

“两票制”加速洗牌 药品流通行业集中度提升

本报记者 晏国文 阎倩如 曹学平 北京报道

寒冬过去了吗？

日前，广东省药品交易中心发布《关于做好我省医疗机构药品交易“两票制”相关工作的通知》，意味着广东省“两票制”正式落地。目前，全国大部分省份均已开始实施“两票制”。经历“两票制”这场暴雨洗刷的，除了医药制造行业，还有众多药品流通企业。

政策高压下，众多中小型药品流通中间商被淘汰出局。同时，经历

行业集中度有待提升

中国拥有约 1.3 万家药品流通企业，前四大企业市场份额仅占 39% 左右。

早在“十二五”期间，商务部就首次发布了实施药品流通行业发展规划。经历了 5 年的发展，2015 年，药品批发百强企业销售额占药品批发市场总额的比重从 2010 年的 69% 提高至 86%；药品零售连锁经营率从 2010 年的 33% 提高至 46%；形成三家年销售额超过 1000 亿元的全国性大型药品流通企业和 25 家年销售额超过 100 亿元的区域性药品流通企业，行业集中度明显提升。

尽管如此，刘兆年指出，我国药品流通行业经过最近十年来的整合，集中度、规模化和现代化经营都有很大的提升，但仍面临小、散、乱

的现状。波士顿咨询公司近期发布的《中国药品流通行业发展方向》报告指出，中国的药品流通行业目前呈现三大特点，企业数量众多，集中度偏低的格局，行业结构亟待优化；领先企业拓展综合服务能力，但专业能力有待提升；新兴业态与商业模式不断涌现。

该报告指出，目前美国药品批发企业约 35 家左右，前三大药品流通企业集中度高达 96%。相比之下，中国拥有约 1.3 万家药品流通企业，前四大企业市场份额仅占 39% 左右。

在此情况下，2016 年 12 月 28 日，商务部发布《全国药品流通行业发展规划（2016—2020 年）》指

短期“阵痛”后，头部企业凭借规模优势进一步稳固市场地位，行业集中度得以提升。同时，第三方物流介入、新技术的运用和医药电商等新业态的出现正在共同重塑药品流通行业的生态格局。

九州通医药集团股份有限公司（600998.SH，以下简称“九州通”）副董事长刘兆年在接受《中国经营报》记者采访时表示，我国药品流通行业经历了近十年的发展整合，集中度已经得到了很大提升，但眼下小、散、乱

的现状，其关键就在于市场的开放。要提升行业集中度。鼓励药品流通企业通过兼并重组、上市融

资、发行债券等多种方式做强、做大，加快实现规模化、集约化和现代化经营。支持中小型药品流通企业发展采购联盟和药店联盟，采用联购分销、统一配送等方式，降低经营成本，提高组织化程度。鼓励实行批零一体化、连锁化经营，发展多业态混合经营。

从具体目标来看，我国计划到 2020 年，培育形成一批网络覆盖全国、集约化和信息化程度较高的大型药品流通企业。药品批发百强企业年销售额占药品批发市场总额 90% 以上；药品零售百强企业年销售额占药品零售市场总额 40% 以上；药品零售连锁率达 50% 以上。

“我国医药、医疗行业具有广阔的市场前景，但受到严格的政府管制、地方保护主义、各地审批政策不统一等影响，行业发展还面临着一定的制约。”刘兆年认为，国家政策应促进市场化发展，让企业通过竞争的方式提升行业集中度。让优质企业留存，不规范的企业淘汰，使良币驱逐劣币，逐渐净化市场。

刘兆年介绍，作为我国第四大药品流通企业，也是前十大药品流通企业中唯一一家民营企业，九州通选择收购标的主要考虑三个因素：标的公司能够弥补公司目前没有覆盖到的区域、具备经营特点、拥有优势品种。

