

世界中联：全面推进中医药全球化发展

刘映

2019年，是中华人民共和国70周年华诞，也是中医药振兴发展的重要一年。2月23日，世界中医药学会联合会2019年分支机构会长级会议在京举行。世界中医药学会联合会主席马建中指出，“中医药这一祖先留给我们的宝贵财富，已进入振兴发展的重要阶段。”马建中说，世界中联有信心、更有能力服务好海内外理事及各分支机构会员，推动好中医药的国际传播与发展，把握好新时代表展脉搏。世界中联将持之以恒的秉持世界眼光、中国特色、民族自信、高点定位的理念方向，坚持服务会员、引领学术、制定标准、培养人才的工作重点，以学术人文为基础，春风化雨的将中医药所代表的“中国智慧”传播全球，更将不懈努力的成长为中医药的“世界联合体”。

研究社会需求，加快中医药现代化、国际化、标准化进程

世界卫生组织签署了《中华人民共和国国家中医药管理局与世界卫生组织关于传统医学合作的谅解备忘录》；发布的新版《国际疾病分类》中纳入了包括中医在内的传统医学分类；“藏医药浴法”被列入联合国教科文组织人类非物质文化遗产代表作名录；还首次将每年的10月11日定为“世界中医药日”……2018年，中医药走向世界的步伐不断加

浙江亚太药业发展进入快车道 生产能力大大提升

陈丹梅

这两天，在浙江绍兴市柯桥云集路的浙江亚太药业股份有限公司头孢粉针车间，生产工人正在生产一批注射用头孢地嗪，近期将发往全国各地的医药公司。

“今年一季度预计实现销售2.4亿元，主要产品以无菌制剂和冻干制剂为主。”浙江亚太药业股份有限公司生产部负责人谭钦水介绍，为了加紧生产制剂产品，公司从正月初七开始就开足马力赶生产。

据了解，亚太药业这几年来发展进入快车道，2004年建成第一条无菌和冻干生产线，其中青霉素生产车间在浙江省名列前茅；2005年上线无菌粉针车间，2007年第二条冻干制剂生产线建成，2010年建成第三条冻干粉针生产线；2015年开始在滨海新城建设新车间，2017年11月正式投产，目前有5个生产车间，再加上柯桥厂区的2个车间，整体生产能力大大提升。

生产药品，质量是第一关键。亚太药品对产品质量管控上可谓做到了极致，持续质疑、持续识别、持续管控、持续回顾落实到药品生命全周期和全产业链中，实现对药品质量风险高标准动态管控。“去年以来，我们产品市场投诉几乎为零。”谭钦水说。

除了在产品品质高标准控制外，这几年来，亚太药业更是积极投入新产品研发。据介绍，目前该公司有三个研发基地近百名研发人员，其中柯桥本部致力于研发原料药和药物制剂，2014年成立上海新高峰研发中心，2018年成立光谷亚太研究院。2018年公司投入5000万元研发新药，目前研发国内一类新药3个，药品质量一致性评价14个，2018年全年实现销售5亿元左右，其中亚太药品“国家一类抗凝新药开发创新团队”获得2018年度浙江省领军型创新创业团队。

“我们这个项目目前已经在进行1期临床试验。”浙江亚太药业股份有限公司柯桥研发部相关工作人员介绍，目前对于抗凝药，主要有国外辉瑞制药、阿斯利康、施贵宝、默克等国际制药巨头垄断，2018年由浙江亚太药业组建研发团队，研发了CX3002作为I类新药，填补了在抗凝药方面的空白。

一个良性发展的企业人才是企业发展的源头。近年来，亚太药业大力实施“人才强企”战略，不断营造吸引人才、集聚人才的良好环境。董事长陈尧根求贤若渴，唯才是举，给年轻人成长的机会和舞台，在人才引进方面更是舍得花大力气，吸引了一大批来自全国各地的优秀人才加盟企业。集团建立标准的培训体系，岗前、在岗、后备人才等培训机制不断健全，鼓励员工参加各种在职教育，提升个人素质。

“留住人才方面，我们开设‘管理晋升通道’及‘技术通道’双轨并行，自主培养的管理干部达90%以上，技术通道覆盖95%以上的员工队伍。”谭钦水说，他们还提供了一系列惠及员工的软硬件配置，职工宿舍、职工食堂、阅览室等设施一应俱全并免费开放，派专车送职工回家上下班等，倾力打造“家文化”。

