

赛诺菲巴斯德全球 CEO: 中国新药审批步伐加快 计划在中国推出儿童六联苗

王坤朔

在《“健康中国 2030”规划纲要》中,明确提出“预防为主”的策略,疫苗作为维护公共卫生安全的有效工具,将发挥着越来越重要的作用。近日,法国知名疫苗生产企业赛诺菲巴斯德全球 CEO David Loew 在北京接受媒体采访,就创新性疫苗、疫苗安全性以及与中国方面的合作方面做了深入解读。

将推出重组四价流感疫苗、儿童六联苗等新疫苗

近年来,中国政府不断加快创新药的评审和改革,有很多跨国药企都在此过程中加大了中国市场新药上市力度、频率、进度。

2018年,赛诺菲巴斯德的创新性 Flublok 重组四价流感疫苗获得中国临床试验的批件,这是中国首个遵循 60 工作日审查时间表的疫苗产品临床试验批件,是中国加快创新型疫苗审批流程中的重要标志。

David Loew 说,Flublok 是一种高科技的创新型流感疫苗,生产利用基因重组技术,已在美国上市并取得成功,今年将在中国启动临床试验。

赛诺菲巴斯德计划在中国推出儿童六联苗,这是一种全液态、即用型六合一疫苗,可保护婴儿免受白喉、破伤风、百日咳、乙型肝炎、脊髓灰质炎和 Hib 引起的侵袭性感染。

“儿童六联苗接种可以提高疫苗接种率和及时率。它还能够提高同次就诊期间接种疫苗的种类,即接种一针可预防六种疾病。” David Loew 说,通过减少注射次数来提高婴儿的舒适度和接种疫苗的依从性,减少局部反应,并降低家长的焦虑,减轻医疗人员的工作量。

David Loew 介绍,赛诺菲巴斯德今年还计划在中国推出百日咳加强免疫针。

此外,赛诺菲巴斯德还计划在中国推出预防新生儿和婴幼儿呼吸道合胞体病毒(RSV)相关疾病的单克隆抗体。

助力中国疫苗监管立法

2018年,疫苗安全问题引发社会广泛关注,今年的全国两会上,药品和疫苗的安全性和监管也成为热点话题之一。《政府工作报告》中指出,药品疫苗攸关生命安全,必须强化全程监管,对违法者要严惩不贷,对失职渎职者要严肃查办,坚决守住人民群众生命健康的防线。

“很高兴看到中国政府采取政策,提高了药品和疫苗的监管要求,提出了更为严格的质量标准和更为严格的质量管控体系。” David Loew 说,“作为一家有着百余年历史的疫苗生产企业,赛诺菲巴斯德每年向全球市场供应 10 亿剂疫苗。因为疫苗是注射进入的身体,所以要有最高的质量标准,这是我们一直



●赛诺菲巴斯德全球 CEO David Loew 以来奉行的理念。”

David Loew 介绍,疫苗的生产过程很复杂,需要对流程中的每个阶段进行非常严格的控制;生产疫苗可能需要长达 22 个月的时间。其中大约 70% 的时间用于质量控制。

“我们每年对产品进行 50 万次质量控制,

并投入大量资源来维护和更新质量保证体系,以确保疫苗按照最佳药品生产质量管理规范进行生产,符合我们已获许可的所有国家和地区卫生监管部门批准的规范。”他说。

David Loew 说,中国政府也和赛诺菲巴斯德进行了接触,了解其在质量体系方面的经验,邀请其就中国正在制定的疫苗管理法草案提出意见。“我们很高兴作为一家企业能够参与到相应的进程中,为中国疫苗监管的科学和法律法规做出贡献。”

全球范围内,药企做研发时,应用医疗大数据或者人工智能新技术已成为一种趋势和潮流。对此,David Loew 表示,大数据和人工智能的应用的前提条件是有电子病例,全球只有为数不多的国家,有比较完善的电子病例体系。

他指出,现在很多基于大数据的研究,往往是回顾性的,而赛诺菲巴斯德除此之外也在做前瞻性研究。“比如我们在美国加州做的一个研究就是对 160 万人进行随机分组研究,目的是对比新型的流感疫苗和常规的四价流感疫苗的效果,这项研究可以说具有突破性。这种前瞻性研究目前在业界很少有公司在做。”

预防免疫领域合作助力“健康中国 2030”

《“健康中国 2030”规划纲要》提出,把握健康领域发展规律,坚持预防为主,防治结合。David Loew 表示,非常赞同规划纲要提出

的观点。“预防是仅次于清洁饮用水的最为有效健康卫生干预手段,能够做好预防工作,避免人生病比一个人病了再进行治疗要更好,这也是疫苗产业的基本原理。”

