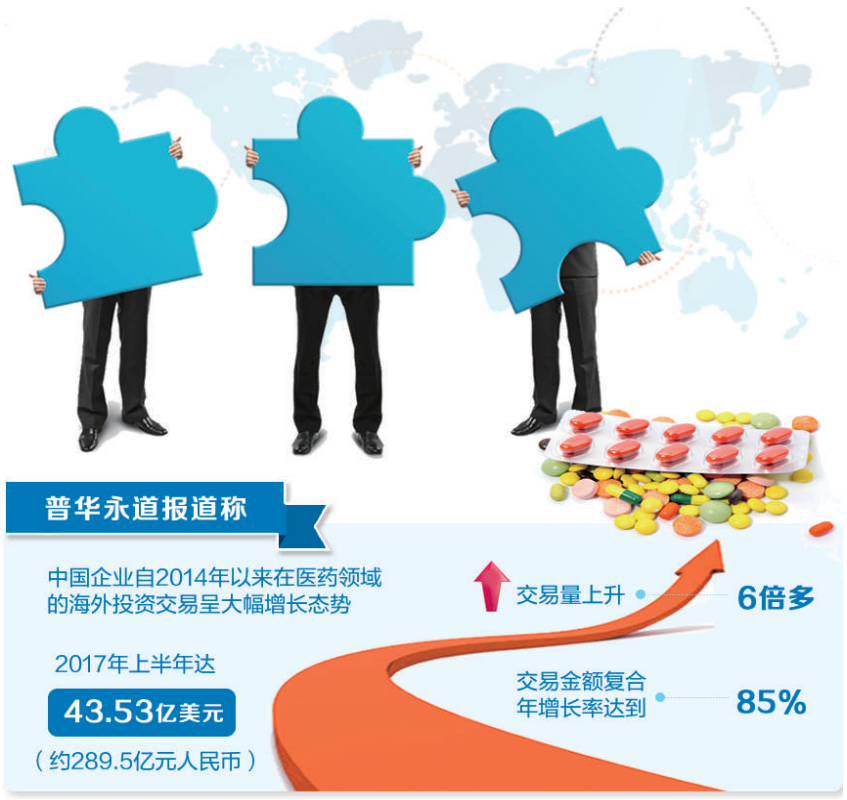
回顾医药领域的并购历史，并购效果不佳导致企业走向没落的案例比比皆是。阿斯利康、强生、默沙东等大型国际医药公司都遭遇过耗费巨资并购却未达预期的困境。最近一个案例是以色列医药公司梯瓦制药，在其耗资400多亿美元收购艾尔建仿制药业务的过程中，为规避审查风险而未能实现所有收购目标，最终还背负了巨额债务，该公司今年第二季度业绩未达预期，股价更是一度严重下滑。

同样的风险也存在于中国药企的跨境并购当中。“走出去”智库的一份研究报告提出了中国企业海外并购过程中可能存在的诸多问题：“一是部分企业存在盲目性，对于在境外并购的目的性和必要性等基础工作研判不足，急于做大做强，还有一些跟风炫耀的非理性因素驱动；二是少数企业境外并购面临着高债务财务风险；三是中国企业在海外并购时遇到国外安全审查的干扰，屡屡被否决，增加了企业并购的风险和不确定性。”

在医药行业领域一些过往的并购案例中，更不乏药企对并购对象产品认识不清、价值估计过高的情况，最终的结果是药企付出了高额代价，但产品却未能获得市场的广泛认可。

除此之外，药企还应对业务整合的难度做好充分的准备。“以管理方式的差异为例，中国管理团队的管理方式往往与国外企业的管理方式有很大不同。在并购完成后，如何做到管理方式上的顺利融合对并购效果至关重要。”相关研究认为，在过往的一些成功并购案例当中，被并购企业的原管理层或者由当地团队组成的新管理层往往发挥着重要作用，因为他们更熟悉本地的文化和法律。





