

借力“互联网+” 同仁堂国际推动中医药海外发展

■ 辛华

7月6日,金砖国家卫生部长会暨传统医药高级别会议在天津举行,金砖五国的卫生部长及代表团团长们,围绕会议主题“加强卫生体系建设,促进实现健康相关的可持续发展目标”,共同讨论如何进一步发挥传统医学在疾病预防、治疗、康复等方面的独特作用。

同仁堂国际董事长姬广飞在会上接受采访时表示,中医是人类的瑰宝,也是文化与经济的双重载体。中医是中华民族在几千年实践中发展的原创医学体系,不仅是中国的优秀文化遗产,也是世界的优秀文化遗产,担当着经济实体和文化载体的双重角色。

提到同仁堂国际在金砖国家落地布局,姬广飞表示,同仁堂国际是同仁堂集团内互联网+中医药跨境健康服务项目,积极响应“一带一路”建设,秉承中国传统中医药文化的精髓,不仅为国内的民众提供优质的健康产品,还助力中医药走向海外,满足海外人民的养生保健需求。

据了解,同仁堂国际中医药“走出去”平台去年年底上线,该平台已经覆盖金砖国家中的印度、俄罗斯、巴西三个国家,包含中成药、中药饮片、保健仪器(如针灸、火罐等)等近三百种中医特色健康服务产品。中医药“走出去”平台为同仁堂海外发展注入了新活力,



●同仁堂国际董事长姬广飞

为中国老字号服务和销售模式赋予更多新时代的突破和创新,这也是百年老字号北京同仁堂为中医药国际化实现“互联网+”的新布局。

2016年,北京同仁堂正式落户南非,成立同仁堂非洲公司。据了解,南非尤为重视中医

药发展,早在2000年,南非政府就承认了中医药在南非的合法地位,为中医药在南非乃至非洲的发展提供了有力法律保障。中医和针灸也因此在此得到快速发展,并得到南非政府和民众的广泛认可,针灸、推拿等中医治疗方案也被南非保险公司纳入保险范畴。

“通过南非这一重要支点,可以促进中医药与非洲传统医药深度融合,让更多非洲人民对中医药有更好的了解,让中医药文化在南非乃至非洲得到更好传播,造福非洲人民。”姬广飞表示,在未来,同仁堂国际将针对巴西、俄罗斯以及印度,落地中医药服务。

1 药网与斯利安 达成正品联盟 战略合作

7月10日,医药电商1药网与中国叶酸生产制造企业斯利安药业达成正品联盟战略合作,双方将整合各自优势资源,共同为我国女性提供从备孕到孕期的健康解决方案。

传统药企拥抱互联网

根据斯利安提供的数据显示,目前我国每年备孕女性数量约1800万,受国家二胎开放政策原因的影响,数量还可能不断增加。中国是出生缺陷高发的国家之一,早在上世纪90年代,0.4mg叶酸在预防神经管畸形等出生缺陷的效果就已经得到证实。斯利安的主要产品之一就是0.4mg叶酸片,一直致力于预防和减少新生儿缺陷,并关注孕期女性健康。

然而,和大多数传统药企一样,线下销售占到了斯利安整体销售很大的比例,斯利安也面临着电商化转型。斯利安药业董事长易斌表示,1药网是国内知名的医药电商及互联网医药健康的领军企业,拥有超过2000万的注册用户,具有很高的顾客满意度和口碑。作为专业和精准的医药健康电商平台,在大数据积累、服务能力及供应链等方面拥有多年的运营经验和积累。此次合作,正是基于对彼此实力的信任和对互联网+母婴健康领域的一致看好。斯利安将为1药网带来厂商直供正品保证的药品和孕期产品,同时借助1药网的成熟经验和优质平台,让更多用户了解斯利安及其产品。

正品联盟实现双赢

据了解,1药网自2016年4月开始推出“正品联盟”,实现在售医药产品的100%品牌直供,并与各大药企在大健康管理、互联网营销、大数据应用等方面进行探索和合作。1药网联合创始人兼执行董事于刚说:“通过这种方式,让消费者获得更多实惠,还可以携手传统药企,在帮助传统药企加快推进和提升电商化运营的同时,共同培育发展中的医药电商市场,实现双赢。”

