

辉瑞制药生物医药新药研发项目落户成都

■ 邹悦

10月19日,来自辉瑞制药和中国科学院旗下的科辉创新和成都先导药物开发有限公司(以下简称“成都先导”)的新药研发项目落户成都天府国际生物城,首批投资规模达3000万元。未来,这里将诞生代谢、炎症和癌症相关疾病方面的新型药物,这些新药有望实现“成都造”。

成都先导董事长李进:

项目将推动国内新药研发与国际快速接轨

作为此次生物医药产业项目的合作方之一,成都先导在合作中提供了项目支持。成都先导董事长李进透露,该项目首批投资规模约3000万元,包括中国科学院和辉瑞合作建立基金的现金投入,以及成都先导的项目投入。

记者了解到,此次项目的核心成员由成都先导、中国科学院以及来自辉瑞的资深药物研发专家组成,将在代谢、炎症和癌症相关疾病方面,同步推进8个靶标来源于辉瑞制药、中国科学院及成都先导的新药研发项目。李进告诉成都商报记者,该项目将探索国内药物研发企业与跨国制药巨头基于源头的药物开发新型合作模式,预计两年内将产生2~4个国际批件或国际转让项目,每年将筛选6~8个新药靶标,其中2~3个靶标作为先导化合物进行后续开发。

李进表示,公司还将在生物城投资5亿建设成都先导新药研发中心项目,建筑面积1.6万平方米。记者获悉,该中心未来将开展新药研发及相关技术服务、成果转化及产业化,2023年前完成不少于5个品种的新药临床申报。

为何频频选择在成都进行项目投资?在李进看来,主要原因是成都很适合生物医药产业的发展。“一方面,成都有全国知名的华西医院,这正是生物医学的最终落脚点,可以消化我们的研究内容。”另一方面,人才聚集和政策环境,刺激了生物医药产业在成都的快速发展。“接下来,我相信成都还会聚集更多的生物医学企业。”

科辉创新董事长赵春林:

成都的政策环境很有吸引力

投资生物医疗领域近10年的赵春林,代表了新药合研项目的另一合作方——科辉创



签约仪式现场

新。赵春林向记者介绍,科辉创新是由辉瑞制药与中科院联合组建,此次合作中主要提供资金支持等。

“我们选择落地成都,是因为成都的政策环境很有吸引力。”走遍国内大部分科技园后,赵春林发现,四川的政策优势非常明显,不仅体现在资金扶持,对医药产业发展的扶持力度,也让企业有更多的研发创新空间。

新药合研项目落地成都,未来将为城市带来什么?赵春林表示,一方面有成都先导的技术能力和本土优势,能够加速项目在成都的生根发芽,促进生物产业在这里快速发展;另一方面,有了国际医药巨头辉瑞的参与,成果的研究进度和转化能力都会大幅度提升,让新型药物有望实现“成都制造”。

“这是辉瑞首次尝试通过合作开展新药研发,成都占得了先机,因此成都的新药希望通过辉瑞的优质渠道销往海外。而这次合作也为更多药企来蓉投资提供了极大的借鉴意义。”

中国医药企业管理协会名誉会长于明德:

这是医药领域合作的典型案例

对于这次新药合研项目,中国医药企业管理协会名誉会长于明德认为是“医药领域利用各方资源进行合作的典型案例”。

“在中国做好生物医药很难,各方资源缺一不可。”于明德说,这次合作聚集了中科院、

基金、外资企业、投资机构和政府等,可以通过输出各自的优势实现合作共赢。对于辉瑞在项目中的参与,于明德表示,这符合我国医药产业向外向型转型的方向。“我国医药行业当前有两项重要工作,第一是走国际化道路,第二是重点发展生物技术。关键是要利用全球资源,人要请进来,产品要走出去,资本要走出去。辉瑞的参与不恰好是走‘必经之路’吗?”

此次项目主要针对代谢、炎症和癌症进行新药研发。于明德认为,在目前基因药物、新型疫苗和抗体药物初具生产规模的基础上,瞄准基因监测、基因编辑发力,例如生物活性、3D打印、干细胞治疗与修复技术、药物新靶点发现等,是大势所趋。“这样的研究,有望在不久的将来让肺癌等不治之症有了治愈的希望,也许它们会像其他慢性病一样伴随我们一生,这就是生物技术带来的变化。”

高新区管委会相关负责人:

生物医药是一个知识、技术和人才高度密集的产业

在成都高新区管委会相关负责人看来,生物医药产业作为国家七大战略性新兴产业之一,具有良好的发展前景。“生物医药是一个知识、技术和人才高度密集的产业,尤其需要加强与全球顶尖资源的学习交流与战略合作。”

