

36亿元 拜耳收购滇虹药业 外资看重的究竟是什么

文·本报记者 刘垠

近日,德国制药巨头拜耳公司以36亿元人民币收购滇虹药业。这是继2009年,中美史克和天津达仁堂联姻涉足中成药销售领域后,外资再次并购中国中药企业。

外资并购 暗藏哪些玄机

距离双方对外宣布收购意向8个月后,拜耳最终完成了对滇虹药业的收购。

近日,拜耳公司宣布以36亿元人民币的价格,完成了对滇虹药业集团公司所有股份的收购,将获得滇虹药业在昆明、上海和成都的四个生产基地和一个研发中心。

拜耳方面表示,该收购案加强了保健消费品业务的发展,有助于拜耳医药保健在关键增长国家的非处方药领域进入领先地位。

事实上,外资企业涉足中国中药企业收购并不新鲜。2004年5月,美国东方生物技术以720万美元收购了以生产中成药为主的黑龙江松花江药业100%的股权。2005年3月,美国日晖集团对华良药业投资1500万美元,专门开发吉林长白山“北药”资源。2009年7月,中美史克与天津中新药业旗下的达仁堂中药厂开展合作,涉足中成药销售领域……

外资并购国内中药企业的背后,释放出什么信号? “中药在中国的市场所占比重较大,德国拜

耳,达到85%以上。业界人士推断,这可能是拜耳“相中”滇虹的关键因素。

大手笔高溢价收购,从资源到流通的整体并购,成为耐人寻味的关键词。滇虹药业究竟凭借什么吸引拜耳? 外资频频并购中药企业背后是否另藏玄机? 这些疑问成为业界关注的焦点。

总部位于云南昆明的滇虹药业,主要生产皮肤科非处方药物和用以治疗各类妇科疾病,传统中草药产品,2013年销售额为1.23亿欧元,公司业务覆盖研发、生产、营销等领域。作为国家知识产权试点企业,滇虹药业目前拥有授权专利196件,申请量一直保持明显增幅,专利技术实施率高达85%以上。

“挑战必然随之而来,比如我们的中医药从原材料种植到生产加工的一系列链条中,并未形成公认的现代化标准体系,如何将传统中医药产业做大做强值得深思。”李中华说,政府要引导企业提升核心竞争力,并在中药现代临床的评价上做文章。中药企业要有竞争和危机意识,注重知识产权保护。通过政府和市场的双重导向作用,倒逼中医药企业形成规模、转型升级。

入主滇虹 高溢价收购为哪般

此前,拜耳曾收购原东盛集团旗下的感冒药“白加黑”,而收购滇虹药业是拜耳迄今为止布局中国市场的最大一笔收购。业内曾根据滇虹药业2013年近10亿元销售业绩,预期估值约为15亿元。36亿元收购价,出乎业界预料。

为何拜耳会以高溢价收购滇虹药业? 不少人将其解读为,是拜耳进军中国中药市场的跳板。业界人士认为,这与滇虹近年来在非处方药以及中草药领域的发展和积累有关。

中国非处方药协会排名显示,滇虹药业为非处方药企业前10强企业,主打产品包括“康王发用洗剂”“皮康王”等。值得关注的是,全国第三次中药资源普查统计显示,云南有中药资源6559种,中药资源总数和药用植物种数分别占

全国的51.4%、55.4%,为全国之最。

“拜耳收购滇虹药业,是从资源到流通渠道的整体收购。既获得了滇虹药业在云南的植物资源,也获得了非处方药的流通渠道。”长期关注生物医药发展的李中华一语道破关键,拜耳更看重的,是滇虹药业的无形资产,如拥有的中药专利、中药批文以及政府支持,这些都是外资企业难以直接获取的。

总部位于云南昆明的滇虹药业,主要生产皮肤科非处方药物和用以治疗各类妇科疾病,传统中草药产品,2013年销售额为1.23亿欧元,公司业务覆盖研发、生产、营销等领域。除了在中国开展业务,滇虹药业的产品还在厄立特里亚、越南、缅甸和柬埔寨等其他国家销售。



总部位于云南昆明的滇虹药业,主要生产皮肤科非处方药物和用以治疗各类妇科疾病,传统中草药产品,2013年销售额为1.23亿欧元,公司业务覆盖研发、生产、营销等领域。

