

山西振东集团:挖掘国粹精华 壮大中药产业

由山西振东集团斥资 10 亿元在长治五谷山打造的神农中医药文化博览园,正引领着山西省中医药产业的发展步伐。作为晋商后人,振东集团有责任、有义务保护好山西的中药材资源,并且通过不断挖掘中药国粹的精华,发展壮大山西中药产业。

其实不光是在长治五谷山,山西振东集团先后发展的道地苦参、道地连翘、道地党参、道地黄芪四个子公司,目前已经种植中药材超过了 50 万亩。其中,在武乡、沁县发展苦参种植及野生抚育面积 10 万亩,在大同浑源建立黄芪种植基地 2 万亩,在长治县建立党参种植基地 5000 亩,在贵州安顺建立白土苓抚育基地 2 万亩,在新疆裕民建立红花基地 2 万亩。

道地,也就是地道,所谓道地药材,是指在一定自然条件、生态环境的地域内所产的药材,因生产较为集中,栽培技术、采收、加工也都有一定的讲究,所以比其他地区的同种药材品质更佳、疗效更好。因此在中医处方上,许多药名前标有“川”“云”“广”等产地字样。

山西振东集团掌门人李安平说,发展道地药材种植,就是因为道地药材是中药材地道、可靠的保证。山西自古就是道地药材的产地,山西的道地药材资源是老天爷给山西人的宝贵资源。

山西不缺煤企 缺的是高新技术产业

李安平最早从事的行业是加油站。上世纪 90 年代初,随着长晋二级路的开通,加上山西煤炭资源走俏的大环境,具有高度商业洞察力的李安平敏锐地感觉到,依靠日益发达的运输行业,加油站的前景一定不错。

于是,李安平就靠着从亲朋好友借来的近 30 万元,在长治地区建起了第一座个体加油站。加油站的建成盈利,充分地体现了李安平商业天赋,仅一年之后,他就迅速地开了第二家加油站。随后,他的加油站以几何级数递增,最终拥有了加油站 40 座,大型油库 6 座,销售额达到 8000 万元。

然而,由于国家石油政策调整,民营石油



山西振东集团总裁李安平

企业都遭受着前所未有的困难,这时李安平再次做出决定,果断地将振东集团的加油站和油库转让给了中石化,开始了二次创业。

当时,煤炭市场已开始复苏,许多人建议李安平将置换的资金投入煤矿。然而李安平看到,山西有的是煤炭企业和煤老板,而要真正能在全中国市场中占得一席之地,就必须要在高新技术产业上下功夫。因此经过苦苦思索,李安平最终决定投身于制药行业。

原本,山西自古就是道地药材产地,又有过辉煌的制药历史。目前山西全省探明的中药材种类有 1456 种,其中植物药 1293 种,占全国《中药汇编》收载中药材数量的 14.3%。特别是上党地区的苦参、连翘、党参、黄芪在全国久负盛名。其中连翘、黄芪、党参等年产量分别占该品种全国总产量的 50%、30%和 20%以上。依靠这样的资源,在山西、在上党,投身制药行业还能没有大发展吗?所以李安平认为,相对于不可再生的煤炭资源,这将是山西排在煤炭之后的第二大产业。

跨越式发展 靠的是科技创新

于是,2001 年,振东集团收购了长治金晶药业,次年通过 GMP 认证,正式成为了制药行业的一员。

2007 年,振东集团兼并了山西药界久负盛名的大同“泰盛药业”,开启了振东集团的

扩张之路和山西医药业的兼并重组之路。2008 年,振东集团控股了开元制药公司。2010 年,振东集团又斥资并购了省内医药终端覆盖面最广、服务能力最强的晨东医药公司,组建了振东医药物流公司。2011 年,振东集团成功收购了西安特生物制药有限公司。2016 年,振东集团现金收购了北京康远制药有限公司 100% 股权,康远制药成为振东制药全资子公司。

振动集团科技创新的脚步从来没有停止过。目前,振东集团是山西省民营企业中唯一拥有“制药行业研究生教育创新中心、院士工作站、山西省海外高层次人才创新基地”三大荣誉称号的企业。

同时,振东集团还牵头成立了由企业、大学、科研机构组成的山西晋药产业技术创新战略联盟,联合承担了国家“十一五”重大科技专项“超 5 亿元岩舒大品种技术改造”项目和国家科技支撑计划项目“道地药材苦参规范化种植基地优化升级及系列产品研究开发项目”;与山西省中医中药研究所联合组建了“振东中药现代化研究中心”技术平台;与军事医学科学院毒物药物研究所共同研究建立了创新制剂——缓控释制剂开发技术平台。