普华永道发布报告称

中国民营企业主导海外医药并购市场

本报讯 记者钱箐旎报道：“一带一路”倡议促进了中国企业积极开拓海外医疗市场。在政治互信、经济融合、文化包容的前提下，将继续发挥相关国家的相对优势，为优质企业深耕医疗市场细分领域、实现战略布局创造机遇。这一观点来自普华永道最新发布的《“一带一路”背景下的大健康产业投资白皮书》（以下称《白皮书》）。

《白皮书》指出，中国企业自2014年以来在医药领域的海外投资交易呈大幅增长态势，2017年上半年达43.53亿美元（约289.5亿元人民币），交易量上升6倍多，交易金额复合年增长率达到85%。近3年来，民营企业主导海外医药并购市场，交易总额达到国有企业的21倍。

普华永道中国医疗行业咨询服务合伙人邢立萍表示：“近年来国内并购交易市场火热，导致优质标的数量减少且估值升高，国内企业纷纷将目光转向海外，寻求估值合理的收购标的。民营企业的活跃与我国政府大力鼓励社会办医，促使民营企业在医疗健康市场中扮演日益重要的角色。”

普华永道中国企业融资与并购部主管合伙人、普华永道“一带一路”业务主管合伙人黄耀和分析认为，不同市场在文化、习俗以及价值观方面差异较大，投资者需要重视跨文化风险，妥善解决可能产生的劳动关系和管理问题。受政策环境利好影响，国内企业出境开展医药领域投资交易的势头预计将持续强劲。

此外，随着“一带一路”建设的持续推进，也将有更多海外投资者来华投资医药领域，尤其是促进国内养老事业的发展。

在有家的地方圆更大的梦

——记中央媒体“走基层·侨乡行”广东采风活动

本报记者 朱 琳

作为连接中国与住在国的桥梁和纽带，广大华侨华人成为推动各国和世界经济发展的重要力量，也是促进中国与世界交流融合的重要纽带。日前，由国务院侨办组织的第七期中央媒体“走基层·侨乡行”采访团一行走进广东侨乡，参观侨商企业，感受侨乡文化。

留住根 守住魂

当记者走进江门五邑华侨华人博物馆，“根在五邑”4个大字便赫然呈现眼前。馆内展览以时间为线，以“金山寻梦”“海外创业”“碧血丹心”“侨乡崛起”“侨乡新篇”和“华人之光”为主题，全面展现五邑籍华侨华人在海外的艰辛创业及回报家乡的感人历程。

在博物馆中，陈列着被称为镇馆之宝的馆藏。据博物馆负责人介绍，这些是当年以卖瓜子谋生的小贩郑潮炯曾穿过的一套中山装和一个布袋。已经发黄的布袋上写有“远走天涯、为国效劳”字样，它们如同历史的亲历者，向前来参观的人们讲述着当年华侨华人桑梓情怀。

据统计，江门五邑旅居海外的华侨、华人和港澳台同胞达300万多人，遍布全世界五大洲100多个国家和地区。五邑大学广东侨乡文化研究中心教授张国雄说：“作为跨国跨文化的移民群体，江门五邑华侨华人行走在中外文化碰撞的历史长河，承载着中华民族传统的烙印。今天，保护侨乡文化，就是留住中华的‘根’，也是守住文化的‘魂’。”

心系老家 建设大家

雷子钦是台山人，1962年出生于当地一个贫穷的农村家庭。1989年移居香港，1991年移民澳大利亚，同年于香港成立公司，并回家乡台山投资创办了一家有色金属制品公司。30年前的一台50公斤坩埚炉熔铸有色金属起步的小作坊，如今已发展成为中国最大的铝型材出口商之一。

现任台山市金桥铝型材厂有限公司的雷活铮是雷子钦的儿子。父亲去世后，子承父业，雷活铮毅然选择回到台山发展。“虽然在国外长大，但从小父母亲就传递给我一种‘根文化’，在家必须讲台山话，生活上也都讲究家乡的习俗。”