广告

家西牛排
庭式牛肉干
牛肉干
卤牛肉
供应商

天陽萬草

全国服务热线
18683622118
18682696933



●马建中、余靖、王笑频颁发第十五届世界中医药大会优秀组织奖证书

快。

国家中医药管理局国际合作司司长王笑频表示，世界中联要进一步发挥国际组织的优势，助力服务“一带一路”发展，通过增进世界各国和地区中医药团体之间的交流与合作，促进中医药国际传播与发展，促进中医药进入各国卫生保健体系；要进一步加强和世界卫生组织、国际标准化组织和联合国教科文组织等的紧密合作，提高整体业务水平，推动国际间高层次的交流与合作；要发挥学术交流平台作用，调动境内外团体和专家学者的积极性，加强学术交流、信息交流、成果交流，促进中医药学术的传承、创新和发

展；要充分利用各领域平台，认真研究社会需求，加快中医药的现代化、国际化、标准化的进程，更好地维护人类健康服务。

深入发掘中医药宝库精华，增强全球卫生治理参与度

随着中医药国际影响力的不断提升，中医药的全球卫生治理参与度也在不断增强。对于2019年的发展重点，世界中医药学会联合会副主席兼秘书长桑滨生在主题为“全面推进中医药全球化，为构建人类健康命运共同体而努力奋斗”的报告中指出，今年将围绕全面推进中医药全球化发展，以做好会员服务

务为中心，助力“一带一路”倡议，推动构建人类健康命运共同体，深入发掘中医药宝库中的精华，为中医药造福人类健康做贡献。

“今年将加强标准化建设，推动建立中医药国际标准体系。”桑滨生表示，一是要以中国中医药标准为基础，重点转化100部诊疗指南和技术规范，贡献中国智慧；二是要加强世界中联标准支撑体系建设，建立世界中联标准化专家委员会，制定世界中联标准管理办法；三是要继续积极参与ISO/TC249的标准制定，参与WHO指南和标准的制定；四是要加强国际标准的全球推广，加大宣传力度，通过培训、讲座等形式，扩大标准影响力；五是适时开展标准国际贡献奖评奖工作，积极开展国际标准认证工作，促进标准的推广与应用。

此外，还将运用信息化技术手段，打造“互联网+”服务平台；助力“一带一路”建设，形成中医药全球发展新格局。“一是要建好中医药海外中心，今年正式运营，做出示范，通过医疗、教学、科研和文化展示等多种形式，让海外民众了解中医药；二是要促进中医药国际健康旅游发展，探索服务模式，建立中医药健康旅游示范基地，打造集宣传、资讯、远程医疗、商务为一体的电子服务平台。”桑滨生说，今年还是首个“世界中医药日”全球庆典年，将办好全球庆典活动。还要强化规范管理，打造一支适应国际发展的工作团队。

伍田冷吃美味上市迎接第100届全国糖酒会

本报记者 何沙洲

2019年3月21-23日，2019成都春季全国糖酒会——第100届全国糖酒会，将在中国西部国际博览城隆重举办。“我们将从3月中旬开始，在成都东客站龙之梦宾馆做展场，重点推出伍田新开发的麻辣鲜香美食冷吃系列。”伍田食品公司总经理范正海告诉记者，这段时间他在微信朋友圈里多次发布“麻辣味、好滋味、伍田味”冷吃系列即将上市的消息，就是告诉新老朋友们，伍田在一如既往“用心”为经销商和消费者提供有价值的优质产品。

近日，记者与一批客户在伍田公司参加品鉴会，伍田在第100届全国糖酒会将推出的冷吃兔丁、冷吃牛肉、冷吃鸡、冷吃掌中宝等系列美食，是地道江湖味，正宗盐帮菜，麻辣鲜香，回味无穷，吃起来停不下来，吃了还想吃。

自贡的正宗盐帮菜冷吃产品，是自贡



●纯正的麻辣鲜香伍田冷吃



●伍田为合作伙伴提供最有竞争力的产品

地区一种民间美食，迄今已有百余年历史，无人不知无人不晓，但为什么伍田冷吃系列经客户品鉴这么受欢迎？这正如范正海所说，伍田在一如既往坚持“做产品凭良心，让食品经销商安心赚钱，让食品消费者放心享受”的“三心”经营理念，首先从源头严格检测，保证真材实料

好品质，其鲜香劲道的口感，得益于伍田人一丝不苟地按照古法加工的过程，并且在古法加工的基础上，结合现代生产管理理念，为合作伙伴提供最有竞争力的产品，从而通过经销商和网络平台，让各地的消费者都能享受到最纯正的麻辣鲜香味道。

宁夏将建立医疗卫生行业黑名单制度

记者从宁夏回族自治区政府了解到，宁夏创新医疗卫生行业综合监管机制，将建立医疗卫生行业黑名单制度，加强对失信行为的记录、公示和预警，并建立健全依法联合惩戒体系，实现“一处违法，处处受限”。

