医药 Medical Weekly 周刊

新闻热线:(028) 87321500 传真:(028)87346406 2010年5月11日 星期二 责编:陈 燕 编辑:刘文景 版式:张彤 校对:刘晓燕 经理日报 C4

羚锐制药:自主创新,唱响现代贴膏剂医药大品牌

□ 汤 兴

前言:全面落实科学发展观是新时期统领经济社会发展全局的战略指导思想。纵观未来的发展趋势和国内外的市场环境,中国医药产业已经进入了一个资源整合与产业升级的关键时期,这一古老的传统产业必将走出一条高新技术产业化的发展道路。

河南羚锐制药股份有限公司(以下简称"羚锐制药")用近20年的发展实践,有力地印证了"科学技术是第一生产力"的科学论断,也充分说明了只要我们坚持自主创新,不断培育和提升核心竞争力,就能够走出一条快速、持续、健康发展的道路。

以自主知识产权群体 构筑现代贴膏医药创新基础

自20世纪80年代以来,由于人类疾病谱以及医疗模式的变化,在西方发达国家首先出现了"崇尚自然、回归自然"的潮流。历史悠久、理论体系完整的中医药学以其鲜明的特色和独特的优势,获得了新的发展契机。国家科技部和中医药管理局审时度势,提出了"中药现代化"的战略规划,羚锐制药以此为指导,提出了发展现代中药贴膏的新概念并取得了突出成绩。

羚锐制药董事长熊维政说,创新首先是理念创新,提出了新思维、高科技、高起点、高速度的"一新三高"新理念,并据此成功地改写了我国中药膏药发展史。他说:"1994年,在生产经营刚刚起步的情况下,我们深入市场调研,毅然贷款近百万元用于科技投入,针对中老年骨质增生患者较多的现状,根据祖国中医药学中的内病外治原理,将我国传统中医药理论与现代科技相结合,成功研发出了纯中药制剂、橡胶膏剂药品——骨质增生一贴灵,该药品在治疗骨性关节病方面,因剂型新颖、疗效显著而蜚声国内,又因为利用中医内病外治原理和透皮吸收技术,还填补了国内同类产品空白,并荣获全国首届医药保健品博览会金奖,奠定了羚锐在行业内的品牌地位。据此,我们广泛搜集、挖掘传统膏药品种,大力推进技术创新,通过对传统膏药进行二次研发,经过多年努力,先后推出了壮骨麝香止痛膏、冰樟桉氟轻松贴膏、辣椒风湿膏、伤湿止痛膏、关节止痛膏、骨增生镇痛膏等系列贴膏剂产品,使贴膏剂生产技术达到国内一流水平,并用一批专利构筑了现代中药贴膏的自主知识产权体系,为发展现代贴膏剂医药奠定了坚实的、创新的知识产权基础。"

熊维政指出:"目前,羚锐制药的贴膏药品年生产能力达30亿贴,绕地球可以达四圈,年销售额5亿元,其中,通络祛痛膏(骨质增生一贴灵)、壮骨麝香止痛膏、辣椒风湿膏等为河南省名牌产品和国内贴膏行业少有的销售过亿元产品,在行业内有较高的知名度、美誉度。我们的核心产品通络祛痛膏(骨质增生一贴灵)等产品生产、包装及其相关工艺、设备已获得国家专利申请。这些专利不仅是羚锐制药,也是我国技术创新、发展现代贴膏剂医药的基础。"

靠技术创新 建设现代贴膏医药产业链

传统贴膏剂药品与现代科技怎样才能实现有机地结合呢?熊维政指出,这是现代贴膏剂药品发展的一个基础。羚锐制药超前一步,勇于尝试,从改变传统的贴膏药品研究入手,在药材种植、生产工艺流程以及控制标准等领域进行全面创新。

羚锐制药每年提取销售收入的5%-8%作为科研专项资金,全力投入技术创新和科技开发。公司制定了"生产一代、研制一代、开发一代、储备一代"的新产品开发方针,与全国多家著名中药研究机构和数十名颇有名望的医药专家建立了密切联系,组织科技人员对传统贴膏剂药品生产进行技术、工艺改进和创新,如将膏剂的背衬材料由原来的纺织布改为弹力布,使产品保湿性提高,从而延长产品保质期,并且由于弹力布具有更好的柔软度和延伸性,使患者贴膏药处的皮肤吸氧充足、透气性好,易于排汗;此外,为增强透皮效果,保证膏药被贴用后能迅速显效和药物疗效持久,公司技术人员还在膏药药物基质中采用了透皮吸收促进剂。