创建“晋药”大品牌 培育“晋药”大集团

投身制药行业多年,李安平清楚地认识

到,中医药是老祖宗留下的国粹瑰宝,但要让中医药发扬光大,甚至走出国门走向世界,还有很长的道路。

中医药在我国已有数千年的辉煌历史,尽管中国拥有 1 万多种中药资源和 4000 多种中药制剂,但因为没有通过药品认证,在美国或欧盟的药店里,中药却不能摆上药品货架,只能当做保健品或膳食补充剂销售。

在目前的国际中成药市场,每年销售额 300 多亿美元,中国却只占了 5%,反而是日本、韩国占据了 80% 以上的份额,使用的药材原料大部分是从中国进口的。

对于中医药面临的尴尬,李安平深有体会。为此,他提出,通过制定标准、积累临床效果、分析作用机理,“三箭齐发”打破中药走向国际的主要障碍。

在中国医学科学院药用植物研究所,振东正在制定一套与国际接轨的中药材标准体系;在中国中医科学院广安门医院,正定期验证苦参注射液临床效果;在振东北京药物院,科研人员正用现代科技破解中药治病的“密码”。

同时,振东集团不断加快推进传统医药与国际接轨,加大了从基地到生产的标准化生产,通过了药材基地 GAP 认证和生产 GMP 认证,从质量体系上保证了产品的纯度和品质。

在此基础上,振东集团还在澳大利亚阿德莱德大学,联合建立了振东中澳分子医药研究中心;联合国家中医科学院,在美启动了复方苦参注射液临床研究;联合国家中医科学院在美国卫生研究院癌症研究中心成立了科研办公室。此外,针对山西医药产业规模小、产业集中度低、药品创新能力不足的现状,振东集团提出,在强化自身研究所、研发基地建设和市场网络建设的同时,发挥山西省资源和区位优势,推动资产重组,培育大型集团,全面推动“晋药战略”的实施。

李安平表示,未来,山西振东集团将充分发挥行业领军作用,创建“晋药”大品牌,培育“晋药”大集团,推进山西中药材产业跨越发展。

(据《中华工商时报》)

新时代药业:重视人才驱动创新 打造现代化药企

■ 冯培 马爱平

“这里对科研创新支持力度强大,否则不让我搞科研,我还留在这干什么?”鲁南制药集团山东新时代药业有限公司赵丽丽道出了山东新时代药业的核心优势——科研创新力。

赵丽丽工作室位于鲁南制药集团山东新时代药业有限公司内,它是一个从仿制到创新再到原创的研发团队。

2005 年,中国科学院生物化学与分子生物学研究所博士赵丽丽毕业后,毅然放弃了去国外工作的优厚条件,与南开大学博士生男友刘忠来到鲁南制药山东新时代药业从事生物医药研发工作。

3 月 31 日,记者走访调研山东新时代药业时,认识了这样一对博士夫妻,他们十几年来一直全身心投身医药研发事业,丈夫刘忠说:“我几乎就可以代表整个新时代药业的发展历程了,我在这已经 13 年了。”是什么样的动力支撑着这对夫妻,一守就是十几年呢?

以人为本,驱动创新

山东新时代药业有限公司是国家级重点高新技术企业,鲁南制药集团的成员之一,始建于 2002 年,是目前全国规模最大、门类最齐全、现代化、园林化,国内领先,世界一流的医药生产基地。公司拥有国家级企业技术中心、博士后科研工作站,与全国多家高校及科研机构建立了常年科研合作关系,整体科研实力居全国同行业前列。

正因为如此,新时代药业吸引了一批又一批像赵丽丽一样的高精尖人才,在这个“科研”的舞台上尽情绽放自我。据了解,在新时代药业,博士、研究生学历员工占总员工人数的 50% 以上。另外,记者在走访博士后科研工作站的一个普通的实验室时,发现现场的工作人员多为年轻男女,经过询问,在场的几乎都是 90 后。相关负责人告诉记者,在新时代药业,有 70% 以上员工都是 90 后,由此可见,在这里的人才不单是具备高素质,而且年轻态,这也为科研事业注入更多的新鲜血液。

在对待科研创新人才上,公司更加是不遗余力。公司建有体育馆、游泳馆等公共娱乐设施场所,记者了解到,这些都是为员工建造,设施都是免费的;公司建有员工住宅区,新时代幼教中心,员工子女只需要缴纳几百元生活费,从小就能受到良好的教育,在这里还有专门的老师进行授课照顾。公司会举办各种活动,如运动会、春节晚会、厂庆活动等,其中最具有特色的是集体婚礼,自 1999 年起,公司已连续 14 年为近 900 对优秀员工举办了国庆集体婚礼,并为新人免费分配婚房和发放安家费、免费提供为期七天的新婚蜜月旅行。