据悉,从推出“正品联盟”至今,1药网已经与包括东阿阿胶、惠氏、碧生源、强生、汇仁、同仁堂、鸿茅药酒、美纳里尼、白云山和黄、艾尔健、博士伦、辉瑞等在内的数十家企业达成“正品联盟”战略合作。

对于这次与斯利安的合作,于刚表示,女性从备孕到孕期是一个对健康管理需求非常大的阶段,斯利安专注母婴健康领域30年,积累了大量专业经验和用户基础,而1药网拥有B2B在线医药批发平台“1号药城”、医药交易平台“华中药交所”,以及网络医院“1诊”,贯穿医药流通全流程的互联网+医药健康生态体系,并在7年的运营中打造了自己核心的供应链管理水平和顾客体验。未来,双方可以碰撞出更多火花,比如建立备孕女性的健康档案,为其提供从备孕到孕期的健康专业化建议和服务,定制个性化的孕期健康解决方案等。

据介绍,目前斯利安已经在1药网上拥有官方品牌旗舰店,1药网将为斯利安提供库存管理、药品配送、售后服务等在内的全程药品供应链服务。双方还在就用户数据对接、新品首发、联合市场营销、专家资源共享等合作进行探讨,并将试水联合内容营销,通过短视频、直播等形式对用户进行各种备孕、孕期的专业化指导、教育等。(向密)



“小步快跑”谋发展 康臣药业瞄准中医药国际化

■ 肖玫丽 倪雨晴

“我们的B超影像生产线今年10月份就要‘交钥匙’了,从设计到生产线建成要投3000多万,前期物资设备已经准备齐全。”近日,在康臣药业集团位于广州开发区的总部大楼里,集团执行董事、总裁黎倩向21世纪经济报道记者透露生产、研发最新进展。

B超影像生产线的建成,意味着康臣药业在影像领域的布局再度提速。两年前,靠肾病中成药发家的康臣药业定下打造肾科旗舰和“1+6”产品格局的发展目标,影像正是其中的一环。在国内跨专科布局之余,康臣药业亦出手筹谋,推进中医药国际化。

此时恰逢7月1日我国首部《中医药法》正式施行,作为中华民族瑰宝的中医药正式迈入有法可依的时代。产业资本也蠢蠢欲动,中医药产业的投资并购早已升温。

研发驱动

康臣药业是港股上市药企,前身为广州康臣制药厂,由中国人民解放军第一军医大学全资拥有,后来军企脱钩演变为现在的康臣药业集团。其在医药行业站稳脚跟、引起关注,凭借的是肾病中成药和医用成像对比剂的研发突破。

“20年前,我们的产品填补了国内慢性肾病中成药和核磁共振成像对比剂的市场空白,所立的标准是高标准、高技术含量、世界领先的。接下来我们还会继续保持下去,研发、引进更多的高科技、高品质、高效能的药品。”黎倩笃定地说道。

外界熟知的尿毒清颗粒正是康臣药业的拳头产品,它是中国第一个批准治疗慢性肾脏病的中药,也是中药治肾病的龙头品种。去年7月份,尿毒清颗粒“延缓慢性肾病3-4期进展的循证医学研究”正式发布结论。这是慢性肾病用药市场中,首个通过“多中心、随机、双盲、安慰剂对照”试验、用临床研究数据论证有效延缓慢性肾病有效性的治疗药物。

“目前针对肾脏疾病西药没有有效的治疗药物,只有物理的治疗方式,例如血液透析。”黎倩告诉记者,这恰恰是中药擅长的,也是康臣可以做的。尿毒清颗粒历经三十多年,积累了上百万例的病例,循证医学研究可以从基础研究到临床研究去共同验证疗效的

有效性。”

加码拳头产品的同时,康臣药业投入巨资研发的糖尿病肾病的新药、碳酸酞预计在2020年前可实现上市,覆盖慢性肾病进展全程的肾科产品线的基础框架已然成形。

而影像诊断领域康臣药业布局较早,在外资企业占据国内市场半壁江山的背景下,其核磁共振造影剂始终位居国内前三。

另外两个CT造影剂在研品种中,碘美普尔注射液完成处方工艺、质量标准研究等工作,碘帕醇注射液的研发进度更快,已在国家药品审评中心排队待审,康臣药业总裁办主任张煜透露,该注射液预计将于2017年内投放市场。

