

# 环球医疗首次收购营利性医院

本报记者 张悦 曹学平 北京报道

2021年12月29日,通用环球医疗集团有限公司(02666.HK,以下简称“环球医疗”)宣布全资附属公司通用环球(天津)医院集团有限公司(以下简称“医院集团公司”)以现金人民币2亿元增资安徽庐州医院。增资后,医院集团公司

## 收购民营医院

环球医疗的医院集团学科建设体系中,妇产、骨科和康复是正在大力发展的“重点学科”和“特色专科”。

截至2021年6月30日,环球医疗已并表医疗机构41家,包括3家三甲医院和19家二级医院,合计开放床位1万余张。

环球医疗方面向记者表示,医院的战略布局考量主要在于区位条件和标的医院专科发展的基础条件,经济发达地区、医院集团体系内已有国企医院布局的地区有助于形成医联体效应,而医院基础条件便于进行针对性的专科连锁化发展。

环球医疗在安徽省共有6家医疗机构,包括合肥安化创伤康复医院、通用环球中铁芜湖医院两家二级医院。环球医疗收购公告显示,安徽省合肥市作为长三角城市群副中心,为环球医疗的医院集团业务重点布局区域之一。

作为营利性医院,安徽庐州医院位于合肥市北部的庐阳区,距离市中心15公里,方圆5公里内没有大型三级医院,具有一定区位优势,预计最早将于2023年3月开业,开放床位600张。环球医

将成为安徽庐州医院的控股股东。

中国通用技术(集团)控股有限责任公司(以下简称“中国通用”)是6家可参与国有企业办医疗机构的资源整合的中央企业之一。作为中国通用的下属上市公司,增资安徽庐州医院是环球医疗收购营利性医院的首次尝试。

就环球医疗医院并购以及未

疗在近期的投资者沟通电话会(以下简称“电话会”)中表示,安徽庐州医院的自然人股东已运营一家二级医院,在庐州医院新院建成后,可以整合原有医院的资源、人员及患者,确保新医院顺利渡过收入爬坡期。同时会根据三级医院的标准结合专科发展规划,补足相应的人才储备缺口。

在建设三级医院的过程中,基于二级医院可迁移的业务、科室基础,环球医疗表示将利用自身优势“添砖加瓦”。环球医疗方面称,妇产、骨科和康复属于自然人股东所运营二级医院中基础较好的科室,相关业务资源在安徽庐州医院建成转移后亦会具有良好的基础。环球医疗的医院集团学科建设体系中,妇产、骨科和康复是正在大力发展的“重点学科”和“特色专科”,集团总部有较完备的专业学科团队建制,并均已在环球医疗医院集团中进行垂直管理、资源引入以及科室提升相关工作,具备可引入的相关优势

来发展等问题,环球医疗方面对《中国经营报》记者表示,未来安徽庐州医院一方面依托自然人股东可带来的科室基础和业务资源;另一方面,依靠环球医疗总部专科团队,将安徽庐州医院建设成为肿瘤学科为核心特色的三级营利性综合医院,打造国际化精准肿瘤诊疗中心。

资源条件。

而肾病和肿瘤科室,是环球医疗在安徽庐州医院开业后完全新建的科室。环球医疗方面表示,肾病是环球医疗医院集团专科发展的重点之一。肾病科室的整体规划目标是以肾脏疾病为中心,以中西医结合为诊疗特色,血管通路建立和维护为核心技术,打造覆盖肾脏病全生命周期的代谢性疾病一体化诊疗学科群。肾病学科规划设置100张病房床位、50张透析床位(血透中心)。

此外,环球医疗方面在电话会中表示,未来将安徽庐州医院肿瘤学科打造成为环球医疗旗下国际化精准肿瘤诊疗中心之一。安徽庐州医院肿瘤中心一期规划设置床位200张左右,其中放疗床位100张,肿瘤介入、中医、化疗等100张左右,设普通门诊、专家门诊、中医肿瘤门诊、肿瘤早筛门诊及MDT会诊等。安徽庐州医院肿瘤中心将由环球医疗肿瘤板块统一管理。