“企业的竞争归根到底是人才的竞争,创新研发需要大量的人才支撑,优秀人才的培养就是创新驱动发展的根本。”鲁南制药集团董事长张贵民曾经说过,鲁南制药集团副总经理李宝杰同样也对记者表达了人才对于企业的重要性,以人为本、重视人才,助力打造更多优秀的高素质研发团队。

加大研发投入,打造现代化药企

公司除了重视人才,也更加重视科技研发投入,每年研发投入占销售收入 5% 以上。公司建有一流的科研场所,包括综合实验室、新药安评中心、中试车间、污染控制和资源化研究中心等 16 个建筑单体,总面积 6 万余平方米。公司购进美国 Waters 超临界分析及设备色谱仪,Agilent、Thermo 液质联用仪,AK-TA 蛋白纯化系统,瑞士 SOTAX 药物溶出仪等先进实验及检验仪器设备 5000 余台套。可见新时代药业的科研设施完善,仪器设备先进。

有了创新型人才,再加上技术设施的大力投入,企业的创新成果不断得到认可,据了解,企业获国家技术发明奖二等奖 1 项、国家科技进步二等奖 6 项、省市科技进步奖 100 余项。申报国际、国内发明专利近千件,授权专利 500 余件,居国内医药行业第二位;注册商标 1400 余件,商标注册量居山东省第一位,被确定为“国家专利运营试点企业”。企业建立了与 FDA、ICH、EDQM 等国际质量管理理念接轨的质量保证体系,所有剂型和品种全部通过国家新版 GMP 认证,整体质量管理体系水平居全国同行业前列。

此次调研,记者重点走访了赵丽丽工作室。作为这个生物创新药物研究的带头人,赵丽丽潜心钻研,带领她的团队先后完成生物制品新药研发 4 个,承担国家卫生部重大新药创制 1 项,完成“器官移植免疫抑制剂”系列产品的研究与开发项目,完成了治疗类风湿性关节炎、非霍奇金氏淋巴瘤、以及肿瘤免疫疗法的单克隆抗体药物的研发,大大降低了患者用药费用,还自主研发一种无血清培养基,节约了大量的研发和生产成本。

作为“哺乳动物细胞高效表达国家工程实验室”的负责人,赵丽丽带领约 40 人的团队先后获得国家科技部 863 计划一项、国家科技部科技支撑计划两项、国家发改委工程实验室建设项目一项。

四川两票制落地:药企不执行不准投标

四川两票制正式公布,对药企提出了严格警告,对不按规定执行“两票制”的药品生产、流通企业,取消涉及药品的投标、中标、挂网资格和流通企业的配送资格,并纳入药品不良记录管理。

不按规定执行 药企将被取消投标资格

去年底,一份《关于四川省公立医疗机构药品采购推行“两票制”的实施意见(征求意见稿)》在医药领域的朋友圈流传,虽然还是《征求意见稿》,但“两票制”在四川这个人口大省的落地引起了业界关注。

日前,四川卫计委发布“关于在四川省公立医疗机构药品采购中推行‘两票制’的实施方案(试行)”,两票制在四川正式落地。

根据公布的方案,此次四川省两票制实施范围为全省公立医疗机构除民族贫困边远地区公立医疗机构和其他地区基层医疗机构外全面实行“两票制”,鼓励其他医疗机构在药品采购中实行“两票制”;原则上药品流通企业为民族贫困边远地区公立医疗机构和其他地区基层医疗机构配送药品,允许在“两票制”基础上再开一次药品购销发票;鼓励公立医疗机构与药品生产企业直接结算药品货款、药品生产企业与流通企业结算配送费用。

方案提出,各市(州)结合自身实际,在充分调研论证的基础上,可将本方案允许多开一次发票的公立医疗机构改为实行“两票制”。

多部门建立跨部门联动 响应和协作机制

方案对违规行为处理给出了严格规定,对不按规定执行“两票制”的药品生产、流通企业,取消涉及药品的投标、中标、挂网资格和流通企业的配送资格,并纳入药品不良记录管理。

对公立医疗机构索票(证)不严、“两票制”落实不到位、拖欠货款、有令不行的,由辖区卫生计生、中医药行政管理部门进行通报批评,直到追究相关人员责任。

之前在征求意见稿出台时,也有业内人士质疑,认为在四川这个交通条件复杂、药品可及性极差的省份,“两票制”完全执行是几乎不可能的。而在此次公布的实施方案中,可以看到四川省的力度,提出要利用信息化手段,加强“两票制”执行情况的监督检查,建立健全跨部门、跨区域监管联动响应和协作机制,推动药品集中采购平台、税务监管平台、药品电子监管平台和诚信体系建设平台互联互通,实现违法线索互联、监管标准互通、处理结果互认。