得益于国内手机品牌的迅猛发展，今天的金桥铝材集团将业务拓展到为诸多国产手机品牌制造铝制外壳。雷活铮透露，今年铝制品销量逾8万吨，增幅近20%。公司现在另一主营业务是为高铁提供车厢铝制品，“一带一路”高铁建设的巨大需求为公司提供了更多商机。

在以粤港澳大湾区建设、粤港澳合作、泛珠三角区域合作等为重点，全面推进内地同香港、澳门互利合作的大背景下，如同金桥集团这样的侨资企业，在回馈家乡的同时，正在主动对接国家发展战略，以求更大作为。

借助平台 圆梦理想

方方从英国剑桥大学博士毕业后带着技术回国，经过多方考察，她最终选择把公司落户在广州增城“侨梦苑”。

成立于2015年的广州增城“侨梦苑”，是由国务院侨务办公室和广州市政府共同打造的侨商产业聚集区，为海外高层次人才归国创业发展提供项目对接、签约落地、创业培训、政策支持、人才支援、市场开拓、融资保障等全链条服务。负责人介绍说，目前，已入驻增城“侨梦苑”的17个高层次华侨华人项目，全部建成投产后预计可实现产销额850亿元人民币，税收44亿元人民币。

方方创办的广东金鉴检测科技有限公司进驻“侨梦苑”以来，已从3年前的小团队成长为材料高端表征及分析检测领域的国家级高新技术企业。“我们没有销售人员，我们通过微信公众号每周出一篇原创案例分析文章，直击产业痛点，吸引了大量行业读者，很多业务也因此主动找上门来。”

政府的政策支持、良好的工作环境、周到并且专业的商务服务让回国创业的方方感到心里特别踏实。“办公场地最高8年免租金、员工购房优惠、享受广州落户的人才绿卡政策，以及给我们提供全方位的创业配图扶持资金，免去了很多跟我一样想在国内干番事业的年轻人的后顾之忧。”方方告诉记者，她还当选了广州增城人大代表，为更好地吸引高层次人才回国创新创业向政府提出建议。“国家为我们提供了这么优质的平台，我希望那些像我一样怀揣梦想的海外学子，有更多人回来。”方方说，“我期待着与‘侨梦苑’共同成长。”

“一带一路”在行动

贵州—东盟产业园开园

六盘水打造开放示范园区

本报记者 吴秉泽 王新伟

位于贵州省六盘水市红果经济开发区的贵州—东盟产业园日前正式开园，该园分东盟商品展示区、贵州特色商品展示区、合作洽谈区、电商孵化区、旅行社服务区5个功能区，是东盟国家在贵州的一个重要展示窗口。六盘水市负责人表示，将努力把贵州—东盟产业园建成贵州扩大对内对外开放和区域经济合作的示范园区。

六盘水市地处川滇黔桂接合部，素有“四省立交桥”之称，在“一带一路”和长江经济带规划中，该市是66个区域流通节点城市和196个公路交通枢纽城市之一，是中国内陆通往东盟地区的重要通道。

近年来，六盘水市发挥交通区域优势，主动融入“一带一路”建设，加强与东盟国家间的交流合作。去年以来，六盘水市依托地缘相近、产业互补性强、合作对接点多的优势，与东盟国家连续两次举办国际合作论坛，在山地旅游、装备制造、现代农业等方面达成了一系列合作意向，有力推动了两地之间的交流合作。

据了解，近年先后有泰国、菲律宾、马来西亚、新加坡、缅甸、老挝等东盟国家的团队到六盘水考察；同时，六盘水也积极“走出去”，到东盟国家推介自己的文化旅游资源和产业项目。从去年至今，该市与东盟国家频繁交流互动，双方在农特产品贸易、农业和旅游业开发、城市综合体建设等领域开展了深入交流。