熊维政说,在国内还没有药材种植标准的情况下,我们就参照欧洲植物药种植管理规范,在公司总部所在地大别山腹地的河南省新县建立起颠茄草、银杏等中药材GAP种植基地,确保了药材高品质、无污染、有效成份含量高,达到集约化、规范化的药材种植要求。

2001年6月,羚锐制药的橡胶膏剂、胶囊剂、颗粒剂三个主导产品车间一次性全部通过了国家GMP认证,公司由此成为国内贴膏剂药业中首家GMP认证的企业。立足于此,公司还通过了河南省绿色环保体系认证,被认定为"河南省绿色企业",由此成为国内少有的整合质量、环境、安全健康三大管理体系为一体的国际标准化企业。

从一张不起眼的小小膏药做起,羚锐制药通过左右侧互补、上下游延伸,以其全程化、系统化、广覆盖的特点,在药品与保健品研发、制造与销售和生物制剂、金融投资等领域,不断完善产业链,逐渐形成产业规模,构筑起支撑现代贴膏剂医药产业的坚固平台。

激活资源构筑科技创新体系

对于现代贴膏剂药品的研发,熊维政说:"我们强烈地感受到人才是第一资源,推进科技创新,关键在人才,而且最重要的是多元化人才、复合型人才。为此,我们确立了'得人才者得未来'的人才理念,大力实施人才工程,先后在信阳、郑州、上海、北京等大中城市建设厂房、购置房产,设立了分公司、办公点,如以近4000万元在北京总部基地购买了两栋办公楼,将公司的研发、销售中心迁入北京,对外贸易业务迁入上海,组建北京羚锐伟业科技有限公司和设立上海羚锐进出口有限公司,利用大都市的区位、金融与人才优势积极吸收优秀人才加盟羚锐;公司还通过在郑州创办羚锐药品研究所,在总部所在地新县创立国家认定的企业技术中心,与北京化工大学、中国中医科学院(原中国中医研究院)中药研究所合作,在北京中关村组建科研实体,建立自己的科技创新与研发基地,并立足于此在北京总部基地组建北京羚锐药物研究院,建成企业博士后科研工作站和国内首家经皮给药制剂工程技术研究中心,为优秀人才,特别是科技研发人才加盟羚锐提供了英雄用武的平台。公司牢固树立以人为本观念,把促进人才健康成长和充分发挥人才作用放在首要位置,努力营造鼓励人才干事业、支持人才干成事业、帮助人才干好事业的良好环境,并努力做到用事业造就人才、用环境凝聚人才、用机制激励人才,不断加大人才资源开发建设的投入,着力培养员工的学习能力、实践能力和创新能力。

同时,公司还加大了科技人才的引进力度,每年都要到各类人才市场去招"凤"引"凰",与河南中医学院、北京化工大学、北京中医药大学等高等院校建立了良好的人才引进渠道。目前,公司有2/3的科技人才都是从国内高等院校和人才市场招聘来的。公司还采取与高等院校合作,分期分批地把企业内的技术人员送出去培养、学习,并经常请国内外专家学者到企业来对员工进行专业技术培训,让科研技术人员和优秀员工、员工骨干到国外先进企业参观、考察、学习,不断接受新知识、新信息,适应新形势。

"得人心者得天下,得人才者得未来"。近年来,公司先后选聘、引进了各类专业技术人才逾百人,他们在各自的工作岗位上,以卓越的智慧和忘我的奉献精神,为落实"科技兴企"战略方针和推动企业快速、持续、健康发展作出了突出贡献。

自主创新增强品牌竞争力

企业要在市场经济的大潮中永远立于不败之地,就必须拥有自己的核心技术。基于此,羚锐制药十分重视自主创新。公司大力开展QC小组活动,组织科研人员、技术骨干和一线工人进行生产技术攻关。2002年,公司与华中科技大学激光加工国家工程研究中心等单位合作,将二氧化碳激光技术应用于贴膏剂药品生产工艺,研制出"膏剂在线激光超微切孔设备",完成贴膏剂生产线的计算机控制二氧化碳激光超微切孔项目开发,成功地将激光先进制造技术引入贴膏剂药品生产行业,使羚锐牌贴膏实现超微切孔,大大增强了产品的透气性,克服了因传统切孔大造成的药物流失,使药效得到充分发挥,使用起来更方便、更舒适、更安全、更有效,保障了广大消费者的利益。该技术及设备具有国际先进水平,拥有自主知识产权,已获得国家发明专利和实用新型专利各一项,并列入"中国企业新纪录"。