本实施方案给予 5 个月的过渡时间,允许药品生产、流通企业和公立医疗机构在过渡时间内消化库存、调整并重构药品供应链体系。

(据中国网财经)



医药互联网
风云人物奖
杨文龙
仁和集团董事长
主席

IFHI 西湖论坛
聚势·领变革

杨文龙董事长荣膺医药互联网风云人物奖

4 月 11 日,以“用思想链接未来”为主题的“2017 大健康产业西湖论坛”在浙江杭州召开。来自全国各地的行业专家、大健康企业领袖、互联网医药领军企业首脑及各大行业媒体参加了盛会。

其间,揭晓了 2017 年度医药互联网风云人物奖,仁和集团董事长杨文龙先生荣登医药互联网风云人物榜。同时获奖的还有阿里健康 CEO 王磊等。

2015 年,杨文龙先生顺应国家“互联网+”战略,创立了医药 O2O 平台叮当快药,着力于解决用户购药难、购药贵的痛点。借助仁和集团传统资源的优势,叮当快药通过为用户提供 7*24 小时、28 分钟免费送到家等极致的健康服务,赢得用户口碑,迅速发展壮大,短短 2 年时间,就积累了超千万的用户。目前,叮当快药通过线下布局,由叮当智慧药房完成了对北京、上海、广州、深圳、成都、沈阳、郑州七大城市的全面覆盖,是医药 O2O 领域的领导品牌。

“西湖论坛”自 2013 年创办成立以来,作为大健康产业最具品牌实力与影响力的高端产业盛会,深受国内外大健康行业和互联网企业的关注和支持。

(许国雄 文/图)

张强医生集团首家静脉中心在杭开工建设

张强医生集团首家静脉中心目前已在杭州开工建设,预计 6 月初将进入试运行阶段。该中心共计投入 500 万元,属于张强医生集团全资持有。“现在我们已经有了这个实力去做了。”张强接受健康界采访时说道。

2016 年 11 月,张强医生集团对外宣布国内规模最大、规格最高的连锁静脉中心投资计划,首站选址杭州。原本计划今年初开业,但几易设计稿,静脉中心运行时间只得顺延。

按照既定规划,该中心将成为国内首家专注于下肢静脉疾病诊疗、预防的共享型专科医疗服务机构。不同于以往采用 PHP (Physician Hospital Partnership) 模式与医院签约合作,张强医生集团此次选择“落地”自有空间,由一家大型专科诊所主导,联合杭州美华妇儿国际医院、浙江绿城心血管病医院组成静脉中心。

问及“落地”临床中心是否意味着张强医生集团开始考虑重资产模式,张强予以否认,并介绍称,“杭州静脉中心本质上仍为一家外科诊所,将承担接诊、门诊治疗、术后随访、转诊、医疗咨询及患者教育等功能,合作医院则提供大型检查、住院、重症患者诊治等服务。”

在张强看来,该中心更多地是一种共享型概念,在顺应落实分级诊疗的同时,将致力于实现专家资源和学术资源共享,更优质快捷的第三方检验、影像检查服务提供,以及商业健康保险、移动医疗、医疗 VR/AR、器械设备等医疗相关产业的资源整合,并联通各平



图据网络

台的数据,促进医疗与健康信息的开放及共享。

张强告诉健康界,该中心将设置十二间诊室,建成之后不仅能实现医生在自己的医疗机构里建档注册,也会逐渐引入更多的高标准、有正规资格的医生和团队。“由于目前没有业绩压力,所以不会在门诊量上急于求成。还是希望能按照国际化的标准来做,将此模式长远地发展下去。医疗品牌比单纯地追求病人数量更重要。”

静脉中心的连锁计划无疑预示着张强医

生集团的全国布局,按照张强的表述,待杭州临床中心落成,北京和上海地区也会有所行动。“目前也在考察南京、无锡、昆明等医院,准备逐步实现全国联网。”张强说,这两年主要是在做标准、流程,投入精力改进技术,团体定型后会在每个省都复制这个模式,让更多的老百姓受益。

不过,受制于各地政策支持力度不一、医生资源分布不均,以及患者就医习惯不同等因素,共享型专科医疗服务机构模式的复制依然面临诸多挑战。

(据健康界)