David Loew 说,在疾病预防方面,全世界都需要做更多工作,包括提高疫苗接种率。“赛诺菲巴斯德是中国在预防免疫领域的忠实合作伙伴。我们与中国有着长期合作关系。我们很自豪能够成为 20 世纪 80 年代初期首批进入中国的外资生物制品公司之一。”

自 1995 年以来,赛诺菲巴斯德为中国带来了第一支 Vero 细胞狂犬病疫苗、第一支流感疫苗、第一支 b 型流感嗜血杆菌结合疫苗、第一支灭活脊髓灰质炎疫苗和第一支五联疫苗。2007 年,赛诺菲巴斯德投资 9400 万美元在深圳市建立了现代化的流感疫苗工厂,实现本地化生产。

据介绍,赛诺菲巴斯德支持中国卫生部门在国家免疫规划中纳入灭活脊髓灰质炎疫苗(IPV),以响应世界卫生组织根除脊髓灰质炎的目标。

此外,赛诺菲巴斯德与中华预防医学会开展合作,并于 2017 年启动了一项为期三年的疫苗可预防疾病合作计划,以推动疫苗作为提高人均寿命、提升生命质量的有效手段和策略的落实,积极展现疫苗在助力“健康中国 2030”的实现及直面公共卫生挑战中的重要作用和价值。

来自安多牧场的这四款牦牛肉牛排你吃过吗?

安多牧 本报记者 何沙洲

说到西餐美食,吃货朋友说得最多的就是西餐中最常见的牛排。最近有朋友去了甘南藏区,在安多集团品尝了用安多牧场的牦牛肉做的几款牛排,又在朋友圈晒图发问:你吃过吗?来自安多牧场的这四款牦牛肉牛排,你知道是怎样极致的美味体验吗?

牦牛生长在无任何污染的高寒环境,这种独特的半野生半原始珍稀动物,与北极熊、南极企鹅共称为“世界三大高寒动物”。在全世界牦牛分布中,安多牧场的牦牛共计约 1033 万头,占全国牦牛总量的 73%,约占全球总量的 70%,是中国牦牛和世界牦牛的主产区。牦牛一般 5-6 年才出栏(体重 110kg 左右),安多牧场的牦牛肉品富含生命力极强的自然基因种,具有抗辐射、抗癌、抗衰老基因和人类无法合成的氨基酸。牦牛肉属于半野味,肉质鲜美,具有高蛋白、低脂肪、低能量、氨基酸含量丰富的特点,是营养、微量元素等医疗方法无法替代的天然营养型、功能型食品。甘肃安多投资集团开发的青藏高



●煎好后即使不浇汁也非常够味

原安多牧场生态、有机的牦牛肉产品,不仅满足了人类对健康的追求,也满足了吃货们对口味的追求。

据介绍,牦牛在生长过程中,往往要长途跋涉,翻越大山,还要躲避高原狼的猎杀,练就一副肥瘦适宜的好体格,肉质爽滑有嚼劲也就成了必然……安多集团秉承“健康源于自然”的理念,开发了几款深受吃货们和经销商欢迎的安多牧场西式牦牛肉牛排。



●安多集团旗下的青藏高原生态有机清真肉品加工供应基地

牦牛菲力牛排:也称嫩牛柳,牛里脊,取自牦牛的里脊(即腰内肉),运动量少,且肉质最嫩精瘦,油脂少,因每头牛就一小条而“物以稀为贵”。

牦牛黑胡椒牛排:主要食材是牛排和黑胡椒,主要烹饪工艺是煎。牛排营养丰富,牦牛肉味甘,性平,归脾、胃经,有补中益气、滋养脾胃、强健筋骨、化痰息风、止渴止涎的功效,适用于中气下陷、气短体虚,筋骨酸软、

贫血久病及面黄目眩之人食用。

牦牛香辣牛排:是先煎辣椒、盐等调料腌制好,煎好后,即使不浇汁也非常够味。

牦牛儿童牛排:选用牛腰最为细腻嫩滑的部分,肉质比较嫩,容易咀嚼消化,口味迷人,搭配鸡蛋、蔬菜,营养健康。

吃货朋友说,当你用刀切开安多牧场牦牛肉牛排,那鲜嫩多汁的质感,瞬间就会挑逗你的味蕾。

今世缘胡跃吾:加速全国化布局,助力景芝突破鲁酒“天花板”

自 1996 年今世缘成立以来,先后创立国缘品牌、主板上市,战略合作景芝,启动新五年计划...在夯实江苏本土市场的基础上,今世缘正一步步加速推进全国化战略布局。

作为苏酒“双雄”之一,今世缘一直维持着较高的增长率,“诀窍”何在?今世缘将如何分阶段实现“奋斗新五年,实现翻两番”的发展目标?与景芝“联姻”之后,接下来如何推进合作?