去年年中,康臣药业战略牵手重庆医科大学,投资亿元启动“超声微泡造影剂”项目,目前正加快研发。未来这三个新产品的上市将使“康臣经典影像”实现影像诊断领域的全覆盖。

在自主研发的基础上,康臣药业选择并购拓展OTC(非处方药)和专科市场。

据了解,自2015年8月6日成功竞得玉林制药15%国有股权以来,康臣药业陆续通过下属公司完成七轮股权收购,已累计持有玉林制药超过70%的股权,成为其控股股东。

并购扩张

记者在康臣药业药物研发中心走访了解到,玉林制药和康臣药业的研发班子已经完成整合,康臣药业药研中心研发副总经理郑兆广告诉记者:“人才分散不利于研究开展。我们现在一起做玉林牌产品的二次开发,康臣药业许多先进实验设备可以发挥更大的作用。”

整合玉林制药也给康臣药业带来不小的挑战。康臣药业副总裁周尚文坦言,玉林制药原有管理方式比较传统,营销思路单一,主要是跟商业公司合作,缺乏终端推广。另外,玉林制药加入康臣药业之后定下了不小的发展目标,需要进一步开拓市场,打造更符合市场规律的营销模式。

“过去康臣专注肾科,影像,玉林加入之后产品线更丰富了,不断的跨专科,面向的患者人群是不同的,也考验整合运营能力。”他说。

牵手玉林制药之后,康臣药业正式定下打造“1+6”产品格局的“小目标”。即依托康臣品牌的“尿毒清颗粒、益肾化湿颗粒”和“糖肾新药、碳酸酞”,整合康臣品牌和玉林品牌的

肾科补益类产品,包括补肾填精口服液、金刚丸、蛤蚧补肾胶囊、蛤蚧大补丸等,打造肾科旗舰。

同时,2020年前重点发展的6个产品线:影像系列、妇儿系列、骨伤系列、皮肤系列、肝胆系列和消化系列,涵盖右旋糖酐铁口服溶液、正骨水、湿毒清胶囊、鸡骨草胶囊、缓痛止泻软胶囊等。

“收购初期最艰难的整合已经过去了,现在运转开始加速。”周尚文表示,“与此同时,我们也在谨慎地寻找并购机会,毕竟收购回来之后要整合、提升,要考虑整体的运营。”

药企有意并购的同时,资本对中医药产业的兴致早已显露。据不完全统计,今年以来,已有同仁堂、昆药集团、鹭燕医药、红日药业等近50家上市公司陆续出手或完成收购中药资产,这一数字已与2016年全年中医药行业并购数量持平。

资本加持的背后,是去年12月25日,全国人大常委会审议通过我国首部《中医药法》,并定于2017年7月1日起正式施行。

中医药走出去的步伐也在加快。天士力的复方丹参滴丸成为全球首例完成美国FDA三期随机、双盲、国际多中心大规模临床试验的复方中药,也是我国首个完成美国FDA三期临床试验的创新药。该项试验后即可启动新药申请,有望成为国际临床一线用药。

这对国内中医药产业无疑是一剂强心剂。黎倩告诉记者:“西方国家这么多年的观念就是点对点、单靶点治疗机理,他们对中药系统性的多靶点、复合作用机制是从一开始的不接受,到现在慢慢关注、接纳,比如我们同时在美国FDA申请临床试验的糖肾新药。”

不过,中医药的现代化并不容易,首先要将神秘的中药成分解释清楚,转变可以衡量的数字和比较的标准;其次是要创新,在保留几千年瑰宝的前提下实现研发突破;最后是装备升级,研发配备符合中医药特色的制造装备,使装备实现标准化和自动化。

“尿毒清颗粒的配方是10多味中药,要说清作用机理难度很大。我们也在积极做国际化储备,我们已经和清华大学化学系按照化药的机理,完成基于网络药理学、基因组学、蛋白组学的系统生物学研究,通过基础研究和临床研究共同验证和阐述中药的作用机理和疗效,打造中药大品种,为更好地走出国门做准备,为更多患者带去福音。”黎倩说。

康仁堂携手中汇药包 不断提高 中药配方颗粒质量

包装对于药品的安全起着关键的作用。截至目前,北京康仁堂药业有限公司与石家庄中汇药品包装有限公司合作已有两年多时间,双方合作进行中药配方颗粒及其包装产品的研究,旨在不断提高中药配方颗粒质量。