今年7月,成都出台“产业新政50条”。

随后,成都高新区发布《关于促进生物医药及生物医学工程产业发展的若干政策》,设立100亿元的生物产业专项基金,助推生物产业发展壮大。据悉,成都天府国际生物城计划构建专业化、精准化政策体系,推动设立或延伸国家医疗器械、生物医药审批中心分中心窗口,建立审评审批快速通道,为生物医药企业提供更多便利。

该负责人透露,接下来,成都天府国际生物城将重点发展生物医药、生物医学工程、生物服务、智慧健康等产业,全力打造具有国际竞争力和区域带动力的生物产业生态圈。

辉瑞首席科学官 Michael A·White:

我们期待落地成都,合作建立生物实验室

此次签约的新药研发项目,是辉瑞初步尝试由其合作基金及合作伙伴投资建立公司并开展新药研发。辉瑞肿瘤研发肿瘤细胞生物学副总裁兼首席科学官 Michael A·White表示,成都生物医药的环境非常好,产业获得的政策支持令人感到振奋。

“来到成都后,我发现这里的生物医药发展很好,成都天府国际生物城所打造的环境和相关政策让我感到很兴奋。”Michael A·White表示,辉瑞也期待未来与成都会有进一步的交流合作机会,“比如在这里合作建立一间生物实验室”。

吉林：促进药食同源类保健食品产业发展

■ 李德庆

10月23日,吉林省政协召开政协协商座谈会,主题是“促进药食同源类保健食品产业发展”,会议由吉林省政协主席黄燕明主持,部分省政协委员、专家学者、企业家代表在会上建议,组建发展长白山特色健康食品、保健品产业,是吉林东部新的经济增长点。建议吉林省建立药食同源地方特色食品产业发展专项基金,加大对长白山绿色资源开发的政策支持。加大科技研发资金支持力度,安排专项资金对健康食品、保健品进行科研开发和新产品推广,建立技术支撑体系,对企业和科研机构给予财政金融支持。

长白山生态环境优美,物产丰富,有植物2300多种,其中经济价值较高的有900多种,药用植物多达870种,可食用的植物200多种。省政协委员、白山市卫计委副主任尹相美表示,培育发展长白山特色健康食品、保健品产业,是吉林东部新的经济增长点。建议吉林省建立药食同源地方特色食品产业发展专项基金,加大对长白山绿色资源开发的政策支持。加大科技研发资金支持力度,安排专项资金对健康食品、保健品进行科研开发和新产品推广,建立技术支撑体系,对企业和科研机构给予财政金融支持。

我国中医自古以来就有药食同源理论,许多食物既是食物也是药物,同样能够防治疾病。为促进吉林省药食同源产业发展,省政协委员王艳梅建议,应成立吉林省药食同源产业领导小组,统领全省药食同源产业发展,搭建研究国家政策、制定本土规划、统筹协调、督办落实的平台,打造具有吉林省特色的药食同源产业的领导品牌。同时,组建成立吉林省药食同源产业科技创新战略联盟,整合上下游资源,与科研院所形成战略的有效合作,重点扶持龙头企业。

吉林省民建会员高文功提出了《关于加快新食品原料审批工作的建议》,他建议缩短新食品原料的审批时限,对新食品原料审批开设绿色通道,将审批周期缩短为二年以内。如西洋参、梅花鹿茸、灵芝、黄芪等有着多年食用历史的中药材,在保证安全的前提下,可适当简化审批要求,制定出更科学、更合理的审批标准,以加速新食品原料的审批进度。

上海三级医院规模综合性国际医院开诊

历经8年建设,由国家卫生计生委核准冠名的上海三级规模综合型国际医院——上海嘉会国际医院20日宣布开诊。

医院坐落于徐汇区漕河泾高新区,占地3.2公顷,拥有核定床位500张,当前开放包含全科、儿科、内科、肿瘤科、妇科、皮肤科、口腔科、外科等服务,患者即日起可预约就诊,后续病房、手术和各大专科也将陆续开诊。

医院由原美国哥伦比亚大学董事会董事、哥伦比亚大学医学委员会主席、美国心脏专科医生、医学教育人士胡应洲推动发起,获得哥伦比亚大学基金会投资,在2011年中美经贸合作论坛上正式立项,与美国哈佛大学医学院附属麻省总医院达成涵盖医院整体规划、运营管理、医护培训、临床研究在内的长期战略合作并联合挂牌,也与上海仁济医院、新华医院等三甲医院合作。

通过每年多场海外宣讲会,医院已收集到数百份外籍华人医生或者汉语流利的医生投递的简历,从中筛选出数十位符合标准的优秀外籍医师陆续入职,并已累计输送600人次医护人员赴美接受国际标准的专业医疗技术和管理培训。

