协办单位:双汇集团 四川蓝伯特生物科技

2017年4月20日星期四 编辑:张宇 版式:张彤

企业家日报

0

湖北 60 家仿制药生产企业将面临生死大考

仿制药一致性评价是指对已经批准上市的仿制药,按与原研药品质量和疗效一致的原则,分期分批进行质量一致性评价,即,仿制药需在质量与药效上达到与原研药一致的水平。国家食药监总局近日发布《仿制药质量和疗效一致性评价品种分类指导意见》,进一步规范仿制药质量和疗效一致性评价工作。这意味着,当前仿制药一致性评价已进入关键阶段。

在国家首先公布的 289 个品种中,与湖 北省相关的有 110 个文号,涉及大概 60 家生 产企业。

生与死:仿制药面临价值重估

"我们年产量 1.2 亿片,销售额曾达 1000 多万元的盐酸二甲双胍肠溶片正面临存亡危机。一旦仿制药一致性评价认证失败,它就可能'猝死'。"在湖北午时药业股份有限公司,盐酸二甲双胍肠溶片的生产线虽在开足马力生产,总工程师陈超君却感到不安。

陈超君所说的盐酸二甲双胍肠溶片,是一款广泛应用于糖尿病治疗的药物。近年国内纷纷上马生产线,导致该产品在市场上逐渐由"走俏"变为"过剩"。

陈超君算了一笔账:如对该药进行仿制药一致性评价,需投入1000万元。但投入不等于"上保险",一旦评价失败,公司会损失掉研发经费和市场份额,相关车间将全面停产。

此事并非个案。记者从湖北省医药行业协会得知,甲硝唑片的生产企业在湖北省达18家,其中远大医药(中国)有限公司的年销售量近1700万元。而在当前面临一致性评价的289个品种中,湖北省有10个药物品种年



销售收入千万元以上。"长期低水平重复建设,导致不少药品质量不达标,甚至引发行业恶性竞争。而通过一致性评价,会促使企业重新审视药品的药效和市场价值,并下决心对劣势品种予以淘汰。"湖北省医药行业协会秘书长程波涛说。

舍与得:药企的转型之思

国家食药监总局副局长吴浈曾表示,我 国目前还是个以仿制药为主的国家,现在很 多仿制药和进口同类产品相比,疗效还存在 一定差别。因此,提高市场上现有仿制药质 量,让公众得到廉价优质的好药成为亟待解 决的问题。

业内人士介绍,完成一次品种仿制药评价的花费至少500万元。而需做一致性评价

的 289 个产品,涉及 2000 家企业,这些企业 要做一致性评价的批文从十几条到 100 多条 不等。如此算来,他们的投入少则几千万元、 多则数亿,若对全部品种进行评价,企业将有 资金链断裂之虞。

为保障仿制药通过一致性评价,一些药 企做出"艰难决定",集中优势保证重点品种"过关"。"远大医药现有 30 多种仿制药,我们将从中选出 18 种开展一致性评价工作。"远大医药(中国)有限公司质量总监耿海明表示。

耿海明告诉记者,放弃的品种大多质量 较差或市场价值较低,如复方氢氧化铝片已 逐步退出市场,制霉素则被其他各种抗生素 取代。

优质仿制品种将得到新的研发和提升。

"我们有3个品种已被列入国家食药监总局公布的第一批'首仿'优先审评名单。通过研发和改进,仿制药在质量与疗效上与原研药一致,甚至质量更稳定,副作用更少。"耿海明介绍。

破与立: 行业将步入"创新型轨道"

3月底,湖北省在黄石召开仿制药质量 和疗效一致性评价工作座谈会。

会上,湖北省食药监局相关负责人提出, 药监部门要积极对研究能力尚有不足的企业 开展培训,同时继续联系经信、科技等部门, 对开展一致性评价工作企业进行激励。"建议 政府对企业进行资金补助及奖励, 鼓励医药 企业挑选优势品种做大做强的同时, 也将更 多资金用于新药研发,从而真正提升医药产 业的硬实力。"湖北省医药协会相关负责人提 出建议。"与仿制药相比,研发新药困难更大, 但也更有利于行业的长远发展。今年远大将 启动至少2个新药研发项目,预计用于研发 的总投入近1亿元。"耿海明称。"从市场和老 百姓的需求出发研发新药,这种模式将成为 未来趋势。针对当前肿瘤发病率高,用药需求 大,我们加大研发力度,现已研发出5种抗肿 瘤新药。"陈超君说。"当前,湖北省医药行业 创新率已由过去的 20%升至 50%。2016年, 湖北省医药企业申报了11种原研药,而仿制 药则降至12种,一改过去仿制药在新药申报 中唱主角的局面。这是一个信号,标志着制药 行业将全面走向创新型发展的轨道。"省食药 监局产品注册处副处长文毅感慨道。