“两票制”助攻

刘兆年认为，“两票制”的影响体现在多个方面，总体来看有助于行业集中度的提升。

在药品流通行业格局纷乱、流通环节众多的情况下，“两票制”的到来，加快了大批药品流通中间商出局，行业集中度正在加速提升。

2017 年 1 月，国务院医改办会同原国家卫计委等 8 部门联合出台《关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）的通知》，要求综合医改试点省（区、市）和公立医院改革试点城市的公立医疗机构要率先推行药品采购“两票制”，鼓励其他地区执行“两票制”，2018 年在全国全面推开。

新生态涌现

药品流通行业的龙头企业凭借其规模、资金、技术优势，加码包括仓储、分销、物流、零售业务在内的药品流通全产业链的布局。

行业洗牌过程中，各类企业涉足药品流通行业，许多新生态得以涌现，具备新科技、信息化运用能力的优秀企业迎来机会。

第三方物流企业迅速瞄准药品流通行业的市场前景。中国物流与采购联合会医药物流分会发布的《2017 年中国医药物流发展报告》显示，2017 年中国医药物流总额达到 3.02 万亿元，预计到 2020 年，国内医药物流总额将达到 3.8 万亿元。

值得关注的是，4 月 13 日，国家邮政局召开局长办公会，局长马军胜要求，要持续促进行业转型升级提质增效，要引导邮政、快递企业加快发展冷链、医药等高附加值业务。

中国邮政是最先涉足药品物流配送的第三方物流企业之一，早在 2006 年就开始试点配送药品，目前网络已经覆盖到许多偏远农村地区。此后，包括顺丰、京东等第三方物流企业纷纷介入这一领域。6 月 22 日，顺丰发布“顺丰医药供应链‘方案+’”和“顺丰医院‘方案+’”解决方案，并与多家医药制造企业签订战略合作协议。

与此同时，药品流通行业的龙头企业也凭借其规模、资金、技术优势，加码包括仓储、分销、物流、零售业务在内的药品流通全产业链的布局。

“医药、医疗行业未来发展的机会体现在互联网等新技术的运

用。”刘兆年介绍，当下，许多大型互联网企业和资本纷纷进入医药健康行业，倡导信息技术与药品研发、医疗诊断与药品供应链管理相结合。以九州通为例，公司在药品分销、零售上积极利用互联网、人工智能等技术。利用新技术，九州通实现了 IT 系统、物流系统和财务系统的全国统一与共享，智能化和信息化的企业管理加速了公司的运转，降低了运营成本。

得益于新技术的快速进步，互联网医疗和医药电商正在试图重塑药品流通行业的格局。商务部发布《2017 年药品流通行业运行统计分析报告》显示，2017 年全国医药电商直报企业销售总额 736 亿元，扣除不可比因素同比增长 22.5%，其中 B2C 业务同比增长 21.4%。部分企业的医药电商业务呈现爆发式增长态势，同比增长 73.2%。

对此，刘兆年认为，医药和医疗行业在新技术领域面临的问题是政策的滞后。互联网医疗方便了患者的在线问诊，却存在一定的法律风险。此外，目前处方药电商仍未开放。现在的医药电商与快消品电商并没有明显的区别。“监管政策赶不上行业实际发展的需要。政策需要探索，要适应互联网、人工智能等新技术在医药医疗行业中的应用。”刘兆年指出。



上市首年净利润下滑 南卫股份“蛇吞象”豪赌外延式扩张

本报记者 张玉 曹学平 上海报道

在上市首年就遭遇净利润下滑之后，日前，江苏南方卫材医药股份有限公司（603880.SH，以下简称“南卫股份”）拟溢价 746.35% 收购一家资产净额接近自己公司两倍的医药企业。

值得注意的是，此次收购的

估值两年暴增近 1000%

重组方案显示，南卫股份拟向交易对方姚俊华、李建新、程浩文、歌斐佳诺等发行股份购买其持有的标的公司（万高药业及其截至定价基准日的控股、参股子公司股权）70% 股份。截至重组预案签订日，标的公司 100% 股权的预估值为 15 亿元，经交易各方协商确定，标的公司 70% 股份交易价格为 10.5 亿元。