## 资源整合

融资租赁业务为环球医疗提供了强大的现金流和上市公司当前的业绩支撑,是公司要稳健发展的基石业务。

2015年,环球医疗在香港联交所挂牌上市,并聚焦医院投资管理。2017年,国务院国有资产监督管理委员会等六部门联合印发《关于国有企业办教育医疗机构深化改革的指导意见》(以下简称“134号文”),为国有企业办医疗机构提供了政策便利。环球医疗官网显示,134号文发布以来,环球医疗参与国企医院整合承接工作,以医疗服务为核心,金融服务为基础,构建共享共赢的健康产业生态系统。

借力多项政策利好,环球医疗相继完成多家国企集团下属医院的剥离,吸纳厂矿、钢铁、港口等国企集团旗下医院。2018年,环球医疗与山东烟台港集团签署烟台海港医院承接合作协议,2019年,完成改革的烟台海港医院正式揭牌。与此同时,环球医疗相继完成对鞍钢集团总医院、攀钢集团成都医院、咸阳彩虹医院等多家医院的运营管理。2020年8月,环球医疗新增五矿集团4家医院注入,在此前已实现对五矿集团3家医院的运营。2021年1月,环球医疗与中国建筑材料科学研究总院有限公司签署合作协议,位于北京市的管庄东里医院加入环球医疗。

目前,环球医疗金融与咨询业务板块仍为营收主力。环球医疗2021年中期报告显示,2021年上半年,环球医疗实现收入50.08亿元,较上年同期增长24.4%。其中金融



借力多项政策利好,环球医疗相继完成多家国企集团下属医院的剥离,吸纳厂矿、钢铁、港口等国企集团旗下医院。 本报资料室/图

与咨询业务板块实现收入28.89亿元,占收入比重57.7%;医院集团业务板块实现收入21.18亿元,占收入比重42.3%。

环球医疗方面表示,融资租赁业务为环球医疗提供了强大的现金流和上市公司当前的业绩支撑,是公司要稳健发展的基石业务。融资租赁业务中,医疗类项目占据非常大的比重,客户积累超过1500家地市级二级以上公立医院,为环球医疗开拓医疗业务搭建了良好的资源网络。

通过内部孵化和外部扩张,环球医疗的医院集团版图亦不断扩充。环球医疗2020年度报告显示,截至2020年12月31日,医院集

团已并表医疗机构38家;截至2021年6月30日,医院集团并表医疗机构41家。

对于未来医院集团业务板块的收购方向,环球医疗表示,公司抓住了国企改革第一阶段机遇,第二阶段的机遇在于专科发展方向。“只要符合要求,什么样背景的标的我们都可以考虑,目前来看确实多为民营医院。民营医院中不乏有经营规范、基础良好、具有当地口碑的医院。”肿瘤、肾病是目前规划比较明晰的两大专科发展方向,环球医疗旗下医院会根据自身情况和个性化的发展规划,尽量突出专科特色。

# PD-1市场竞争惨烈 君实生物与阿斯利康“分手”

本报记者 陈杨 曹学平 上海报道

2022年1月4日,上海君实生物医药科技股份有限公司(01877.HK,688180.SH,以下简称“君实生物”)发布公告称,公司于2021年12月31日与阿斯利康制药有限公司(以下简称“阿斯利康制药”)签署了《独家推广协议之终止协议》(以下简称“终止协议”)。君实生

