

上药东英将建成高端仿制药精品制造基地

刘璐

国家对药物的质量要求日益提高,据悉,上药东英将建成高端仿制药精品制造基地作为发展目标,对此,企业提出构建“LIFE”体系。

4月13日,记者走进位于南通开发区的上药东英(江苏)药业有限公司质量部分析测试中心,几位工作人员正利用先进设备对药品含量进行检测。“这是世界一流的超高效液相色谱仪、气相色谱仪等检验设备,主要对公司生产的药品进行质量检测。”中心负责人姜丽华指着其中一台气相色谱仪介绍,国家对药物的质量要求日益提高,比如对有机溶剂的残留量等有严格控制,上药东英依靠这些

精密检验仪器执行高于国家的质量标准。

洗瓶,烘干,罐装……位于厂区另一端的制剂车间内,身着洁净服的工作人员在无菌区域对药品进行罐装。“公司拳头产品就在这里生产。”公司常务副总经理汪晓铭介绍,注射用苯磺顺阿曲库铵是全球唯一能在常温25℃保存的该类药品,被评定为江苏省名牌产品,获得南通市科学技术进步奖、南通市知名商标;培哌普利叔丁胺片是高血压一线用药。以上两个药物都获评省高新技术产品。

2003年,南通籍留美博士黄乐群创办的美国东英公司并购南通第三制药厂。2013年,上海医药集团股份有限公司慧眼识珠,收购东英药业,成立注册资本1.41亿元的上药东英(江苏)制药有限公司,投资3500万元对原

有厂区提档升级,在以“注射用苯磺顺阿曲库铵”和“培哌普利叔丁胺片”两大产品为核心的基础上,对现有产品进行二次开发,改进原料工艺,提升技术含量。经过3年调整,企业核心设备更新换代,基础建设日新月异,人员结构不断优化,目前年产能达到冻干制剂1000万瓶、片剂1亿片。

建成高端仿制药精品制造基地是上药东英的发展目标。对此,企业提出构建“LIFE”体系。“‘LIFE’体系分四部分:精益生产、信息化、设备设施、最佳雇主。”汪晓铭介绍,对于制药企业而言,精益生产是重中之重。从原料到成品,中间的每一个细小环节都不能有一点疏漏,每项指标必须100%达标。

上药东英每个部门都有一面管理看板,

上面写明近期的总体目标、改善举措、优秀事例等。汪晓铭说,自实施“精益六西格玛”活动以来,全员参与创新,生产管理日益规范,效率逐渐提升,6S创新亮点达4158个,申请实用新型专利并获授权16项,发明专利申请18项。

作为国家级高新技术企业,上药东英在南通的发展之路仍在继续。“南通开发区管委会十分关心企业,区领导多次来现场调研,指定专人联系企业,推进各项优惠政策落实,协助企业引进人才、科学规划,也促使上药集团进一步加大对南通地区的投资。”汪晓铭透露,公司正在谋划未来发展蓝图,继续加大研发投入,并规划投资新建智能车间,拓展国际化合作,将精益求精、全员创新的理念贯彻到底。

汉森制药 扩大市场份额 推动品牌下沉

钟瑶

近日,汉森制药和县域连锁药店建立了更为紧密的连接。未来,汉森将进一步扩大县域市场份额,推动品牌下沉,加强与县域连锁药店的合作,实现互利共赢。

近日,湖南汉森制药旗下子公司云南永孜堂制药参加了以“品牌下沉,拉动县域市场健康消费升级”为主题的第二届中国县域连锁药店发展峰会,和来自全国各地的300多家药企、800家县域连锁药店及近80家主流商业机构共同探讨如何发挥县域零售药店优势,缓解县域居民健康服务所面临的医疗资源不足、专业服务欠缺等短板问题。

作为拥有全国近2/3人口的县域市场,在新型城镇化建设和三农改革的推动下,健康市场目前已经具备了深度开发的天时地利人和。据2016年发布的首份《县域药店发展研究报告》显示,县域药品零售终端中保健品、药材类等两大类销售份额均高于全国平均水平,这意味着县域居民对于健康消费的需求不再满足于治疗疾病这一“刚需”,养生保健的意识正不断增强。

而汉森制药在本次峰会上,面对“县域消费者渴望更多的品牌优质产品,为他们带来更丰富更健康的专业服务”的呼声,隆重推出了旗下的汉森四磨汤、永孜堂天麻醒脑胶囊等成熟处方药、VIP连锁专销品种,同时将胃肠灵胶囊、通舒口爽胶囊、利胆止痛胶囊等10多个专利、原研独家品种向县域药店抛出了“品牌联动”的橄榄枝,得到了众多参会县域连锁代表的积极响应。