拜耳收购滇虹药业,是从资源到流通渠道的整体收购。既获得了滇虹药业在云南的植物资源,也获得了非处方药的流通渠道。

布局谋篇 拜耳进军中药市场

虽然拜耳方面一再表示,收购中国本土企业滇虹制药,与德国拜耳进军中国医药市场或者中国医药研发完全无关。但不少人仍将拜耳收购滇虹药业,看作是进军中国中药市场的一个讯号。

“通过滇虹药业早已搭建的研发、生产、销售平台,成为拜耳进军中国中药市场的‘桥头堡’。”李中华直言,在本土收购有一定品牌价值和特色产品的医药企业,无疑是快速进入中草药领域的捷径,并且可以弥补在其他品种领域的不足。

也有人认为,拜耳收购滇虹药业是否就意味着进军中国中药市场,目前不好下定论。从滇虹药业的专利布局看,中药专利申请占其专利申请总数的比例还很低,拜耳借滇虹药业的中药专利,短期内进军中国中药市场的可能性不是特别大。

拜耳高层早前表示,未来将把滇虹药业在中药领域的专长与去年收购的德国中草药制造商Steigerwald公司结合起来,进一步拓展中药的应用,让中药走向全球。

反观滇虹药业,近年来主营产品结构变化不大,拳头产品为家喻户晓的康王系列,其他药品市场竞争力较低。

在李中华看来,滇虹药业广受欢迎的产品线和其与拜耳互补的品牌优势,此项收购能使拜耳快速进入到中国非处方药领域的皮肤科品类之中,而对竞争力较低的产品,拜耳会借助德国的研发、技术和优势产品将其整合。

据中康资讯数据预测,2014年中国非处方药市场规模为1980亿元,将比2013年同期增长11.1%。同时,今年国内药品市场规模增长速度在16%,如果按照年均增长15%来计算,5年之后,我国药品销售将接近全球药品市场的40%。

拜耳收购滇虹药业,是从资源到流通渠道的整体收购。既获得了滇虹药业在云南的植物资源,也获得了非处方药的流通渠道。长期关注生物医药发展的李中华一语道破关键,拜耳更看重的是滇虹药业的无形资产,如拥有的中药专利、中药批文以及政府支持,这些都是外资企业难以直接获取的。

拜耳集团董事长Marjin Dekers曾表示,收购将使德国拜耳集团作为外资企业获得在中国非处方药市场的领先地位,目前中成药占中国自用非处方药物近50%的市场份额,这有助于拜耳进一步扩大在华市场份额。

不可否认的是,通过并购,拜耳将获得滇虹药业的26件中药相关专利,这将为中国中药领域的专利布局中奠定基础。

“一旦德国拜耳在中药的研发和营销上完成整体布局,中药企业或将直接面临一个强大的竞争对手。”北大纵横管理咨询集团高级医药合伙人史立臣提醒说,未来的德国拜耳或将发展为凭借中西药两条腿走路的药企,届时,中药企业更难以与之抗衡。

“拜耳和滇虹的联姻,是经过理性思考和双方博弈后的结果。收购与被收购只是合作的一种形式,我们要清醒地看到拜耳入主会带来什么变化,无论是风险还是机会。”李中华乐观地认为,这种改变的表现方式之一,是为中草药医药保健产品的标准化研究,以及市场推广中提供一些新的助力,唤醒国内中药企业的危机意识,积极主动地参与竞争。

现实的情况是,我国中药产业拥有丰富的资源优势,但知识产权保护意识不强,中药企业在专利申请和运用上不够重视,研发创新能力较弱……

“既然不能阻挡外资频频并购的脚步,那么,本土企业就要苦练内功,重新审视知识产权的保护,借用现代科研的创新让中药走出去。”李中华称,目前来看,非处方药市场品种很多,竞争比较充分,外资企业并购并不会形成垄断,也不会扰乱国内现有的医药营销秩序。



技术市场专论

技术市场在“新三板”扩容形势下应发挥更大的作用

文·余友党

2013年12月14日,国务院发布《关于全国中小企业股份转让系统有关问题的决定》,“新三板”扩容正式启动。2014年1月24日,“新三板”举行集体挂牌仪式,当日共有来自全国的266家公司正式挂牌。