康仁堂药业从事中药配方颗粒的研究和生产已达18年,该企业坚持以中医理论为指导,认真研究并进行中药药剂的剂型改革,构建了“全成分”中药配方颗粒的工艺体系和标准体系,获得发明专利30余项,形成了康仁堂“传承中医文化精髓,享受中药科技创新”的企业特色。康仁堂高度重视产品质量和服务质量,秉承“调剂康方功俾相业,虔修仁德术体天心”的企业使命,为人民提供优质药品。

石家庄中汇药品包装有限公司专业从事药品包装十余年。其与康仁堂药业合作开发了智能中药分药包装系统。在开发过程中,中汇药包多次与中药调剂设备厂家及国内高端模具厂家共同探讨,对药杯进行产品优化,最终设计并制作出了适用性好、更方便和安全的药品。

为了适应中药产业高速发展的需求,中汇药包正在与康仁堂药业一起,探索新的包装材料在中药配方颗粒中的使用。(马伦)

中国医药外包产业 规范化发展迎契机

■ 朱涵

“中国是业务量增长最快的区域。”保诺科技有限公司总经理邓天敬日前在杭州举行的全球华人生物学家大会上说,10年前中国基础药物研发业务在企业业务总量中占比不到1%,去年已经超过10%,仍在快速增长中。

保诺科技是一家生物医药研发外包机构,此类机构的最初目标是以中国的价格向西方和日本的制药公司提供研究服务,但近年来,更多年轻的中国企业成为他们的合作对象。

中国监管环境的变化拉动了医药外包产业的发展。《仿制药质量和疗效一致性评价意见》要求,到2018年,仿制药公司必须提交研发数据,以证明其产品和通常只在西方出售的名牌竞争者具有相同的生物活性和疗效。中国授权机构将根据一致性评价结果确定允许留在市场上的产品。业内人士预计,目前被批准的3万余种中国制造的仿制药中,只有约900种将被保留。

“2006年中国CRO市场规模只有30亿元,2013年达到220亿元,2015年达350亿元。”前瞻产业研究院分析师朱茜表示,目前中国多数生物医药企业以中小企业为主,聚焦于仿制药研究,产业配套能力较弱,产业链条未形成,对于大多数制药公司而言,部分或全部委托医药研发外包公司是现代专业分工的选择,将更专业、更有效和降低制药成本。

“《仿制药质量和疗效一致性评价意见》将能够改善一些仿制药质量无法对标原研药、不同企业生产的仿制药质量参差不齐、同一仿制药生产的企业数量过多、同一产品重复严重等问题。”业内人士认为,这意味着制药企业想要突围,除了开展对标原研药的高效研究,也需要投资研究开发独特品种或专利药物。

此外,在创新扶持政策、医疗需求增加以及人才不断涌入的大环境下,中国生物技术与医药行业正越来越展现出活力。

工信部数据显示,“十二五”期间,规模以上医药工业增加值年均增长13.4%。2015年,规模以上企业实现主营业务收入和利润总额年均增速分别为17.4%和14.5%,始终居工业各行业前列,形成了北京中关村生命科学园、上海张江药谷等研发中心及广东、山东、浙江、江苏等数个产业集群。

国家《医药工业发展规划指南》提出,到2020年,医药工业年均增速高于10%,占GDP的比重显著提高。

中国制药公司、生物技术公司、研究机构和大学为在中国CRO企业带来了大量的业务,与此相对的是,不少跨国医药企业正在加强中国本土的新药研发。例如罗氏正在中国开发治疗乙肝的新药,这一疾病在全球影响了4000万人,其中有1/3生活在中国。

“中国的临床数据、标本数量大,这是其他国家都很难企及的优势。”哈佛大学医学院教授邹力难说。

“事实上,中国已经具备从创新药物源头的科研院所,到研发外包机构,再到制药公司的全套生产能力。”曾在海外从事医药转化工作多年的复旦大学生物医学研究院教授蓝斐认为,中国医药研发外包机构应更多地参与源头创新,成为孵化平台。

然而也有业内人士认为,随着人口红利削弱、成本上升,中国医药外包产业仍面临不少制约。邓天敬认为,较为严格的医药进出口政策导致样品需要长时间审批,制约了研发效率。此外,现有政策引导并扶持了许多小企业,但生物医药领域需要高额长期的投入,业内人士担忧,天女散花的扶持政策恐怕难以培育起真正具有竞争力的优秀企业。