与此同时,公司技术中心采用外联与自创方式着手提升产品的质量标准和工艺研究。2004年,公司与日本帝国制药株式会社合作,引进和采用日本先进贴膏剂生产技术,共同开发不粘毛系列贴膏剂产品;积极开展技术革新,采用密闭式热压法生产工艺,成功生产并向市场推出了合格产品,进一步降低了生产成本,提高产品质量,培育了新的经济增长点。

2009年4月,羚锐制药根据企业发展要求,通过引进、消化德国莱普泰克公司成熟的骨架型芬太尼透皮贴剂技术和德国瀚辉公司的芬太尼透皮贴剂专用设备,投资兴建了一个独立的芬太尼贴片生产基地,将生产国际最先进的抗癌药品——癌症止痛药芬太尼贴片(骨架型),以进一步提升羚锐自主创新能力,不断提高我国透皮贴剂研发和生产技术水平。目前,该项目进展顺利,建成投产后,将为国内市场提供世界先进的芬太尼(骨架型)贴片,进一步提升市场产品品质,降低市场价格,满足临床医患需求,创造更加显著的经济效益,建立与世界同步的经皮给药技术平台,同时对推动羚锐"二次创业"工程的顺利实施,尤其是羚锐制药生产经营再上新台阶及地方的经济社会发展起到重要作用。

熊维政说:"羚锐制药作为国内最大的贴膏剂药品生产企业,具有丰富的外用贴剂生产、销售和管理经验,为项目的成功实施提供了保障;公司将以此项目为切入点,把握市场机遇,不断加大自主创新力度,通过研发新产品和改造产品结构来提高企业核心竞争力和市场占有率,做到'人无我有、人有我优、人优我新',利用好技术、人才等方面的优势,调整优化产业结构、推进产业集聚区建设,进一步加快羚锐生态工业园区建设,不断扩大羚锐贴膏剂药品市场份额,促进企业在后金融危机时代实现更大发展。"

几年来,在通络祛痛膏(骨质增生一贴灵)的带动下,羚锐制药实现了由单一产品向多元产品、由单一产业向多元产业发展的良性循环。目前,羚锐制药现代贴膏药品已由治疗骨质增生、肌肉疼痛用药,拓展到治疗癌症用药,由中药制剂转向化学制剂,形成了中西药品配套、治疗领域齐全的产品组合,营造出通络祛痛膏、壮骨麝香止痛膏、辣椒风湿膏、骨增生镇痛膏、芬太尼贴片等20多个品种的现代贴膏产品集群,其资产达10亿多元,年销售额达近5亿元。

不断创新的营销体系,使羚锐制药不断发展壮大。其核心产品通络祛痛膏、壮骨麝香止痛膏已连续多年实现单产品年销售收入超过1亿元。2002年,羚锐商标获得"中国驰名商标";2008年10月,在由世界中医药学会联合会中药新型给药系统专业委员会(经皮产业协作组)主办的第四届外用制剂经皮给药学术研讨会上,羚锐制药因在经皮给药领域的创新成就而荣获"经皮给药新产品研发产业贡献奖",公司由此成为名副其实的走向国际化的现代贴膏剂药品的第一品牌。

熊维政说:"羚锐制药的今天,得益于科技创新,得益于广大股东和社会各界的支持和厚爱。我们将秉承'诚信立业,造福人类'理念,高举自主创新的旗帜,推动现代贴膏剂医药的大步发展,为人民群众的医疗事业,为中华民族的发展作出更大贡献!"

愿我国现代贴膏剂医药产业在像熊维政这样一大批自主创新企业家的推动下,阔步向前,发扬光大。

爱心与责任之旅

——记昆明圣火药业集团和中欧国际工商学院联手抗旱救灾行动

□ 本报记者 何沙洲
特约记者 何永飞

我国西南地区遭受的特大旱灾牵动着国人的心。今年3月,由昆明圣火药业集团、中欧国际工商学院联合组成的抗旱救灾团,本着"爱心与责任"的信念积极奔赴灾区一线。

昆明圣火药业是一家在美国全美证券交易所主板上市的国家高新技术产业化示范工程企业,以"中国圣火,传递健康生活"为企业理念。中欧国际工商学院是一所由中国政府与欧洲联盟共同创办、专门培养国际化高级管理人才的非赢利性中外合作高等学府。此次"爱心与责任"之旅由中欧国际工商学院EMBA学员、昆明圣火药业集团副总裁蓝磊发起,中欧全体学员和圣火全体员工积极参与。强强联手的抗旱救灾行动,为灾区人民送去了一份温暖和一道福音。