通过公开的信息,结合笔者调查研究和亲身参与的一家挂牌企业分析,“新三板”扩容后对企业上市要求除基本条件外,以下特征非常明显:

高新技术企业特征非常明显:尽管“新三板”的扩容后,摘掉了所在企业必须是高新区的“帽子”,但并不意味着开闸放水,其对企业的高新技术特征要求还是十分明显。在2014年1月24日首批挂牌的266家企业中,有近70%以上的企业所属领域为《国家重点支持的高新技术领域》或《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南(2011年度)》。

人才机制至关重要:尽管各种资本市场对企业管理团队非常重视,相比之下,“新三板”不仅对管理团队非常重视,同时其对企业整个团队素质、人才引进制度、激励机制等非常关注,其重点体现在管理团队是否具备经营管理企业的能力、技术梯队是否掌握了行业核心技术、财务主管是否具有丰富的投融资经验、普通职工是否具有强烈的企业责任感等。

具有高质量高价值的知识产权:“新三板”对知识产权非常重视;其在我们通常所述掌握的核心技术的基础上,更加重视企业所具有的高质量高价值的知识产权,这种知识产权必须是市场容量大,市场前景广阔,保护力度好的知识产权。

目前我国的技术市场正处于井喷发展阶段,但相对于其他要素市场和国际发达国家技术市场

而言,我国的技术市场还相对薄弱。目前“新三板”仍然是以券商、会计师事务所、律师事务所来主导,承担相应的上市服务,但事实上“新三板”对技术市场还是有许多的需求的。笔者认为重点需求体现在:

知识产权服务:其重点包括对现有知识产权、专利转移、专利提升等服务。目前很多准上市企业为高校、科研院所教授创办,或因成立时间短,他们的很多专利权属于股东个人,因此急需技术市场帮助其实现知识产权战略分析、专利评估、专利转移(转让),以及对现有专利的进一步分析与提升。如笔者服务的一家已经挂牌的企业,其核心的发明专利技术原来就属于董事长个人,在上市过程中笔者不仅为其进行了专利无形资产评估,专利著录权变更,同时还通过对其现有专利进行了分析,进一步申请了3项发明专利。

企业高新化流程服务:尽管“新三板”对是否是高新技术企业没有明确的要求,但作为高新技术企业的一块“敲门砖”——高新技术企业认定在“新三板”上市过程中显得十分重要。因此急需技术市场为其提供相应的科技咨询服务,该服务不仅包括高新技术企业认定、项目申报等初级服务,更重要的是需求科技战略规划、科技项目管理等理念、系统化、切实化的高新化流程服务。

人才服务:人才是“新三板”上市的关键。鉴于我国中小企业现状,“新三板”上市急需技术市场为其提供人才猎头服务,如职业经理人、技术专家和财务专家。

可持续发展的技术转移服务:对很多具有远见的准上市企业而言,其对行业内的高端且容

易实现产业化的技术需求十分敏感,因此迫切需要技术市场为其提供量体裁衣的技术转移服务,以便企业上市后退速进行融资。

做市商的推介:因“新三板”属于场外交易,其股份流动性还存在一定的局限性,因此,上市企业对做市商需求十分迫切,这为技术市场的发展提供更多、更高的发展需求和要求。

跨领域的技术成果需求:基于上市企业上市后将实现业务扩展,甚至还将带来迅猛发展的态势,“新三板”上市后,企业对本行业又跨其现有经营领域的技术成果必然是求之若渴,因此同样需要技术市场来满足其扩张的“胃口”。

创新能力建设:通常“新三板”上市后,企业必将转板创业板或主板市场,因此,企业必将重视创新能力建设,很显然这需要我们技术市场的科技服务。

如果说“新三板”市场的定位是上市资源的孵化器和蓄水池,那么结合现代技术市场发展特征,“新三板”市场的扩容一定是技术市场的加速器,其必将进一步助推技术市场的业务发展。

在“新三板”扩容形势下,技术市场应积极参与、融入“新三板”市场,应与券商、会计师事务所、律师事务所一起四分“新三板”服务市场。

科技金融服务:科技金融是技术市场中的香饽饽,企业应充分发挥此优势积极参与“新三板”市场,“新三板”终极目标是实现技术价值效益最大化;技术市场终极目标是实现技术价值效益最大化;两者的交集是效益最大化。基于此,技术市场应立足根本,充分发挥所掌握的天使投资、创投、基金等资源,为企业提供前瞻性的科技金融服