相关审计数据显示，万高药业 100% 股份的预估值为 15 亿元；未经审计的归属于母公司股东所有者权益为 1.77 亿元，预估值增值 13.23 亿元，增值 746.35%。

值得注意的是，2016 年 5 月，在万高药业召开创立大会暨第一次股东大会时，江苏华信资产评估有限公司为该公司改制出具的相关资产评估报告显示，以 2016 年 3 月底为评估基准日，万高药业净资产市场价值为 1.4 亿元。两年时间里，万高药业评估值升值约 973.56%。

“截至重组预案签署日，标的公司的审计、评估工作尚未完成，上述预估作价存在一定的不确定性。”南卫股份方面表示。

另据南卫股份方面透露，上市

标的江苏万高药业股份有限公司曾于 2017 年 3 月向证监会递交了 IPO 招股书，不过，公司随后因“两票制”实施主动撤回了相关申请。

不过，《中国经营报》记者了解到，除了“两票制”影响，万高药业还于 5 月被曝出曾在多次向银行提供无真实贸易背景公司及其除徐新盛之外的业绩承诺方同意，上市公司将视标的公司实际经营情况，有权通过发行股份或支付现金等形式收购徐新盛之外的业绩承诺方持有的标的公司剩余 30% 股份。

南卫股份如此钟爱不惜高溢价收购的标的到底有何过人之处？

资料显示，南卫股份专注于医用敷料等医药产品的研发、生产和销售，主要产品为透皮产品、医用胶布胶带及绷带、运动保护产品、急救包及护理等多个产品。标的万高药业同属于医疗健康企业，专注于心脑血管及高血糖、抗肿瘤等慢性疾病领域。

“本次交易系上市公司在医药行业内实施的横向整合，有助于上市公司拓展行业战略布局。上市公司将以本次交易为契机，打造一家业务涵盖医用敷料、化学制剂及中成药等多个领域，拥有丰富产品管线的综合性医疗健康企业，盈利能力及持续经营能力得到进一步增强。”南卫股份方面称。

此外，记者还注意到，此次收购标的万高药业的体量明显大于南卫股份。2017 年，南卫股份的资产总额、净资产分别为 8.23 亿元、5.32

亿元；标的公司万高药业的资产总额、资产净额分别为 10.5 亿元、10.5 亿元，占南卫股份的 127.59%、197.44%。因此，南卫股份的此次收购也被看作是“蛇吞象”。

南卫股份方面强调，本次交易完成后，李平及其一致行动人李永中、李永平合计持有上市公司 51.23% 股份，李平为公司的控股股东、实际控制人。根据本次交易方案，经测算，本次发行股份购买资产完成后，李平及其一致行动人李永中、李永平合计持有上市公司股份的比例为 34.27%，李平仍为公司的控股股东及实际控制人。因此，本次交易不会导致上市公司实际控制权发生变更。

大手笔收购背后，是南卫股份经营业绩一直不见起色。2012 年~2016 年，南卫股份营业收入分别为：4.25 亿元、5.11 亿元、4.7 亿元、4.33 亿元、4.44 亿元，基本徘徊在 4 亿~5 亿元之间；净利润分别为 3577 万元、4804 万元、5331 万元、5147 万元、5204 万元，始终在 5000 万元左右浮动。2017 年，南卫股份实现营业收入、净利润 4.89 亿元、4642 万元，同比分别增长 10.01%、-10.8%。

标的曾因“两票制”撤回 IPO

除了资产大于上市公司，万高药业还有另一层“黄袍加身”。

据了解，2017 年 3 月，万高药业曾向证监会提出 IPO 申请。不过，当年 7 月，万高药业撤回申请，理由是“由于行业经营环境面临较大变化，业务模式将发生调整等”。

据了解，万高药业最初主要通过经销商进行销售，下游经销商在制造商的授权区域内独立开展产品的学术推广和市场维护工作，其将产品买断后销售至终端医疗机构（或医疗机构指定配送商），为医疗机构的产品使用提供专业化的后续服务。万高药业通常采用先款后货或预收部分货款的方式与经销商结算。