今年春季糖酒会期间,在酒业家访谈间,今世缘酒业股份有限公司副总经理、销售公司总经理胡跃吾与酒业家创始人林向就以上问题进行了一场深度对话。

奋斗新五年,实现翻两番

据今世缘业绩预告显示,2018 年今世缘归属于上市公司股东的净利润将超过 10 亿,主要原因是公司产品销售增长及产品结构进一步优化。

纵观今世缘的发展轨道可以发现,2008-2012 年,每年保持 40-50% 的增幅;2012 年行业进入调整期,同大多数酒企一样增速开始回落;2013-2014 年,增速徘徊微降;2016 年又重回增长的轨道,增长率从个位数到两位数,从百分之十几到百分之二十几。

可以说,即使在行业竞争更加激烈的情况下,在新一轮的分化期、深度的调整期中,今世缘依然走出了一条向上的道路。

谈及原因,胡跃吾认为,这几年今世缘进行了营销变革,在品牌层面,顺应消费升级的趋势,更加聚焦于国缘的打造,致力于次高端扩容;在产品层面,进行了聚焦和整合,包括价格带及主线产品越来越清晰;同时区域渠道层面精耕细作,其中主市场江苏省内每个县、每个乡镇都在下沉,组织队伍也进行了相应的扩容和配置。这些让今世缘重回增长轨道,2018 年营收、净利和增幅都再创新高。

今年元月 9 日,在淮安总部举行的主题为“奋斗新五年”的发展大会上,今世缘酒业党委书记、董事长、总经理胡跃吾在讲话中正式确立了“奋斗新五年,实现翻两番”的战略目标。

前在江苏省内,本土两大酒企洋河和今世缘两家占整个江苏市场的份额超过 50%,对于今世缘而言,由于发展阶段不同,还有很大的发展空间。未来 5 年今世缘的目标是在省内和省外综合销售规模实现翻两番。省内仍将是主要份额的贡献区域,今世缘将着手在大部分区域进一步精耕细作,提高单产。因为如果苏酒自身不提高,就会被川酒等其他外来酒占领,今世缘和洋河要携手共同做大苏酒。在省外,今世缘将在周边省份重点布局打造一批重点市场,逐渐提高占比,扩大今世缘的覆盖范围。

“三期叠加”阶段,如何占领消费者心智?

基于对行业、自身以及环境的分析,胡跃吾指出,目前今世缘还处于一个“三期叠加”的阶段:行业深度分化的窗口期,消费升级的机遇期,厂家发展的关键期。

在行业深度分化的窗口期,白酒强分化,马太效应明显。胡跃吾认为,今世缘虽然是行业前十,但相对于 200 亿以上的前三甲,差距还很明显。而且主要市场区域在江苏,省外占比相对较小,未来品牌分化会加速,能不能在分化的窗口期抢占领先地位将直接决定企业未来的发展。

在胡跃吾看来,分化背后的逻辑和动力其实是消费者选择的结果,这也是消费升级的机遇期。比如高端酒已经形成了相对明确的排位,高端消费群体,在哪里,在哪个品牌区间选择,在未来会形成一种相对固定的形式。

对于未来的竞争格局,胡跃吾认为,每个价格带都会形成这样一种情况:高端、次高端、中高端、低端,都会出现分化,形成一种相对明确的排位。当然白酒有地域性,价格带也比较宽泛,不同消费群体有不同的选择,但未来都会诞生专家级的品牌,高端酒里面排列第一第二第三的是哪几家,次高端、甚至是光瓶酒等排列第一第二第三的是哪几家。

胡跃吾强调,当消费者的心智认知形成、窗口期关闭之后,对于品牌而言,在里面就在里面,不在里面可能未来就很难再进入了。一



●今世缘胡跃吾(左)接受酒业家创始人林向就访问

旦在分化期不能进入消费者心智中,未来的压力会很大,甚至是过了这个村就没这个店。

同时现阶段,也是厂家发展的关键期。胡跃吾表示,今世缘目前的体量,虽然处于行业前十,但如果不能抓住未来五年,进一步争先进位,分化期可能就被分化掉,机遇期可能就会被消费者遗忘掉。胡跃吾指出,基于此,公司提出了这样一个目标,也是一种自我挑战。

面对这样的竞争格局,胡跃吾也提出,今世缘的对策是加快增长速度,追求高质量发展,加大品牌打造的力度及市场区域拓展的进度。

此外,胡跃吾还提到了创新的重要性,酒行业虽然是传统行业,但在传统行业更应该关注创新,他认为创新要从各个层面来展开:营销策略、生产酿造方式、传播策略,围绕给消费者创造更好的体验价值的创新等等。