务——上市前股改、增资等补充“第一桶金”,继而发挥与券商、做市商的资源优势“放大第一桶金”。

技术转移服务:技术市场是高新技术的集散地,同时拥有专业技术经纪人的优势。因此,技术市场应充分发挥技术市场中的成果优势,并技术经纪人积极主动地在“新三板”市场上做好“专、深”的技术转移服务。专是指针对某一企业领域,成立专业的服务团队,提供“一事一专”的服务。深是指充分发挥技术市场中的高、精、研院所技术和专家的优势,不仅仅停留在某一现有技术的转移,更应该深度挖掘该技术潜在价值,为之提供深度的技术提升、技术再开发等服务。

以经济学理论和市场规律来推断,如技术市场成立专门的为“新三板”上市企业服务机构,我想,其技术转移的工作效率、技术交易的质量和直接创造的经济效率,肯定会比传统的技术转移来得快。

人才服务:毋宁置疑,技术市场通过技术合同登记,积累了丰富的科技人才资源优势,同时结合越来越多的人才猎头公司的加入,技术市场完全可以创新科技人才+猎头公司的经营模式,源源不断地为“新三板”市场提供高端的人才服务业务。

由此,技术市场应该加大技术猎头型技术经纪人的培训,以起到加快服务“新三板”市场的效应。

不断创新服务模式:创新是提高技术市场服务“新三板”市场的有效途径,我们技术市场不妨在服务理念、经营模式上进行大胆的创新。其途径包括:中介机构成立战略联盟,成立行业协会、成立技术银行等等。

(作者单位系青岛科发经济顾问有限公司)

我有技术

高性能电缆沥青产品开发应用

所属领域:新材料

单位名称:中海油(青岛)重质油加工工程技术研究中心有限公司

成果简介:该项目为满足市场对电缆沥青的需求,以中海油原油资源为原料,采用氧化与改性技术,对高性能电缆沥青的制备工艺进行了研究,研发出了高压和海底电缆用特种沥青,提高了低高温性能,能够确保在高压及海底电缆中的安全应用。成果创新性表现在:采用氧化改性的工艺方式,生产了高压和海底电缆用的特种沥青,生产方式灵活可靠;采用中海油原油为原料进行了高性能电缆沥青的研制,得到了相关配方及工艺参数。

成果独占性:本项高性能电缆沥青的开发应用项目,制备的电缆沥青的软化点在85-100之间,25℃针入度在50以上,-10℃冷弯合格,闪点大于260℃,在较高的针入度的情况下保证原要求的高软化点,并且低温性能要求更为苛刻,确保其在高压及海底电缆等中的安全应用。由于其较高性能,其制备技术具有极高的难度,难以获取或复制。

市场分析:在电缆沥青的市场需求方面,目前中大型电缆沥青企业使用量在1000-1200吨/年,国内年市场需求量约在2-3万吨。其中电缆沥青作为一种特种沥青产品,其供应商多为中小规模民营企业,科技研发能力弱,产品质量良莠不齐。成果持有方已与中天科技海缆有限公司、东方电缆公司及沈阳古河电缆有限公司等达成销售意向,初步预计销售可达4000吨/年左右,在后期市场开拓中,随着中海油青岛研究中心电缆沥青的品牌成熟及推广,销售量会稳步增加。

拟采取的转化方式:技术转让

推荐单位:青岛市科学技术局

集成粪便综合处理系统

所属领域:节能环保

成果简介:集成粪便综合处理系统(IMUS)是黑龙江省科学院引进的国际科技合作项目,成果来源于科技部国际科技合作项目。

该项目是由加拿大阿尔伯特省研究院开发的工业化封闭式沼气、发电系统,主要应用于大中型畜禽养殖场处理畜禽粪便,它采用高温厌氧消化技术,使畜禽粪便通过高温厌氧发酵过程转化为沼气能源用来发电或经过处理供周边农户使用,同时,产生的沼液、沼渣作为无病原体的生物肥料进行市场化,形成了一个自然环境下的循环经济链。该成果在总体上已达到国际先进水平。