2017 年以来，“两票制”在全国逐步推开。万高药业转变为向终端医疗机构（或医疗机构的指定配送商）直接销售产品，主导产品的学术推广和市场维护等工作。

“两票制”的实施给万高药业带来的一大好处是产品销售单价相应上升，从而带来了年度营业收入的同比提升。数据显示，2016 年至今年一季度，万高药业实现营业收入分别为 2.68 亿元、3.6 亿元、1.56 亿元，同期，公司的毛利率分别为 57.43%、73.83%、83.41%。

不过与之相对应的是公司净利润的下滑。数据显示，2016 年至今年一季度，万高药业净利润分别为 6550.18 万元、5323.66 万元、

2282.69 万元。

鼎臣医药咨询创始人史立臣表示，随着中间商利润、税率、操作空间全部都需要统筹之后，企业负担的成本也明显提高，“两票制”之后，大部分的企业都是经营业绩大幅上涨，利润缩水”。

值得注意的是，除了受“两票制”影响，万高药业还于今年 5 月被曝出曾存在多次向银行提供无真实贸易背景合同进而获得流动资金贷款的情况。

据悉，报告期内，万高药业所在地商业银行的流动资金贷款均要求受托支付，即商业银行发放贷款时要求提供相应的采购合同，由银行直接付款给供应商。为方便银行流动资金贷款，万高药业均通过向银行提供关联方采购合同的方式进行银行贷款。关联方取得银行付款后将该款项立即还给万高药业，与关联方签订的采购合同未实际履行，同时，也存在万高药业取得银行付款后将该款项立即还给关联方。

数据显示，2014 年~2016 年度，万高药业共通过上述贷款方式向银行借款 17 次合计 1.18 亿元。万高药业关联方共通过上述贷款方式向银行借款 2500 万元。记者注意到，在这个过程中，银行发放资金的时间和资金转回万高药业账户的时间不超过 4 天。

“与关联方资金往来主要是为满足商业银行流动资金贷款要求而形成的，并非发行人主观上与关联方之间的资金占用。该部

失去生存空间。

以九州通为例，公司业务板块分为医疗机构分销业务、零售药店批发业务、下游医药批发商业务、零售业务和非药品渠道销售。2017 年，九州通几大业务板块分别实现高幅业绩增长。而其中，占据公司总营收四成的下游医药批发商业务相比其他板块增速放缓，为 4.92%。刘兆年总结道，在“两票制”的影响下，不规范的“过票”企业客户不复存在、下游经销商减少，导致这部分业绩逐渐转移到销售终端，成为公司新的业绩增长点。

分银行贷款资金均用于公司主营业务，未用于资金拆借、证券投资、股权投资、房地产投入或国家禁止生产、经营的领域和用途，并且发行人就贷款期间申请的银行贷款均能按照贷款合同的约定按时还本付息，从未发生逾期还款或其他任何违约事项，并未损害贷款银行的利益。”万高药业方面表示。

此外，2014 年 8 月~2016 年 7 月期间，万高药业曾先后为关联方提供 10 次担保，担保金额共计 1.06 亿元。关联方为万高药业提供 14 次担保，担保金额达 1.44 亿元。

在此背景下，南卫股份与业绩承诺方签署的《业绩承诺补偿协议》，业绩承诺方承诺标的公司 2018 年度、2019 年度和 2020 年度经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的累计净利润不低于 3.46 亿元。不过，从万高药业近年来的业绩表现来看，业绩承诺实现依然任重道远。

南卫股份方面坦言，虽然上市公司与业绩承诺方签署了相应的《业绩承诺补偿协议》并要求业绩承诺方对标的公司的业绩作出承诺，而且标的公司在业绩承诺过程中遵循谨慎性原则，对未来业绩承诺的相关风险作出了合理估计，但是若出现宏观经济波动、市场竞争加剧等情况，标的公司的经营业绩能否达到预期仍存在不确定性，可能导致预案披露的业绩承诺数据与未来实际经营情况存在差异。