上海市卫生计生委主任郭京雷表示,项目的实施是优化医疗服务体系、大力促进健康服务业和社会办医发展的重要实践,是推动国际先进医疗技术和管理服务向上海流动聚集、创新改善上海医疗服务水平的重要探索。

(仇逸)

中国医美行业发展高峰论坛在上海举办

10月18日,中国医美行业发展高峰论坛在上海召开。

本次峰会为期一天,会议围绕全国优秀医美机构和优秀人才的评选进行了深入讨论。大会认为全国优秀医美机构和优秀人才评选意义重大,一定要设计科学的评价标准,充分体现公开、公平、公正的原则。大会还就国内医美行业的现状,从多方位、多层次、多角度对国内医美行业面临的问题进行解读,以及对行业发展方向展开研讨。

与会专家们认为,当今我国医学美容产业发展势头迅猛,求美者甚众。这既是医美行业发展道路上前所未有的机遇,也是医美行业面临的严峻考验。本次峰会着眼于中国整形美容的健康发展,进行了全方位的战略思考,研究揭示医美行业在进入新形势下面临的机遇和挑战,开启医美行业发展的创新驱动,促进行业信用体系和正确价值建设,维护行业在社会上的良好声誉,创建和谐团结和严谨专业的医美产业生态,推动医美产业向专业化和集群化方向发展。

本次中国医美行业发展峰会由上海伊莱美医疗美容医院承办。上海伊莱美总院长江华教授表示,要始终紧跟时代步伐,坚持以医疗本质为核心,不让任何因素动摇安全健康的首要位置,希望全体医美从业者能够通过本次医美专家行业峰会去芜存菁,向求美者交出更加优异的答卷。

(李海妍)

羚锐通络祛痛膏第13度荣获“中国药店店员推荐率最高品牌”

10月17日,以“取势赋能·撬动未来”为主题的第十七届中国药店高峰论坛暨《中国药店》杂志创刊十七周年盛典,在云南昆明盛大开幕。论坛峰会期间,组委会针对产业链的各层级参与者,推出了多项重磅颁奖礼,以表彰本年度零售药店和供应商中的优秀团体和个人,河南羚锐制药股份有限公司的主导产品羚锐通络祛痛膏获奖,第13次荣获“中国药店店员推荐率最高品牌”药品。

论坛共分为五个板块,即“新形势·新定位·新动能·新格局·新需求·新增长·新技术·新场景·新能力·新未来”,来自政府行业主管部门、医药工商、研究机构学者、大健康行

业千余名代表和行业精英,围绕着大会主题及五个板块,通过主题演讲、巅峰对话、沙龙就会、现场展览等形式,立体呈现药品零售行业的发展现状、问题、解决方案及未来思路。

2017年以来,药品零售行业在国民经济去产能、转型、增速放缓的大背景下,以及受医药行业相关政策深化调整的冲击与影响,其内在的成长逻辑已经发生重大变化。40余万家药店,特别是主流的连锁药店日新重视及发掘自身作为直接链接消费者的入口价值,并以开放、共享、创新、融合的心态,叠加包括医疗卫生、健康服务、证券金融、保险、养老产业、智能软硬件等在内的跨界资源,彻底

打破原有的产业结构,探索建立符合时代特点、可持续发展的药品零售行业新生态,“取势赋能·撬动未来”的主题论坛正是基于这样的现状展开的。

本届论坛峰会揭晓多个重量级奖项获奖名单,其中“中国药店店员推荐率最高品牌”药品更是在行业中格外引人注目。该奖项是中国药店每年对全国药店一线店员进行调查,征求广大店员的意见基础上获得的权威结论。

羚锐通络祛痛膏为CFDA批准治疗骨质增生和颈椎病的外用贴膏剂药品,为国家中药保护品种,同时还是行业内少有的年产销

量过亿元的强势品牌药品,主治颈椎病(神经根型)、腰部、膝部骨性关节炎,凭借其良好的口碑,确切的疗效,较高的品牌知名度、美誉度和市场占有率,深受低头族和骨性关节炎患者信赖,在零售药店的推荐率一直颇高,自2004年起至今已连续13次获此殊荣。

论坛由中国药店杂志社主办;论坛分多个分主题,从药店新形势、新定位到新动能、新格局,再从药店新需求、新增长到新技术、新场景、新能力、新未来,既关注宏观,又解析中观,还揣摩微观;本届论坛是一次药店企业的年度盛会,也是药店发展的一次深度变革,必将为行业的发展带来新的飞跃。

(许弘扬 汤兴)