将于3月1日起施行的《自治区政府办公厅关于改革完善医疗卫生行业综合监管制

度的实施意见》提出，宁夏将建立健全医疗卫生行业信用机制，将医疗卫生行业行政许可、行政处罚等信用信息纳入信用信息共享平台。其中，涉及企业的行政许可、行政处罚等信息，通过企业信用信息公示系统统一归集于企业名下并依法公示；建立医疗卫生机构和医务人员不良执业行为记

制度；完善以执业准入注册、不良执业行为记录为基础的医疗卫生行业信用记录数据库。

实施意见明确，宁夏将全面推行“双随机、一公开”抽查机制，对投诉举报多、安全隐患大、有失信行为和严重违法违规记录的医疗卫生机构，增加抽查频次，加大查处力度，

依法向社会公开监管信息。

同时，宁夏还将健全信息公开机制，通过多种渠道，定期公开医疗卫生机构的执业资质、人员信息、服务项目、收费标准以及相关许可、检查、考核评估和行政处罚等信息。（邹欣媛 吴天雨）

昆药海外战略升级

汪思洋：从“产品走出去”到“产业走出去”

2019年2月，春节刚过，昆药集团总裁钟祥刚便带队马不停蹄赶往非洲，对当地医疗健康投资项目展开为期两周的调研，正式启动昆药在非洲的国际产能合作业务计划。在“一带一路”倡议下，中非合作发展正在迎来“黄金时期”，有着20多年海外拓展经验、全球40多个国家销售网络的昆药集团，将如何抓住这一历史机遇，顺利实现从“产品走出去”到“产业走出去”的转型？昆药集团董事长汪思洋给出了答案。

昆药国际化战略 1.0：产品走出去

谈到昆药的国际化发展，不得不提到其最具开拓性的产品——青蒿素。昆药最初在海外战略定位是“青蒿素产品出口商”，主要战场在疟疾的重灾区——非洲。经过在非洲地区近20年的耕耘，昆药青蒿素类产品已成为非洲最知名的中国抗疟品牌之一，拯救了数百万的生命，昆药也发展成为全球最大的抗疟药原料药生产商、全球品种最全的抗疟药产品供应商之一，不仅在肯尼亚、尼日利亚、乌干达和坦桑尼亚等非洲国家设立了子公司，还在非洲40多个国家完成了抗疟药产品注册经营手续。

基于非洲地区建立的销售网络，借助青蒿素搭建的国际快车通道，昆药的优质产品也走出国门，顺利达成昆药“产品走出去”的战略目标。然而，随着经济全球化的不断深入，单纯的“产品走出去”、“产品卖卖卖”等已无法支撑企业的国际化发展。

“过去这些年，我们走出去的主要方式就是卖产品，把更多国内优质产品销往国外，努



●在青蒿素及其衍生物的二次开发领域，昆药集团与屠呦呦教授团队合作的“双氢青蒿素片治疗红斑狼疮项目”，2018年已进入临床二期。

力成为中非合作的积极推动者和参与者。但现在，中国企业经过几十年的发展积累，已经到了“产业走出去”的时候了。”汪思洋认为，在中国已经形成优势的产业中，“中国制造、通过出口外贸卖遍全球”的模式将逐步演变成产地多元化、销地产、全球化制造、全球供应链。在“一带一路”倡议下，国际产能合作正在成为昆药海外战略转型升级、另辟蹊径谋发展的好利器。

昆药国际化战略 2.0：产业走出去

如果说营销网络国际化的搭建，标志着昆药第一阶段“抢占滩头阵地”的任务基本完成，那么在大股东华立集团加速落地“三大三小”境外工业园全球布局的战略推动下，昆药从“卖卖卖”向“国际产能合作”转变，则让昆药的国际化发展正式迈入了2.0：从“产品走出去”到“产业走出去”。

非洲作为昆药海外战略转型升级布局的主要阵地之一，不仅是因为昆药耕耘青蒿素产业近40年、在非洲打近20年拥有的强大营销网络基础，更重要的是非洲拥有着悠久的文明历史和丰富的资源。多年来，中国是

黑龙江省五常市：把一粒稻米做成一个品牌

从黑龙江省哈尔滨市一路向南，公路两侧的稻田一望无际。这里就是闻名全国的“中国优质稻米之乡”——五常市。

走进五常市农业物联网服务中心，智慧农业监控室宽大的显示屏上，稻田里的水位、含氧量、水温等指数一目了然。轻点鼠标，五常市的223.6万亩稻田实景一览无余。“这里可以实现对五常大米生产全程监控、田间管理远程控制、农业技术远程服务及五常大米全程溯源防伪。”五常市农业技术推广中心主任宋德旭说。