在现场,汉森制药搭建的展位吸引了无数连锁高管的驻足,展位上前来咨询和洽谈合作者络绎不绝,尤其对全新亮相的儿童装四磨汤口服液充满期待。汉森制药与来自县域连锁及主流商业的行业精英进行资源共享、合作共赢。通过现场工作人员的讲解,不少县域药店代表欣喜地表示,这样的产品和模式正是他们所需要的,甚至有药店负责人专门找到汉森制药展位,希望能与汉森开展深度合作。

通过这次会议,汉森制药和县域连锁药店建立了更为紧密的连接,截至会议结束,已与数百家来自全国各省区的药店达成了合作意向。未来,汉森将进一步扩大县域市场份额,推动品牌下沉,加强与县域连锁药店的合作,实现互利共赢。

小县城,大市场。总的来看,本次会议旨在推动县域药品零售的健康消费模式。作为湖南制药行业的龙头企业,汉森制药将一如既往地踏实做药,实实在在为老百姓服务,也将推出更多质量过硬的产品,拉动县域市场健康消费升级。

华北制药秦皇岛公司翻开转型升级新篇章

任晓锋

华北制药秦皇岛有限公司隶属于中国药业龙头——华北制药集团,前身是秦皇岛一家制药厂,1997年被华北制药集团收购后成立了华北制药秦皇岛有限公司。回顾其发展,华北制药秦皇岛有限公司从曾经以生产最基础普药产品和乳膏软膏剂为主,到通过营养保健食品、化妆品、药品GMP认证,所生产的营养保健食品、化妆品等畅销全国。

在短短3年的时间里,华北制药秦皇岛有限公司翻开了一个制药企业转型升级的新篇章。由于秦皇岛与医药相关的配套企业较少,产业基础薄弱,因此公司发展一直受到限制。2013年,根据华北制药集团整体战略部署,秦皇岛公司开始进行战略转型,调整产品结构,占秦皇岛公司生产比例95%的基础普药产品文号逐步转移到了集团新的制剂项目。“调整后,我们公司就开始了转型升级的探索,想着怎么样才能将秦皇岛的地域优势、华药集团的优势以及我们企业的自身优势三者有机结合起来,最后经过摸索,我们从一个生产普药的企业变成一个生产营养健康食品、化妆品还有药膏的一个企业。”公司总经理王志良介绍。

秦皇岛在大豆加工方面有着深厚的产业



基础,其中,益海嘉里集团旗下的金海食品是全国最大的大豆蛋白生产基地,而华药集团在原料深加工方面又有着绝对的技术优势,结合这两方面的特点,公司积极寻求与益海嘉里的合作,生产了几十款蛋白粉的产品,成为京东、天猫等网店的畅销品。此外,公司的另一款产品——叶黄素酯蓝莓片也深受消费者喜爱。近年来,电子产品的过度使用给人们的眼睛造成了严重的伤害,甚至提早出现老化现象。而叶黄素作为一种天然存在于蔬果中的类胡萝卜素,可以起到很好的抗氧化作用,从而保护眼睛免受伤害。2016年,公司结

合青龙的扶贫项目,在当地的一个山谷开辟了一个万寿菊的种植基地,不仅带动了当地经济的发展,也为叶黄素的生产提供了优质原料,“因为青龙山上土质肥沃,万寿菊在这个山谷里不用人工怎么打理就长得非常壮,目前我们合作很顺利,今年他们准备要扩大种植面积。”王志良说。

公司还成功将重组人血白蛋白技术应用到化妆品领域,自主研发生产出生物工程类护肤品。重组人血白蛋白是利用现代生物技术开发而成的技术,属国内首创,是国家重点鼓励和支持的项目。公司利用该技术开

发了“美靓”系列的“秦妆”“靓极”“史蒂芬·罗兰”“伯纳赫”4个品牌化妆品套装及单品系列38个品种。生产过程中对每批原辅料、中间体、成品进行三级控制,远超化妆品行业水平,在市场上取得了很好的经济效益。此外,公司生产的玛卡片、减肥产品等上市后也广受欢迎。目前,公司有40多个商标和10多项专利。2016年,公司销售取得突破性进展,营业收入较2015年增长97.92%,2017年一季度主营业务收入同比增长52%。去年,秦皇岛获批国家生命健康产业创新示范区,这让总经理王志良很是兴奋,因为这与他们公司下一步的规划不谋而合,“我们很早以前就想根据秦皇岛市本身为旅游城市的这个特点,利用华北制药国企背景资源及华北制药品牌优势,同时借着开发区西迁这个契机,建立一个大健康产业工业园。这个园区计划分为三部分,一部分是一个以工业为主的旅游展示区,另一部分是把秦皇岛的旅游文化和我们的产品有机嫁接的展示区,第三部分是建一个针对我们冀中能源集团15万职工的康养基地,希望能带动秦皇岛的经济。”王志良说,“秦皇岛在地理位置和气候方面有着先天的优势,希望能有更多的相关企业来到秦皇岛,形成大健康产业集群和大的物流集群,推动地区经济发展。”