拜耳携手阿里健康开启自我保健的全域战略合作

随着消费理念的升级和自我保健意识的提升,中国百姓的健康需求逐渐多元化、多层次化。为帮助消费者了解更多自我保健的知识和解决方案,10月19日,拜耳宣布和阿里健康达成战略合作:双方将以消费者运营为核心,以数据为能源,实践全链路、全媒体、全数据、全渠道的新零售,让拜耳的自我保健产品和解决方案更加触手可及。据悉,拜耳是在阿里健康平台上首家就全域营销新零售签订战略合作备忘录的制药及健康消费品企业。

打造全域营销战略 助力自我保健事业

“《“健康中国2030”规划纲要》提出,到2030年,健康服务质量和健康保障水平不断提高,健康产业繁荣发展,基本实现健康公平。自我保健将成为整个医疗体系实现此目标的一个关键因素。”拜耳大中华区总裁朱丽仙表示,“拜耳是自我保健理念的积极推动者,作为中国首个自我保健联盟的成员单位,拜耳将与社会各界一起加强和促进健康教育,提高中国百姓的健康意识和健康素养水平。”

谈及此次为何与拜耳达成战略合作,阿里健康CEO王磊说,“阿里健康的愿景在于‘让大数据助力医疗,用互联网改变健康,为十亿人提供公平、普惠、可触及的医疗健康服务’。”王磊指出,阿里健康用互联网改变健康的愿景,与拜耳自我保健的理念不谋而合,希望通过互联网来唤醒消费者实现自我的健康管理意识,“阿里健康与拜耳达成全域营销合作,将通过新零售实践帮助拜耳等跨国企业,更好地满足中国消费者对优秀健康产品的需求”。

据介绍,拜耳将借助阿里平台的大数据技术了解消费者健康消费趋势,更好地满足消费者自我保健的诉求,从而建立全域策略。



签约仪式现场

在全媒体方面,阿里健康将围绕重要场景和事件,如天猫双11全球狂欢节等,帮助拜耳实现内容创新,加强对消费者的自我保健教育,并结合拜耳强大的专家资源,提供消费者自我保健顾问,提升消费者自我诊疗的能力;同时,在投放中不断优化沉淀,实现全域推广。在全渠道方面,拜耳将尝试阿里健康的“新零售”商业模式,发力拓展海外业务量,打造全域运营,让拜耳的自我保健产品和解决方案更为触手可及。

大数据助力医疗行业 医药电商新格局初显

随着数字时代的兴起、全新销售渠道的开辟,大多数产品销售的流量重心随着消费

者使用习惯的变化而发生转移。如何利用数字化的趋势寻找业务增长点,发现消费群体,已经成为健康消费品领域的刚需。

谈到数字化对医疗行业的影响,拜耳健康消费品中国区副总裁、市场和创新负责人何勇表示,“数字化正在高速并且富有活力地改变着中国的医疗行业。新技术的兴起,如大数据、云计算、相关硬件的发明创造、APP和远程医疗业已深刻改变这个行业,改变着患者、医护人员和医药企业的关系,使他们从原先传统的模式演变成更为互动、透明、有效的关系。正是看到了这一点,拜耳于2016年初就在天猫开办了全球首家旗舰店。”

“对于健康保健品行业而言,数据营销有效地建立了品牌与消费者之间的跨渠道沟通,让企业可以更加直接地和消费者产生互

动,响应其健康消费体验升级和自我健康管理的诉求。”阿里健康医药电商营销总监刘晓菲说。

线上线下相结合 新零售助推健康消费市场变革

2016年,阿里巴巴集团董事局主席马云提出了“新零售”的概念,让O2O格局再度升级。新零售时代的商业本质是以消费者为核心,从传统的产品思维转变为用户思维和数据思维,强化对消费者需求的洞察和挖掘,从而对线上线下全渠道销售过程进行升级和改造的新销售模式。

对于健康消费市场而言,这无疑是一场创新的变革,带来的是机遇和挑战。拜耳和阿里健康同为创新型企业,在“新零售”的蓝图中将携手尝试各种创新,例如通过“村淘”项目,开展“赶集”、“农村推广员教育”等活动,让自我保健的产品和解决方案能覆盖至更广泛的地区,包括农村地区,使线上、线下产生联动。同时借助阿里巴巴新零售渠道铺设,如阿里健康发起成立的中国医药O2O先锋联盟线下药房,以及盒马鲜生门店网点,实现线上下单,让自我保健产品能够快速送达至消费者。

“我们知道,新零售带来的是消费者体验的升级,特别是对于健康消费市场,消费者更愿意接纳那些能够给他们提供高性价比的商品和企业,因此我们需要不断更新自己的商品生态链条。”何勇说,“未来拜耳还将以阿里健康海外旗舰店的合作为始,结合天猫国际海外旗舰店、天猫国际海外自营店等平台,全面建立拜耳在阿里系统的跨境电商生态,多店联动,让更多全球知名的拜耳自我保健明星产品惠及中国的消费者。”

(辛辛)