

美国《平价医疗法案》(ACA)对价值以及结果的重视已在医疗健康行业掀起阵阵波澜,并在初期使风险扩散转移。同时,持续走低的利率让资金贬值。面对这一切,医疗行业的正确反应,当是做大做强。2016年,备受瞩目的并购热潮很可能会持续,而焦点仍会聚集在保险公可上,因为这会确保监管机构相信,行业整合将有利于消费者。

正如整合时期的航空公司一样,保险公司也将筹码压在市场份额与经营效率身上,相信二者才是提高利润的关键。在其他地方保险行业整合的激发下,美国保险公司也将推动议价能力作为目标。

然而,除杠杆之外尚存在其他风险。保险公司正在积极寻求竞争优势,如新产品带来的多元化收入来源、IT基础设施和强大数据分析功能的优化等等。2015年下半年最为引人瞩目的便是保险公司之间的合并。如果该交易能通过相关监管审查,保险业的三大巨头将在2017年占据整个保险市场。

若这些大型的合并计划获得批准,可能会进一步刺激并购连锁反应,进而影响整个行业。正如,小型保险公司也可能从大型公司的分解中收益。⁸强制剥离可能让引人注目的收购目标转向其他计划。

虽然在未来一年内保险公司会是并购热潮中的主角,但整个医疗行业的并购活动同样也呈现出上升的趋势。⁹越来越多的独立医院和诊所将很难仅仅靠自己继续维持下去。为了获取上述组织现有的客户基础,大型医疗管理公司正在收购与自身互补的医疗机构。¹⁰

在并购浪潮中,品牌可能是吸引消费者的关键所在。尽管消费者在权衡时偏好点各有不同(见图2),86%的消费者仍表示在选择医疗系统时,其品牌是否有“某领域最佳”的认可非常重要。¹¹医疗服务方应明智地选择适合自己的发展策略,例如像梅奥诊所护理网络那样与顶级的医疗系统合作。该网络已与全美20

个州的当地医院签订了合作协议,而这种合作方式可以作为传统收购形式的一种替代。¹²

制药和生命科学领域也正在经历一波活跃的交易活动。制药公司正在寻找超越传统并购的“药品之外”的产品和服务,以加强其投资组合及药物渠道。为提高服药依从性,梯瓦制药最近收购了呼吸道疾病管理的软件开发公司Gecko Health Innovations。¹³为了追求稳健的渠道并扩充其目前的渠道,制药公司愿意为有前途的产品和服务支付巨额的金钱。

随着个人病患治疗向人口管理的转移,医疗机构将把重心放在促进底线与品牌效应增长上面。

截至2015年中,医疗产业的交易额已经打破了2014年的纪录,已公布的并购协议市值达近4000亿美元,¹⁴也让人们对接下来的2016年期望甚高。由于行业整合,市场参与者越来越少,追求差异化的压力也越来越大。

只有那些迎合了消费者需求,并为其提供更多获取途径、更好疗效和更低成本

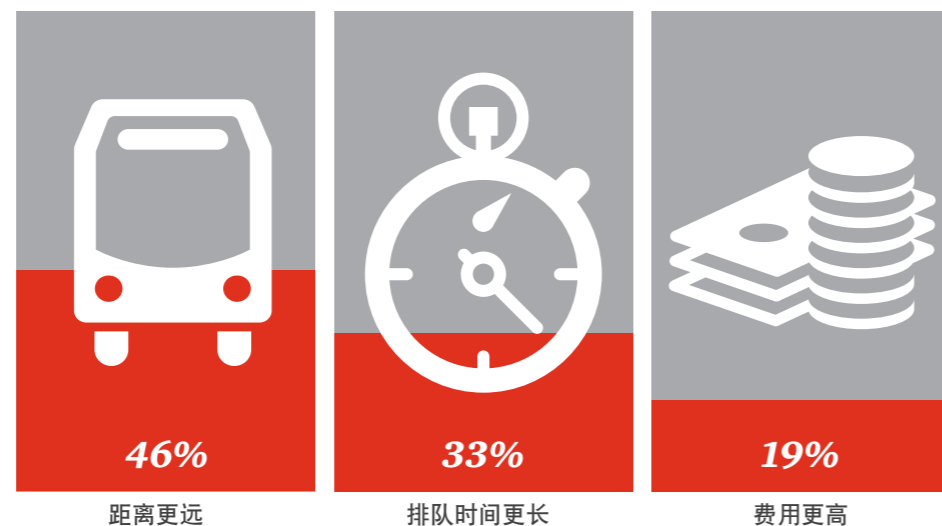
的公司才能在竞争中获得成功。

影响:

- **不走寻常路。**创新合作关系,即通过合并或较松散的结构化联盟获得成功,同时取得机动灵活的优势。在非传统体系内的新兴公司中,并购活动也进行得如火如荼,这些公司往往受到消费者的青睐。随着并购活动继续展开,监管审查也将更加严格,而不走寻常路的公司更有可能有效地解决这个问题。
- **利用整合。**并购能否成功取决于整合的执行结果。企业在前期规划中应以消费者需求为重心,如此可确保在整合执行不力的情况下也能保存品牌信誉与影响力。
- **以策略为中心进行规划。**对于小型企业与缝隙企业而言,如无明确的策略,则极有可能成为被并购的对象。这些企业应着力一流的产品与服务,并向提供配套服务的企业看齐,以此向消费者提供具有竞争优势的服务。

为了获取“某领域最佳”的医疗服务,愿意跑去更远的地方就医

下为权衡不同利弊后愿意接受“某领域最佳”医疗服务的消费者比例



来源: 普华永道2015年度HRI消费者调查



钱立强

普华永道中国北方区医疗健康行业
主管合伙人

在中国医疗行业的投资主要围绕着医疗体制改革的题材展开,其中的热门话题是涉及医院等核心医疗资产或业务的投资。过去几年随着鼓励社会资本参与医疗体制改革和投资医疗行业的政策不断出台,原来以投资体检、美容、牙科等医疗服务为主的趋势正转向投资医院、供应链、康复、诊疗等核心医疗业务。社会资本和民营的医疗机构大举投资医疗核心业务在一定程度上有助提升医疗服务水平、扩大医疗服务范围、加大医疗行业的资产投资的作用。

合资、改制、PPP、IOT等多种投资模式正不断地被创造

并完善。2015年内,全面取消社会保险行政部门实施的“两定”资格审查项目和“二胎”政策的实施,有望进一步推动医疗行业投资的热度。凤凰医疗、康宁等一系列医疗题材的成功上市也为社会资本实现退出和投资回报提供了一定的启示。基于互联网和新技术的医疗行业在成长并可能向传统医疗行业提出挑战的同时,为医疗行业的投资提供更多想象的空间。

中国的医疗行业投资必竟还处于起步阶段,还存在一些法律、行业以及管理环境的问题有待改善。交易后的整合、经营模式和管理团队的激励是最大的挑战。



唐迅

普华永道中国中区并购交易合伙人

2015年全球医药行业并购交易备受瞩目,医药巨头们创造了多起百亿美元甚至是千亿美元级的并购交易。与全球医药并购市场的火热一样,国内医药医疗并购交易也同样风风火火。在国家加大医药医疗改革、消除产能过剩、支持企业做大做强的政策引导下,伴随我国人口数量的自然增长、人口老龄化和居民卫生保健意识的不断增强,2015年医药行业并购案激增,并购数量和金额均创下新高。一些大型医药企业尤其是上市公司为了扩大市场规模,致力于完成整个产业链的布局,加快并购重组脚步。制药及医疗设备企业纷纷抢夺优质标的资产以扩充其产品线,实体药店行业除了整合收编线下门店外,也积极发展并进入医药电商业务。医药细分

领域例如精准医疗、互联网医药、基因测序等并购尤其火热。同时,国内企业也在积极寻找海外并购机会包括医疗器械、医疗服务、以及生物技术等领域。鉴于对海外医药市场及技术发展趋势的熟悉度,对潜在标的项目价值难以把握,以及对自身并购战略和并购交易后的有效管理尚难执行,成功完成海外并购对国内企业来说难度很大。

进入2016年,国际市场依旧期待医药巨头的巨额并购交易热潮进一步持续。国内医药行业的并购整合或也将延续2015年的火热,无论从规模或数量均会超过2015年。