药品零售连锁商 可线上向个人售药

张小妹

记者从国家食药监总局获悉,正式取消对互联网药品交易企业的审批工作(除第三方平台)。药品零售连锁企业可以向个人消费者提供互联网药品交易服务,但不得超出《药品经营许可证》的经营范围。

1月21日,国务院发布了《第三批取消中央指定地方实施行政许可事项的决定》,取消了互联网药品交易服务企业审批(第三方平台除外)等行政许可事项。日前,国家食药监总局就该项工作的落实发布通知,除第三方平台之外,正式取消互联网药品交易企业的审批。这也意味着对药品电商的进一步放开。

药品零售连锁企业可以向个人消费者提供互联网药品交易服务,但不得超出《药品经营许可证》的经营范围,不得在网站交易相关页面展示、销售处方药以及国家有专门管理要求的非处方药。药品生产企业、药品批发企业可以通过自身网站与其他企业进行互联网药品交易,但不得向个人消费者提供互联网药品交易服务。

在互联网医疗器械交易方面,国家食药监总局指出,从事互联网医疗器械交易服务的企业,应当依法取得经营许可或者办理备案,并按照许可或备案的范围从事经营活动。医疗器械生产企业可以通过自身网站提供本企业生产医疗器械的互联网交易服务。医疗器械批发企业可以通过自身网站向具有资质的医疗器械经营企业或使用单位提供互联网医疗器械交易服务,但不得提供面向个人消费者的医疗器械交易服务。

医疗器械零售企业可以通过自身网站向消费者个人提供互联网医疗器械交易服务,但其销售医疗器械不得超出《医疗器械经营许可证》或第二类医疗器械经营备案凭证的经营范围。向消费者个人零售的医疗器械,应当是可以由消费者个人自行使用的,其说明书应当符合规定,标注安全使用的特别说明。

取消审批后,如何对互联网药品交易进行监管呢?国家食药监总局指出,各级食品药品监管部门要继续做好互联网药品、医疗器械交易监管工作,规范互联网药品交易的主体和行为,采取有效监管措施,严厉打击互联网违法销售药品、医疗器械等行为。对于已取得互联网药品交易服务资质的企业,应严格按照《药品经营质量管理规范》及有关文件要求从事互联网药品交易服务,强化储存、配送等有关制度,落实管理责任,保证所售药品的质量安全。

银杏种植加工及综合开发项目落户兴文县



4月18日,四川省兴文县举行银杏种植加工及综合开发项目签约仪式。兴文县委副书记县长赵仲康代表县人民政府与仁华药业发展有限公司进行签约。部分乡镇和县级相关部门负责人参加签约仪式。

据了解,该项目总投资2.5亿元,拟在兴文县发展银杏产业基地2万亩,建设初加工厂5处,建设精深加工企业1个,建设生态康养基地1个,将有力促进兴文县特色林业产业和生物药业的发展,实现助农增收。彭伟 摄影报道

两大药企签约雨诺股份 突围互联网时代

医药流通行业在刚进入的2017年大事频发,最近大型药品生产厂商神威药业和科伦药业几乎同时签约医药行业信息化解决方案提供商雨诺股份,后者协助其实现重点搭建线下医药零售的大布局。事实上这一策略在2016年已经有部分生产企业先行:贵州神奇在山东布局零售连锁、仁和药业在北京布局线上线下。据悉,九州通和华东医药也将于今年通过扶持线下产业积极进入零售行业,由此可见,以神威药业、科伦药业等代表的中国药品生产企业争夺零售终端的布局开始了吗?

药品生产企业为什么转做零售?其背后的药品生产体系正在发生怎样的变化?一系列的问题吸引了业内人士的目光。

政策频现,零售争夺加剧,生产企业洗牌,将出现较大震动

2016年,国家针对生产企业推出的一致性评价和工艺流程核查政策,将会大大缩减药品品种数,生产企业可以生产的药品减少,同样也会倒逼着生产企业数量减少。随着我国医药政策的日益趋严,传统的医药购销模式将发生巨大变化,原有的商业结构彻底被打破,制药企业营销、渠道体系都会发生大的改动,依赖经验路径的制药企业度日艰难。而流通行业两票制逼迫着总代理模式的瓦解,大型商业集团的销售格局也将发生巨大变化,很多的医药商业经营面临无法生存的风险,加上医保专项药病的控费,很多商品会变为院外处方商品,强势企业的将难以维系。