另一方面，六盘水持续深化“放管服”改革，为落地的东盟国家项目提供一站式和“保姆式”服务，拓展了与东盟国家的合作广度与深度。截至目前，该市已与越南TK传播经营有限责任公司、印尼普瑞玛家电销售公司、昆明东盟国际贸易投资促进会、香港寰亚资源管理有限公司等企业签订了战略合作协议。

山地旅游是六盘水和东盟国家下一步合作的重点，双方将打造资源共享新纽带，搭建景区合作新平台，并建立旅游合作新机制。据了解，六盘水和东盟国家将在互为旅游目的地建设、互推精品线路、互送客源、旅游推介等方面加强交流合作，推动两地旅游资源共享；同时促进双向投资，建立长效机制，对项目建设、谈判合作等方面的事宜定期交流磋商，力争取得质量的合作成果。六盘水市投资促进局副局长吴勇表示：“六盘水与东盟国家有着良好的双边合作关系，人员互访频繁，双边合作项目正陆续取得成效，合作前景广阔。”

根据规划，六盘水市还将引进东盟物流企业，推动连接珠三角、北部湾的南向物流主通道和连接云南通向东盟自由贸易区的西向物流主通道建设，为东盟和六盘水的商贸往来建立一个安全、绿色、畅通的中转集散地。

积极开拓业务范围

柳工抢抓“一带一路”机遇

本报讯 记者童政、通讯员朱柳蓉报道：日前，广西柳工机械股份有限公司举行“2017年全球经销商年会”。会上正式启动“深入践行‘一带一路’倡议暨60周年全球行”活动，从中国出发，联动全球海外子公司深入参与“一带一路”建设。

据悉，柳工的业务目前已在“一带一路”相关国家中覆盖了58个，海外收入比重占公司总收入超30%。“柳工是‘一带一路’建设的探索者、先行者和坚定不移的执行者。”柳工集团董事长曾光安说，柳工在“一带一路”建设中的发展具有广阔前景。

2007年，柳工在印度建立了其海外第一个生产基地及研发中心。经过十年的发展，柳工印度公司已经成为当地受人尊敬的企业。2012年，柳工通过收购波兰Huta Stalowa Wola民用工程机械事业部及锐斯塔(Dressta)品牌，迅速进入欧洲市场，并建立起一个强大的经销商网络。2017年，柳工巴西工厂投入量产。同年9月份，柳工欧洲新总部以及与波兰国家研发中心合作的柳工欧洲研发中心在波兰华沙同时开业，并宣布进一步扩大柳工锐斯塔工厂产能，增加锐斯塔推土机和吊管机的产能并投产柳工装载机和挖掘机供应欧洲市场。此外，欧洲配件中心也从荷兰转移到波兰，进一步加速配件的周转率。这些举措都进一步保证了欧洲以及“一带一路”相关国家的用户在使用柳工及锐斯塔设备施工建设时，都能享受到及时有效的售后服务，保证设备时刻处于最佳工作状态。

柳工设备过硬的性能已经在相关国家工程项目中得到了验证，并广泛地应用于土耳其第三大桥和国家电网建设、以色列Ashdod港口、特拉维夫轻轨建设、中缅油气管道铺设、中老铁路项目、巴基斯坦PMK高速公路建设等项目中。柳工在“一带一路”建设中的可持续运营能力，使得柳工加速成为世界级装备制造业华丽的“中国名片”。

在新时代背景下，柳工提出了“一带一路”建设愿景：以公司全新战略为依托，继续加强在“一带一路”相关国家的深度营销和服务渠道网络布局，提升渠道综合能力，为客户提供更全面的产品解决方案和售后市场服务；利用国家土石方机械工程技术研究中心、全球研发体系协同和海外制造基地为客户提供最优质的施工设备、服务和全面解决方案。深度参与“一带一路”建设，柳工正成为全球工程机械行业领先企业。

本版编辑 李红光