(陈屿 李思燚 龚陈谢)

甘肃:以文带医以医带药 促进中医药发展 近年来,甘肃省坚持"一带一路",以 文带医,以医带药,以药带商,以商扶贫,

文带医、以医带药、以药带商、以商扶贫,深入推进与"一带一路"沿线国家在中医药领域的交流合作,加快中医药国际化的进程。 按照文化先行、彰显疗效、强化认同、

按照文化先行、彰显疗效、强化认同、贸易跟进的思路,近年来甘肃省总结出了"以文带医、以医带药、以药带商、以商扶贫"这"16字箴言",旨在深入推进与"一带一路"沿线国家在中医药领域的交流合作,加快中医药国际化的进程。

甘肃坚持中医药文化先行,让"一带一路"沿线各国逐渐了解、认可、接受中医药文化。2013年以来,相继在俄罗斯、法国、新西兰等八国挂牌成立了岐黄中医学院,在吉尔吉斯斯坦、马达加斯加等五国成立了岐黄中医中心。来自韩国、美国、乌克兰、俄罗斯、法国的100多名中医爱好者先后到甘肃学习中医,他们也成为讲中医故事、传播中医药文化的使者。

微信、微博、微电影等新媒体技术的运用,是"以文带医"的创新发展。目前,甘肃建立了十多个"一带一路"中医药工作微信群。蕴含着浓厚中医药文化底蕴的历史舞台剧《医祖岐伯》《皇甫谧》《渭水医魂》以及微电影《"一带一路"上的甘肃中医药》也在新媒体平台上得到了传播,为其他国家了解中医药文化提供了便捷渠道。

"以医带药"的思路,促进了中医药国 际化。2013年以来,甘肃先后与乌克兰、 吉尔吉斯斯坦、摩尔多瓦、俄罗斯等 10 多 个国家在中医药领域建立了合作关系,在 中医养生旅游、中药材种植和出口、医疗 器械、临床研究合作、人才交流等方面进 行深度合作。甘肃还鼓励全省中医药企 业、机构和从业人员积极参与"一带一路' 中医药文化交流合作。目前,已累计派出 中医药专家和工作人员 40 余人,组织开 展多场中医药文化、中医学术讲座和中医 义诊活动,向1万余人普及中医药文化, 培养中医大夫近千人,其中法国里昂就有 400多人,并治愈国外患者2000余人。兰 州佛慈集团、甘肃陇神药业集团和盛堂药 业集团等企业已完成 210 种中药产品的 海外注册,年出口额达到4000多万元,中 药产品注册出口量逐年提升。

(宋喜群)

今世缘"品牌+渠道"双驱动推动全国市场布局

本报讯(沙戈)目前,江苏今世缘酒业股份有限公司发布 2016 年财报显示,报告期内,实现营业收入约 25.54 亿元,同比增长5.34%;实现归属于上市公司股东的净利润7.54 亿元,同比涨幅 10.06%。今世缘公司2017 年经营目标是实现营业收入 29.4 亿元左右、净利润 8.3 亿元左右。

报告指出,营销持续调整,着力转型,"品牌+渠道"双驱动营销体系初步形成是2016年一项重点工作。为完成2017年经营目标,报告再次提到构建"品牌+渠道"双驱动营销体系。

"品牌+渠道"是今世缘当下及未来的核心营销战略。报告中分析指出,行业进入深度分化期。在分化期,酒企之间形成挤压式竞争,只有品牌、渠道均有较强优势并能主动转型适应变化的企业,才能把握住机会,提升市场份额。

据中信建设证券调研,今世缘经销商数量 2016 年省内外均增长,省外占比略有提升。截至 2016 年末,今世缘公司在江苏省内有 280 家经销商,省外有 245 家经销商,去年分别新增 10 和 16 家经销商。2016 年,公司经销渠道销售收入为 24.74 亿元,同比增长 5.78%;直销(含团购)收入为 6531 万元,同比增长 1826

根据今世缘年报,今世缘 2017 年上线 全网营销。公司自 2014 年起实施移动营销 项目,和已有的 SAP 系统实现对接,从营销 后台-营销中心-办事处-经销商-分销商-终端门店,直至核心消费者,形成厂家主导、厂商分工协作的深度协销体系,实现全渠道营销管控,有效实现渠道掌控和精细化营销,提高终端服务水平和促销执行水平;以营销中心标准化管理为抓手,强化商家绩效管理,促进机制化落实;帮助客户建立一支满足厂商协作和业务发展需要的团队。在分级