占地45万亩的五常市现代农业产业园里，2018年新建数字农业示范园5万亩，有机精准农业种植基地1.2万亩。园内已实现绿色水稻种植全覆盖、有机水稻种植面积20万亩，有机食品认证个数达到59个，绿色食品认证个数达到58个，绿色、有机认证农产品比重达100%。

在发展水稻产业的同时，产业园还大力发展观光农业、体验农业等农村三产。建设了以乔府现代农业产业园、欧帝风情度假村、田美小镇等为主的休闲农业示范基地50多个，年接待游客4.6万人，实现收入5000万元，形成了集有机水稻种植、加工、观光娱乐、餐饮、科普等于一体的生态农业观光模式。

进入乔府现代农业产业示范园，可以看到一望无际的标准方条格田。这里有20万亩的高标准水稻种植基地，有年加工30万吨稻谷能力的自动化生产线。园内的王家屯合作社依托区位和资源优势，先后投资兴建了“稻花香生态体验区”、稻田观景台、观光长廊和自行车环道，加上周边农户的农家乐，已形成了集稻米文化、稻米种植、稻米加工、稻米观光于一体的休闲农业体验区。

为发挥现代农业产业园的辐射带动效应，五常市在园内积极探索并推广了“企业+基地”“企业+农户”“企业+合作社”“合作社+企业”4种联农带农利益机制，联结农户3.14万户，2018年园内农民人均纯收入达到22928元，高于当地农民平均水平30.2%。

乔府大院农业股份有限公司注入资金，整合王家屯合作社，统一种植高品质稻谷，采取统购统销的形式进行合作。“合作社成立前，大米价格低、销量少，合作社成立第二年，大米每公斤售价就达到49元。”公司总经理向文秀介绍说。社企联手、优势互补，“龙头企业+合作社+农户”的模式解决了合作社的资金和销售难题，实现了既“种得好”又“卖得好”。

目前，五常市国家现代农业产业园已初步构建“稻米观光+稻米体验+稻米加工+稻米品鉴+稻米营销”的四季全产业链开发体系，缔造五常稻米农业旅游品牌，一二三产业得到深度融合。在2017年发布的“中国品牌价值评价信息”榜单中，五常大米品牌价值670.7亿元，位列地标品牌大米类全国第一。（王雪峰）

宁夏将建立医疗卫生行业黑名单制度

记者从宁夏回族自治区政府了解到，宁夏创新医疗卫生行业综合监管机制，将建立医疗卫生行业黑名单制度，加强对失信行为的记录、公示和预警，并建立健全依法联合惩戒体系，实现“一处违法，处处受限”。

昆药海外战略升级

汪思洋：从“产品走出去”到“产业走出去”

2019年2月，春节刚过，昆药集团总裁钟祥刚便带队马不停蹄赶往非洲，对当地医疗健康投资项目展开为期两周的调研，正式启动昆药在非洲的国际产能合作业务计划。在“一带一路”倡议下，中非合作发展正在迎来“黄金时期”，有着20多年海外拓展经验、全球40多个国家销售网络的昆药集团，将如何抓住这一历史机遇，顺利实现从“产品走出去”到“产业走出去”的转型？昆药集团董事长汪思洋给出了答案。

谈到昆药的国际化发展，不得不提到其最具开拓性的产品——青蒿素。昆药最初在海外战略定位是“青蒿素产品出口商”，主要战场在疟疾的重灾区——非洲。经过在非洲地区近20年的耕耘，昆药青蒿素类产品已成为非洲最知名的中国抗疟品牌之一，拯救了数百万的生命，昆药也发展成为全球最大的抗疟药原料药生产商、全球品种最全的抗疟药产品供应商之一，不仅在肯尼亚、尼日利亚、乌干达和坦桑尼亚等非洲国家设立了子公司，还在非洲40多个国家完成了抗疟药产品注册经营手续。

基于非洲地区建立的销售网络，借助青蒿素搭建的国际快车通道，昆药的优质产品也走出国门，顺利达成昆药“产品走出去”的战略目标。然而，随着经济全球化的不断深入，单纯的“产品走出去”、“产品卖卖卖”等已无法支撑企业的国际化发展。

“过去这些年，我们走出去的主要方式就是卖产品，把更多国内优质产品销往国外，努

力成为中非合作的积极推动者和参与者。但现在，中国企业经过几十年的发展积累，已经到了“产业走出去”的时候了。”汪思洋认为，在中国已经形成优势的产业中，“中国制造、通过出口外贸卖遍全球”的模式将逐步演变成产地多元化、销地产、全球化制造、全球供应链。在“一带一路”倡议下，国际产能合作正在成为昆药海外战略转型升级、另辟蹊径谋发展的好利器。

昆药国际化战略 2.0：产业走出去