项目主要包含粪便预处理系统、进料系统、高温厌氧发酵系统(1000m³)、固液分离系统、沼气发电系统、沼液沼渣处理系统、发电机余热回收系统、火炬安全系统及自动控制系统等,该成果年处理牛粪1.1万吨,年发电量82万度(按10个月计),年生产有机肥1.6万吨,减排二氧化碳当量1万余吨。

市场前景及投资分析:如按年处理畜禽粪便5000吨计算:反应器建造规模500立方米,成本投入约500万元左右,其中建筑工程130万元左右,购置设备(包括非标设备)370万元左右。项目运行后可减少畜禽粪便对环境污染,产出沼气清洁能源,符合国家鼓励发展清洁能源的方针政策,满足国家治理环境的大势所趋,具有广阔的市场前景。

推荐单位:黑龙江省科学院

茶油酶法制取及茶皂素回收技术

所属领域:生物

单位名称:中国林业科学研究院亚热带林业研究所

成果简介:采用碱性蛋白酶酶催化技术,以及水相茶皂素回收技术,使茶油提纯率达90%以上,并通过乙醇破乳技术,使乳化油的回收率超过88%,总清油提取率达95%以上。油的酸价、过氧化值、色值等指标显著低于压榨油,由GB 11765要求,所含的VE、植物甾醇、角鲨烯、多酚等活性成分高于精炼油酶解液中茶皂素回收率达到66%,经纯化处理后纯度达到66%。

成果独占性:近年来有关油茶籽水酶法制油技术的研究报道也逐渐增多,但基本上都是实验室研究。尤其是油茶籽所含较高含量的皂素,易出现乳花,影响清油得率,基本上都停留在小试阶段。该技术解决了从原料粉碎、水解酶选择、反应条件优化、破乳到制油废液中回收茶皂素的系列化技术,并首先建立了具有生产规模的工业化生产线,进行了试生产,将茶油酶法制取技术向前推进了重要的一步。

市场分析:该项目在中国林科院亚林所建立了酶法制油及副产品(茶皂素)精制小试线1条,建立了技术工艺。在福建乾龙生物工程公司建立茶油酶法制取及茶皂素精制中试生产线1条,规模年产茶油300吨,茶皂素15吨。

由于该成果所开发的产品比传统加工的产品质量高,综合利用水平高,在高端市场有较强的竞争力。

拟采取的转化方式:合作研发

推荐单位:国家林业局科学技术司

高效冷粕器

所属领域:高端装备制造

单位名称:无锡中粮工程科技有限公司

成果简介:该成果获得实用新型发明专利“冷粕器”,并在多家油脂加工企业成功应用,市场反应良好。油料加工饼粕(豆粕、菜籽粕等)质量与仓储温度息息相关,一般要求温度在40℃左右,仓储温度过高会导致饼粕结块、发红、异味等变质现象;饼粕仓储前必须进行冷却处理。高效冷粕器由机架、冷却部件、传动部件、进料斗、出料斗、引风网等组成。关键部件冷却筛板采用交叉排列的条形筛孔;进风方式为水平方向每层同时进风;粕通过转动刮杆带动通过每次冷却筛板,有效降低粕温度。单机设备可实现200t/d-700t/d处理量,满足不同用户需求。

成果独占性:该成果对冷粕器的筛板筛孔形状、大小、排布方式以及筛板面积进行了深度优化,同时对传动机构的传动轴、转动链轮、链条、刮杆部件进行结构优化,从而使处理量与转动达到最优配置,在技术复制或获取上有一定难度。

市场分析:目前国内市场上粕冷却设备主要有DTDC型蒸脱机、履带式粕冷却器、风输送设备、水冷式冷却器等。DTDC型蒸脱机具有集脱溶、干燥、冷却于一体,占地面积小的优点,但是动力消耗大,一般用于大型浸出油厂;履带式粕冷却器具有设备运行稳定,料层较薄,冷却效果好的特点,但缺点是占地面积大,附属设备多,动力消耗大,造价较高;风输送设备具有输送速度快,设备简单等优点,但缺点是管道、卸料器易堵塞,设备损耗大,输送距离有一定限制。水冷式冷却器具有设备简单,能耗小优点,但缺点是换热慢,冷却效果差,设备易腐蚀。成果持有方开发的高效冷粕器具有粕冷却效果好,能耗低,占地面积小特点,从而保证了在同类产品中的市场竞争力。

拟采取的转化方式:合作研发

推荐单位:国家粮食局流通与科技发展司