管理基础上,通过与物流补贴、人员组织配置、移动营销奖励、渠道建设投入挂钩,引导支持经销商壮大升级。

今世缘将会遵循"讲善惜缘,和谐发展" 的企业核心价值观,完善坚持厂商"1+1"深 度协销的运作模式,不急功近利,追求与商 家携手共同进步,实现可持续发展。

在经销商渠道外,2016 年 11 月,今世 缘新筹建电商部门,完成了官方商城上线及 微商城与京东平台对接,开始拓展电商渠 道。将积极发展电商销售业务,开展新零售 探索,实现全网营销。

同时,今世缘依托"喜庆+"拓展了丰富的社会资源渠道,

今世缘联合优质媒体资源,依托媒体平台提供喜庆+延伸服务,整合媒体和社会销售渠道。目前,今世缘酒业联合江苏综艺频道携手全省200多婚庆企业建立了合作。

根据合作,江苏综艺频道将充分利用传播优势,一方面通过线上节目直接售卖今世缘产品,一方面积极整合全省婚恋、婚庆机构资源,在婚恋、婚庆机构建立今世缘喜庆+代销网点,为今世缘开辟销售新渠道。

江苏综艺频道计划在1-2年的时间内,利用自身宣传平台、栏目资源、主持人资源助力60-80家联盟成员成为行业标杆。未来,今世缘将依托喜庆+平台推出三级分销二级分佣平台销售体系。

根据上市公司 2016 年度三季报数据,今世缘公司综合经济效益处于白酒类上市公司前十位。而今世缘十三五规划目标是实现营收 50 亿元,此前,今世缘酒业董事长周素明曾在 2017 年经销商联谊会上指出,今世缘2016 年的主要经济指标均创历史新高,实现了十三五良好开局,今世缘2017 年将在去年的基础上保持两位数增长,十三五目标有望在 2017 年提前实现。

GRANUA

"洋味道"走俏新疆市场

4月12日,西域特产进口食品批发商城一家食品店的店主给店内的哈萨克斯坦清油和面粉拍照,准备用微信发给南疆的批发商。

"订单特别多,已经供不应求了。"吐然克孜笑起来眼睛弯弯。她的店铺开在西域特产进口食品批发商城,地处新疆乌鲁木齐市闹市区。商城门口,来来往往的人流、车流川流不息,交织成一幅热火朝天的边城商贸图。在这里,从格鲁吉亚红酒到俄罗斯冰激凌,从哈萨克斯坦面粉、清油到乌兹别克斯坦巧克力、糖果、饼干,从阿塞拜疆果汁到马来西亚咖啡、燕麦片……各色进口食品应有尽有,吸引不少顾客驻足。

龙头企业助推油橄榄"榨"出产业大空间

4月初,在甘肃省陇南市,一片片油橄榄树叶迎风招展,这里是"中国油橄榄之乡"。油橄榄产业是陇南"人无我有,人有我强"的优势特色产业,是陇南的"招牌",更是当地脱贫攻坚的支柱产业。甘肃陇南是中国油橄榄的主产区,因此在世界油橄榄分布图上也有了甘肃陇南的名字。

陇南市祥宇油橄榄开发有限公司(以下简称祥宇公司)总经理李建科亲眼见证了陇南油橄榄产业的成长,以祥宇公司为代表的一大批本土企业则是武都区油橄榄产业发展壮大的"助推器"。如今的祥宇公司已成为

"油橄榄承载着希望和未来,不仅为陇南的大好河山穿上了绿色新装,还带领着老百姓过上了好日子,油橄榄'榨'出了幸福感。"近日,李建科在接受记者采访时表示,我国油橄榄产业有很大的发展空间,市场潜力值得期待,国产橄榄油大有可为。

农业产业化国家重点龙头企业。

国内产地,孕育致富"发财树"

"橄榄油肯定是国外的好啊""油橄榄应该是种植在地中海吧""我们家的橄榄油都用进口的"……记者在调查中发现,许多消费者认为橄榄油还是国外的好,油橄榄也是种植在国外的。

"其实,国内也有油橄榄产地。"李建科介绍,在我国的甘肃、四川、云南、陕西等省市都有引种栽培。截至2015年,全国已发展油橄榄基地90万亩,年产油橄榄鲜果3.6万吨,年产初榨油5405吨,综合产值15.9亿元

据悉,油橄榄对种植环境和气候十分挑剔。中国油橄榄适生区经过50多年的引种试验研究,确定了3个一级适宜生区和4个二级适生区。一级适生区为白龙江低山河谷区、金沙江干热河谷区、长江三峡低山河谷区。二级适生区为秦岭南坡汉水流域上游地带、四川盆地边缘地带、以昆明为中心的滇中地带、长江中下游亚热带。

陇南武都区地处白龙江流域海拔 1500 米以下的河谷及半山地带,这里海拔 667~ 3600 米,年均气温 14.7℃,属北亚热带半湿 润气候。由于西秦岭山系的屏障作用,沿川 河谷及缓坡地带形成了冬暖谷地,为性喜温 暖的油橄榄提供了良好的越冬度夏和生长 结实条件。这一区域除雨型不同、年降雨量 偏少外,其他要素都与世界油橄榄主产区的 地中海沿岸国家相似,最适合油橄榄生长。