## 终止合作

物收回原协议约定的特瑞普利单抗注射液推广权。未来,公司自身的商业化团队将负责特瑞普利单抗注射液在中国大陆地区的全部推广活动。

此前,君实生物于2021年2月28日与阿斯利康制药签署了《独家推广协议》,授予阿斯利康制药特瑞普利单抗注射液(商品名:拓益)在中国大陆地区后续获批上市

的独家推广权,以及所有获批适应症在非核心城市区域的独家推广权。双方协议初始期限有效期为自协议生效后的5个日历年。

消息一出,君实生物股价应声大跌。截至2022年1月4日收盘,君实生物A股报60.3元,跌9.97%,市值549.2亿元;港股报46.65港元,跌16.92%,市值424.9亿港元。



“终止协议”披露,特瑞普利单抗注射液自上市以来,销量主要集中于核心城市区域,非核心城市区域销量占整体销量比例较小。 本报资料室/图

不过,国内PD-1市场很快愈战愈烈。君实生物在2021年8月的投资者关系活动记录中指出,过去PD-1市场迅速增长,但仍处在一个需要逐步规范阶段,用药规范和持续的肿瘤免疫治疗的医学教育也仍然有很大的提升空间。除了头部的肿瘤医院和三甲医院外,诸多县级以下的医院无论是对于肿瘤免疫治疗药物本身的认知,还是整体的系统资源

都难以承接免疫治疗的不良反应,这些可能都会导致患者治疗体验较差,因此PD-1药物的市场应用在这些区域都还有很大的提升空间。

这或许也是君实生物先前牵手以“下沉到基层市场”见长的阿斯利康的原因。然而,终止协议披露,特瑞普利单抗注射液自上市以来,销量主要集中于核心城市区域,非核心城市区域的销量占整体

销量比例较小。未来,君实生物商业化团队将继续负责特瑞普利单抗注射液在中国大陆地区的全部推广活动,并加强在非核心城市区域的推广力度。

实际上,君实生物至今仍未盈利。2019年、2020年和2021年前三季度,君实生物分别实现营业收入7.75亿元、15.95亿元和27.18亿元;归母净利润分别为-7.47亿元、-16.69亿元和-3.92亿元。

## 竞争激烈

目前,国内已有8款PD-1产品获批上市,其中6款国产药物,2款进口药物。此外,复宏汉霖(02696.HK)的斯鲁利单抗在2021年4月提交上市申请,乐普生物的普利单抗、嘉和生物(06998.HK)的杰诺单抗也均在2021年7月提交上市申请。但激烈的市场竞争却让现实与“千亿”神话越来越远。

据西南证券统计,国内已经有85个企业研发或合作研发了PD-1产品,预计未来2-3年内国内上市的PD-1单抗将达到15个。由于

PD-1的整体价格下降,中国的PD-1单抗市场可能由305亿元收缩到236亿元。

但君实生物的先发优势似乎并不明显。2020年,特瑞普利单抗的销售量为10.03亿元,相比恒瑞医药(600276.SH)的卡瑞利珠单抗销售额48.9亿元、信达生物(01801.HK)的迪利单抗销售额22.90亿元,显得略逊一筹。

根据2022年1月1日开始执行的新一轮国家医保目录,PD-1单抗谈判后平均年治疗费用均降至5

万元以下。其中,百济神州(BGNE.Nasdaq,688235.SH,06160.HK)的替雷利珠单抗有5个适应症进入医保;信达利单抗、卡瑞利珠单抗和特瑞普利单抗进入医保的适应症数量分别为4个、4个和3个。

国内市场的缩水也让药企将目光转向海外。2021年2月,君实生物授予Coherus特瑞普利单抗在美国和加拿大的独占许可,将获得总额最高达11.1亿美元的首付款、执行付款和里程碑付款,外加任何包含特瑞

普利单抗的产品在许可区域内年销售净额20%的销售分成。

此外,恒瑞医药将卡瑞利珠单抗韩国权益以8775万美元出售给Crystal Genomics;信达生物以10.25亿美元的总金额授予礼来(Eli Lilly)信达利单抗在中国以外地区的独家许可;百济神州牵手诺华(Novartis)在海外多个国家共同开发替雷利珠单抗,交易预付款高达6.5亿美元,总协议金额22亿美元,一度创中国创新药授权交易新纪录。