事实上,今世缘从零起步,从 1996 年发展到现在,也得益于创新。胡跃吾表示,今世缘和国家两个品牌,本身就是一种创新。未来酿造方式的创新要走在行业前列,围绕生产效能、品质稳定、给顾客更有价值的需求等的创新将给企业带来很好的发展。同时,白酒国际化更需要创新。这一点这几年行业都在提,但相

对而言目前成效进展还不够明显。围绕市场的开发、品牌的传播、顾客的培育等,都需要创新,要给出外国消费群体选择喝白酒的理由,并且需要长期的坚守累积,否则基本还是局限华人在喝白酒。

入股景芝,发力全国

目前,今世缘的主要市场份额在省内,省外市场的占比只是个位数。胡跃吾指出,未来五年希望今世缘的省外市场占比能达到 25% 以上,力争到 30%。今世缘有全国化的知名度,但没有全国化的落地,这是一个遗憾,但将来会一步步实现。

所以,省外市场,特别是周边市场的开拓,将是未来今世缘全国化布局中的重点。去年 10 月中旬,今世缘发布公告称,拟以现金收购的方式成为山东龙头酒企景芝酒业战略大股东。

对于今世缘的这一收购行为,胡跃吾给出的解释是,山东是一个好市场,人口基数很大。相对江苏本省酒企占主导,外来酒企补充的状态,山东市场是比较开放的。目前,山东市场处于一种割据状态,没有本土龙头老大,20 亿是本省酒企的天花板,这一点在未来会被打破。

一季度四川毛茶产值超 126 亿元 川茶量增价扬受追捧

“今年行情好,一芽一叶的鲜茶能卖到 50 元一斤,我家一亩茶园春茶卖了 5000 多元。”4 月 9 日,四川夹江县木城坝田村村民张国军将自家茶园的最后一批春茶交到茶厂,5 公斤春茶换来 500 元现金。

当前,四川省春茶采摘已进入尾声。4 月 9 日,记者从四川省农业农村厅获悉,今年一季度全省毛茶产量 10.02 万吨,产值 126.25 亿元,分别比上年增长 0.8% 和 15.58%。500 万茶农人均增收 220 元,延续去年一季度增产增收势头,川茶今年再次实现开门红。

总体看,一季度,川茶呈“量增、价扬、畅销”良好态势。具体表现为,茶园投产面积较去年增加 29.7 万亩,总产量稳中有升。2 月初,乐山市、宜宾市、泸州市等川西南茶区就有早春茶上市,较往年提早 5-7 天。

“正因为早、优等特点,川茶被全国茶商追捧,春节前便有外地茶商入川驻扎收购原茶。”省农业农村厅相关负责人说,今年一季度四川省茶叶均价每斤 140 元,最高时卖到每斤 240 元,较去年上涨 20% 以上,创下鲜叶价格和涨幅的历史新高;干毛茶每公斤均价 800 元,较去年上涨 25% 以上,茶农每天采鲜叶仅工钱就能达百元。(樊邦平)

另外,在胡跃吾看来,景芝是个好企业,有基础,体量和影响力都不错,今世缘和景芝的战略合作是个好机会。

对于收购景芝的意义,胡跃吾指出,收购景芝,从管理、运营的角度考虑,是一种共享,不同的品牌,有不同的定位和策略。未来今世缘将在江苏市场尤其是高端酒的运作经验、模式,进行输出,推动景芝成为山东的“洋河”或者“今世缘”。今世缘和国缘的双品牌布局在山东也会加快,希望景芝能成为山东名副其实的龙头。山东近 400 亿的市场,如果能达到洋河、今世缘在江苏市场的占有率,100 亿不是梦。山东需要龙头老大,今世缘会致力于帮助景芝做强做大,扩大市场份额。

兴业证券分析认为,今世缘收购景芝公司战略布局山东市场,短期看能够在品牌、营销、资金方面解决景芝短板,长期看通过景芝渠道打开省外市场,有望成为公司扩大行业影响力重要突破口。

可以看出,收购景芝是今世缘全国化布局中的重要一步,未来,在夯实江苏本地市场的基础上,今世缘的全国化战略将会进一步加快。

“今世缘目前具备较好的发展基础,且独特的缘文化品牌特色能被国人、世界各地华人接受。未来,今世缘希望成为中国酒文化的代表,甚至输出国外,实现国际化,‘追求卓越、缘结天下’的企业精神也正体现了这一点。”胡跃吾对记者表示。(酒业家)

广告

家西牛排 供应 牛肉干 卤牛肉

天福藏草

全国服务热线: 18683622118 18682696933