随着《健康中国》战略政策推出,国家加大对健康领域的投入,医药零售行业在政策的推动下逐步走向健康发展道路,而未来的医药零售行业格局也必将进入大洗牌时代。事实上过去的一年里进行的大洗牌,正在不断地挤压生产企业的终端市场,大企业具有的系统化管理、集约采购的优势,同时会导致生产企业二线品种可以选择的药店客户

将会大量减少,未来的区域小连锁更是会无货可卖。

神威药业、科伦药业签约雨诺股份,提前布局B端和C端,实现互联网时代突围

主要针对中老年用药、儿童用药、抗病毒用药三大市场的神威药业集团、与国内产业链最为完美的大型医药集团之一的科伦药业,均为药品制造顶级厂商。2017年2月,先后签约国内领先的信息化解决方案提供商青岛雨诺股份有限公司,在这一举动中我们看到大型医药生产厂商搭建线下医药销售布局的决心。

如今医药生产企业、经营企业、连锁企业、医疗机构的政策在不断的变革,互联网+方案也在全产业链渗透,企业如何根据这些变革调整自己内部的组织架构、管理方向等,都一步步涉及到了较深的互联网方面的技术应用。雨诺股份作为国内领先的医药连锁信息化全面解决方案领导厂商,在医药流通行业深耕15年,一直致力于“互联网+”方案在医药行业的落地推动,同时具有甘肃友友、哈药人民同泰、河南张仲景、山东漱玉平民、江苏先声在康、河北新兴连锁、四川德仁堂集团等多家大型连锁客户的实施经验。通过雨诺股份搭建线下零售布局,实现信息化发展,无疑满足了两家公司目前最迫切的发展需求。

随着第三方物流(布局两票制)政策的开放,未来的批发企业将更加规范,DTP药房的搭建将获得长远发展,DTP药房更是一种创新的药房模式,不仅能够满足会员顾客对医疗服务的需求,更能通过健康管理跟进顾客的健康状况持续服务,这不仅为连锁药店创造了利润,完善了品类管理,同时雨诺DTP药房解决方案帮助企业提高服务专业性、满足顾客健康管理需求,提升顾客粘性,有助于零售药店提升经营管理水平,打造专业的药房形象。随着政策推动,各省将对疾病预防和分



级诊疗导致的疾病康复更为关注,目前国家已经投入大量专项资金,未来针对消费者慢性疾病预防、康复和教育将成为一个远超药品总量的巨大市场。雨诺股份将协助两家连锁企业走向医药康养一体化、线上线下一体化(B2C、O2O)道路。

雨诺股份4大“聚能环” 协助药品生产厂商稳健走向前,实现创新发展

雨诺股份的4大“聚能环”:市场先进的技术架构体系、齐全的产品功能、丰富的行业经验、完善的生态平台将协助药品生产厂商稳健的进行线下零售布局。

市场先进的技术架构体系:最新的开发语言能够有效保证产品的生命力,其中雨诺ERP是全面平台产品,满足企业快速发展个性化需求,企业信息部可以快速便捷的实现业务部门新需求。

齐全的产品功能:雨诺股份拥有10余项优质产品功能,其中雨诺全渠道零售会员CRM整体解决方案,是目前国内优秀的全渠道数字化营销CRM,集成了AI(人工智能)技术、大数据技术,完善的会员标签管理体系,

为企业“精准营销”打下坚实基础;营业助手、健康APP可与企业会员无缝打通,实现门店销售时,会员标签、会员特征的收集与应用,与微信、支付宝、企业APP会员打通,能实现企业“一对一”会员专业化服务体系。

丰富的行业经验:雨诺股份拥有丰富全面的大型连锁(超过20亿)项目实施经验,以及大客户团队负责制模式的服务体系。更多的是将企业的管理思想渗透进ERP管理体系,快速帮助企业走上系统化、信息化管理之路。

完善的生态平台:雨诺股份是腾讯云、微信支付战略合作伙伴,能够为雨诺客户的发展带来更好的云端与移动端应用;雨诺股份更是中国医药教育委员会下设的医药创新技术促进委员会副主任委员单位,能够先一步了解国家政策,高效转化企业应用;同时其打造的云平台在未来可以为企业提供更多的发展空间。

目前看来,医药流通产业链最终会形成上(生产)中(批发)下(连锁)产业链协同化、FBCS(F生产-B批发-B连锁-C终端-S服务体系)联动一体的模式。雨诺股份作为医药行业“连接一切,联合一切”的集大成者,在推动医药连锁企业创新发展的路上始终向前迈进! (据重庆晚报)