# 布局海外子公司 汇宇制药创新药研发加速

本报记者 陈婷 曹学平 深圳报道

近期,四川汇宇制药股份有限公司(688553.SH,以下简称“汇宇制药”)发布公告称,公司决定在美国设立全资子公司Seacross Pharma US LLC(暂定名,以最终注册为准,以下简称“美国海玥”),投资额为500万美元。

根据公告,美国海玥成立后,拟主要负责新建小型研发中心,在美国当地引进优秀的研发人才,为公司加速创新药研发提供支持;业务拓展,为寻求创新药项目引进或合作、转让等提供支持,并有助于公司在美国的销售布局等。

上述事项已由公司第一届董事会第十九次会议审议通过《关于在美国设立子公司的议案》,无需提交公司股东大会审议,需经国家商务、外汇等有关主管部门的审批后方可实施。

事实上,汇宇制药这一举措背后是其发展路线的转变,以及国际化战略的持续推进。2020年,走过“以仿创”的汇宇制药开启“仿创结合”的道路,提速研发,逐步明确“以仿创”“仿创并重”“创新为主”三个阶段目标。

基于三个阶段目标,汇宇制药稳扎稳打、锐意创新,取得了不俗的成绩。2018年至2020年,公司实现营收分别为5432.01万元、7.07亿元和13.64亿元,并于2021年10月底成功在科创板上市,成为国内又一家市值超百亿元的药企。

而对于“出海”,汇宇制药早在2014年(即公司成立4年之际)就已进入英国市场。据其披露,通过重点布局市场规模大、竞争小的复杂注射剂和高技术门槛产品,在英国和中国组建高效的国际注册团队。截至目前,公司自有或授权合作方持有海外批件超过100件,在近90个国家签订合作协议,在英国获得上市批准的一线抗肿瘤注射剂达11个,建立了覆盖6大洲主要国

家的销售网络。

在国内,汇宇制药着力于公司产品在通过一致性评价及中标集采两个重点方面的持续性和稳定性。2017年,公司的培米曲塞二钠获批,是国内首个视同通过注射剂一致性评价的品种。2021年11月3日,汇宇制药在投资者互动平台表示,公司第五批集采中标的4个品种(奥沙利铂注射液、多西他赛注射液、紫杉醇注射液、苯达莫司汀)于2021年9月开始陆续供货。

2022年1月4日,汇宇制药在投资者互动平台透露,公司目前有10个一类创新药正在推进研发,包括6个化学创新药和4个生物创新药。从ADC、多抗、Protae、mRNA肿瘤疫苗等多个技术角度布局多条创新药研发管线,深入剖析肿瘤领域临床空缺,重点布局全球范围内同类产品尚未进入临床研究阶段的first-in-class和me-better品种。

2021年前三季度,汇宇制药实现营业收入13.92亿元,已超过2020年全年营收。2018年至2020年,公司实现归母净利润分别为2200.46万元、1.77亿元及3.43亿元。

在业绩高速增长的同时,汇宇制药维持高强度研发投入。2020年,汇宇制药的研发费用为8877万元,同比增长59.62%,近三年复合增长率50.58%。2021年上半年,其研发投入已超过2020年全年。目前,公司拥有研发人员超过450人,占总人数比例超过40%。其中,创新药物团队超过100人,硕博以上学历占比超过60%,拥有在研品种87个,研发创新驱动公司驶入发展“快车道”,打开未来成长空间。

汇宇制药创始人、董事长兼总经理丁兆表示,短期内,公司将继续发力仿制药、复杂注射剂,重点发展生物创新药和化学创新药的研发,持续进行技术升级及创新,致力于成为一家受人尊敬的国际化制药企业。