得天独厚的自然条件,为农民孕育了致富的"机会"。

目前,陇南市已引进油橄榄 118 个品种,其中裁培省级优良品种 8 个,种植面积累计达 54.6 万亩,占全国种植面积的 50%,2016 年橄榄鲜果产量 3.2 万吨,橄榄油产量4080 吨,均占到全国的 90%以上,是全国最大的2016 年龄。

大的初榨橄榄油生产基地。 "陇南油橄榄试验示范取得的成功,挽



●图据网络

救了中国的油橄榄产业。"中国林科院油橄榄专家邓明全说,"中国油橄榄发展应当看陇南。"

创新驱动,做好行业"领头人"

目前,陇南已有油橄榄加工企业 14 家,拥有世界先进水平的初榨油生产线 17 条,被国家林业局命名为全国唯一的"国家油橄榄示范基地",陇南橄榄油被国家质检总局评审认定为"地理标志保护产品"。

作为龙头企业的祥宇公司,经过20多年的"磨练",目前已成为一家集油橄榄良种育苗、集约栽培、规模种植,科技研发、精深加工、市场营销、旅游体验为一体的综合性集团公司。

2016年,祥宇公司榨季加工油橄榄鲜果 16980多吨,生产特级初榨橄榄油 2200多 吨,销售收入 3.26 亿元。

"在公司发展的历程中,我们把科技创新作为重中之重。"李建科说。在苗木培育、精深加工、产品开发等各个领域巧打"科技牌",与科研院所"牵手"合作,为产业做大做强提供了坚实的后盾。

2016年,祥宇公司联合甘肃省检验检疫科学技术研究院成立了"祥宇油橄榄产业研发及分析实验室",对陇南原产地的橄榄油进行了初步的特征分析,建立了初步的特征信息系统。

此外,甘肃省轻工研究院联合祥宇公司 在引进意大利贝亚雷斯公司橄榄油提取设 备和德国福乐伟公司橄榄油提取设备的基 础上,通过消化、吸收,研究确定了适合武都 地区油橄榄品种初榨橄榄油的提取工艺,为 开展离心式提取橄榄油起到了带头示范作 用。

2016年,公司独创油橄榄鲜果单一品种 压榨,生产出了不同品种、不同档次、国际领 先的原浆橄榄油,让消费者有了更多的选择 空间。

2017年3月,在中国(首届)橄榄油品鉴评比推荐会上,祥宇公司选送三个参赛产品:祥宇精品、庄园、绿尊享全获金奖,其理

化和感官指标获得评审一致好评和肯定。

在产品开发方面,最值得一提的就是 祥宇牌橄榄岷归软胶囊,是以橄榄油为主 要成分的复配当归油,具有调节血脂功能, 取得了国家保健食品注册批件(国食健字 号 G20041459),其制备方法获国家发明专

尽管科技水平越来越高、橄榄油提取工艺越来越纯熟,市场对于"进口橄榄油"仍旧颇为偏爱。据统计,2016年进口橄榄油大约4.2万吨,"目前不少所谓的进口特级初榨橄榄油其实是精炼油,这实际上损害了消费者的利益。"李建科表示,但是另一方面也说明国产橄榄油有非常广阔的竞争空间,我们应该把国产橄榄油的优势发挥出来。

拓宽产业,精准扶贫"结硕果"

多年来,祥宇公司不断延伸产业链。目前产品主要有特级初榨橄榄油、橄榄岷归软胶囊、原生橄榄护肤品系列、橄榄茶、橄榄菜、橄榄果、橄榄丰工皂、橄榄木艺等系列产品 100 多种。

作为当地成功的范例,祥宇公司主动承担起扶贫的重任。为了让这些贫困户早日脱

贫,祥宇公司安排为他们实行"五个帮扶"。 "我们不仅提供资金扶持,对贫困户设立专项资金收购贫困户的鲜果,还开设贫困户收购绿色通道,安排专用车辆,优先收购他们的鲜果。"李建科介绍。此外,公司还会提供技术指导、提供良品苗木,甚至优先免费修建园区道路。

据统计,每年季节性进园进厂务工人数 达到 500 多人,年发放小工工资 286 万元。 祥宇公司成立至今已累计向果农支付收购 款 8 亿多元。

这些举动和做法,充分调动了广大贫困户种植油橄榄的主动性和积极性,带动了千千万万的贫困户走上了脱贫致富的小康之路,为陇南油橄榄产业发展做出了积极贡献,真正实现了"打造一个品牌、带动一个产业、造福一方百姓"的经营理念。

(张晴丹)