少先队员为中欧国际工商学院EMBA学员、昆明圣火药业集团副总裁蓝磊敬献红领巾。

心怀感激,吃水不忘送水人

"因为有情,我们义无反顾。"抗旱救灾团的学员们怀着爱心与责任奔赴到了西南旱情最严重地方之一的石林彝族自治县。石林县自去年秋季以来就一直没下雨,而且去年全年的降水量也只有往年的2/3。目前,县里的很多水库都干了,很多学校面临缺水的困难。虽已是春暖花开时节,可大家一路上见到的却是荒芜的景象,路边的山地满眼都是光秃秃的,看不到一点农作物的绿意。

3月25日上午,抗旱救灾团首先将1600箱矿泉水捐助到该县的鹿阜镇路美邑中心小学和板桥镇中心学校。美邑中心小学离县城相对来说比较近,大概有七八公里,饮水还没有到非常困难的境地,但旱情还是给学校的正常教学和生活带来很大影响。在板桥镇小屯小学,学校厨房里的四口塑料缸和两只铁皮桶盖得严严实实的,生怕水漏出来。那水确实来之不易,是学校专门出钱雇车从离学校4公里远的山上拉回来的。而满满的4口塑料缸和两只铁皮桶的水只够学校煮3顿饭。

26日,抗旱救灾团再次将1500件矿泉水捐赠到石林彝族自治县西街口中心学校和螺蛳塘小学。西街口中心学校的师生为感谢EMBA学员的爱心捐助,自发组织了捐赠仪式。学校少先队员代表向捐赠发起人蓝磊敬献红领巾。蓝磊在捐赠仪式上说明了发起此次爱心之旅的缘由,并介绍了中欧国际工商学院的基本情况,最后他希望同学们刻苦学习,以后有更多的同学能到中欧国际工商学院就读。

在螺蛳塘小学,同学们用画笔在"一瓶清水,一片真情"的横幅上面纷纷签下自己的名字,以表达对抗旱救灾团的谢意。有的同学在签下名字的同时,还写上"吃水不忘送水人"、"谢谢你们来到我们学校送水"、"感谢你们对我们的关爱"等发自内心的话语。

授人以鱼,更要授人以渔

旱灾给当地农民的生产生活造成巨大的损失。鹿阜镇阿怒村村民杨民强在硬邦邦的地里拉线、撒石灰粉、堆烟山,他一脸无奈地说:"往年这个时候已经开始种烤烟了,可今年缺水种不了。假如还不下雨,那就只能拿水车去拉水种了。"在山上放羊的所不所村村民毕学升说,今后全家所有的生活希望就寄托在那30多只羊身上了。他家有4口人,栽种的几亩小麦由于缺水都枯死了,现在饮水都还成问题。而在他们村,基本上都是他这种境遇,很多人户庄稼绝收,担心没法生活,都去外面打工了。

月牙山河村地处鹿平公路旁边,有60多户人家,260多口人,是大可乡旱情最严重的村之一。目前,全村人就饮用一天只能渗出七八挑水的一口小井里的水。旱情如此延续下去,不要说栽秧种田,就是人们的饮水都成一个大问题。"要是能打大一点,深一点的一口井,那该多好啊!"村里67岁的陶大爹道出了所有村民的心声。

石林县教育局教育科的刘海琼介绍说,石林县的旱灾得到社会各界的纷纷关注和支持,特别是学校这一块,就目前来看,社会捐助的瓶装水比较多,已基本能解决师生的饮用水困难问题,但生活用水还比较困难,有些学校的学生一周都不能洗漱,更别说洗衣服。所以希望社会各界能够从根本上帮助解决问题,兴修水利工程。

学员蓝磊也认为抗旱救灾要处理好长期需求与短期需求,要授人以鱼,但更要授人以渔。然后,他经过深入各地调研后跟其他学员商议决定,将募捐款项用在石林旱情最严重的地方打井,将从根本上解决村民的引水困难。

3月28日,抗旱救灾团代表蓝磊、张崇贵等人在石林彝族自治县疾控中心书记李林全、县教育局教育科赵志明的陪同下,深入大可乡、长湖镇、西街口镇的部分村庄和学校进行了走访、调研,从而使下一步的捐助打井抗旱更具有针对性,把温暖真正送到最需要的地方。

他们从石林县城出发,车子在颠簸的山路上行驶了近一个小时,抵达长湖镇的糯衣小学。该校有3个年级81个学生,全是寄宿制,学校师生饮用的都是社会捐赠过来的瓶装水,生活用水是从水塘里抽过来的,水质乌黑。学校希望有人来帮助打口井从根本上解决学校及周边村子的饮水问题。糯衣村有4个自然村2080人,村子前的蓄水池建于1966年,以前主要是用于灌溉,但今年旱情严重,只能作为饮水工程使用。该村地理环境特殊,有关专家前来勘察,说只有距离村子一公里的地方才能打出水来。在大可乡小河新村村口,救灾团看到很多村民挑着桶排着队在接水,水是从离村子一公里的龙潭里用水管引下来的。水管里流出来的水比较干净,但水量很小,十分钟都不能接一挑。

据有关专家分析,这次西南地区大旱,和当地不顾一切地种植桉树有很大的关系,种植桉树,导致地表水流失,土地板结,寸草不生。蓝磊、张崇贵等学员都认为,恢复生态,才能彻底告别旱灾。

滇虹半月谈

康王发用洗剂:"国字号"去屑品的排头兵

中国顶级男星陈道明成为滇虹"康王"品牌的代言人

□ 本报记者 何沙洲

调查显示,我国市面上的去屑洗发水已占我国洗发水市场55%的份额,其中药字号去屑洗剂,以其疗效确切,起效迅速,日益受到消费者的青睐。

甚至有人断言:去屑洗发水市场,过去由某些大牌洗发水占据绝对主导,未来很可能受到药店OTC药字号专业去屑洗发水的强烈挑战,甚至销量冲击!

药用去屑,引领去屑新潮流

据药店销售人员告诉我们,头屑是头皮新陈代谢的正常产物,所以在应对轻微头屑时,选择普通的去屑洗发水也是没错的,但当头屑非正常滋生、头屑增多时,就成了一种病,这时候普通去屑洗发水就无能为力啦!因为普通去屑洗发水是属于化妆品范畴,其基本作用只是清洁、去污,它可以暂时清除头皮表层、头发上的头皮屑,但却没有治疗作的用。

所以,越来越多的消费者开始重新审视头屑问题,逐步走出了认知误区,接受了头屑是病,需用药物治疗的观念,并把目光瞄向了药店。所以到药店购买OTC药用去屑洗发水,必将成为一股新的消费潮流,被越来越多的消费者所接受。

"国字号"去屑品,康王卖得好

闲聊时,一位店员告诉我们,目前店内主要经营两类OTC药用去屑洗剂,一类是复方制剂,比如康王发用洗剂;一类是单方制剂,比如采乐。

其中康王发用洗剂,以其疗效显著,安全可靠,而备受消费者喜爱,是他们店中卖得最好的OTC药用去屑洗发水,仅他们一个分店,每天就能销售20多盒。很多消费者都是冲着康王发用洗剂去屑、止痒的显著功效来的,有的是为亲戚朋友买,有的是经朋友推荐慕名前来购买。

而且康王发用洗剂,经临床、药理等试验验证,是疗效显著的安全产品,消费者可放心使用。

康王发用洗剂,回头客特别多

一位正在购买康王发用洗剂的王小姐告诉我们,她是遗传性头屑,用过很多去屑洗发水,但效果都不理想,经常反复发作,有时还会出现肿胀、炎症等,给她的工作与生活带来了极大的不便。

医生向王小姐推荐了康王发用洗剂,没想到第一次洗就明显感觉头屑变少了,也不是太痒了。而且,王小姐是个细心人,她特意拿康王和其他洗发水比较,比较使用不同洗发水清洗一次以及分别使用数次之后的变化。现在,王小姐一直坚持使用康王发用洗剂,头屑瘙痒问题基本上没有再复发。这不,王小姐今天特意给老妈买了两盒康王发用洗剂,"帮助老妈彻底摆脱困扰了几十年的头屑烦恼。"王小姐美滋滋地告诉我们。

店员介绍说:"像王阿姨这样的老顾客有很多,他们用着好了,不光自己还来购买,还会推荐亲戚朋友来买。"

康王发用洗剂好在一步到位

据店长介绍,康王发用洗剂内含多种强效抗真菌药物,如酮康唑等,能深入到头皮基底层,作用于引发头屑的罪魁祸首——糠秕马拉色菌体内,杀灭头屑致病原,对正常状态的真菌形成天然保护,从源头上根治头屑,保护头皮环境。

而且,康王发用洗剂配合纯天然植物合成的强效抗骚痒、抗过敏药物——丙酸氯倍他索,在提高酮康唑杀菌效果的同时,彻底改善单方制剂只能杀菌的局限,去屑的同时,更有显著的止痒、防过敏等疗效。

"其实简单地说,康王发用洗剂,好就好在能一步到位,能去屑,还能止痒!"店长如是介绍。