普莱医药专注研发多肽抗菌新药——

向“超级细菌”宣战

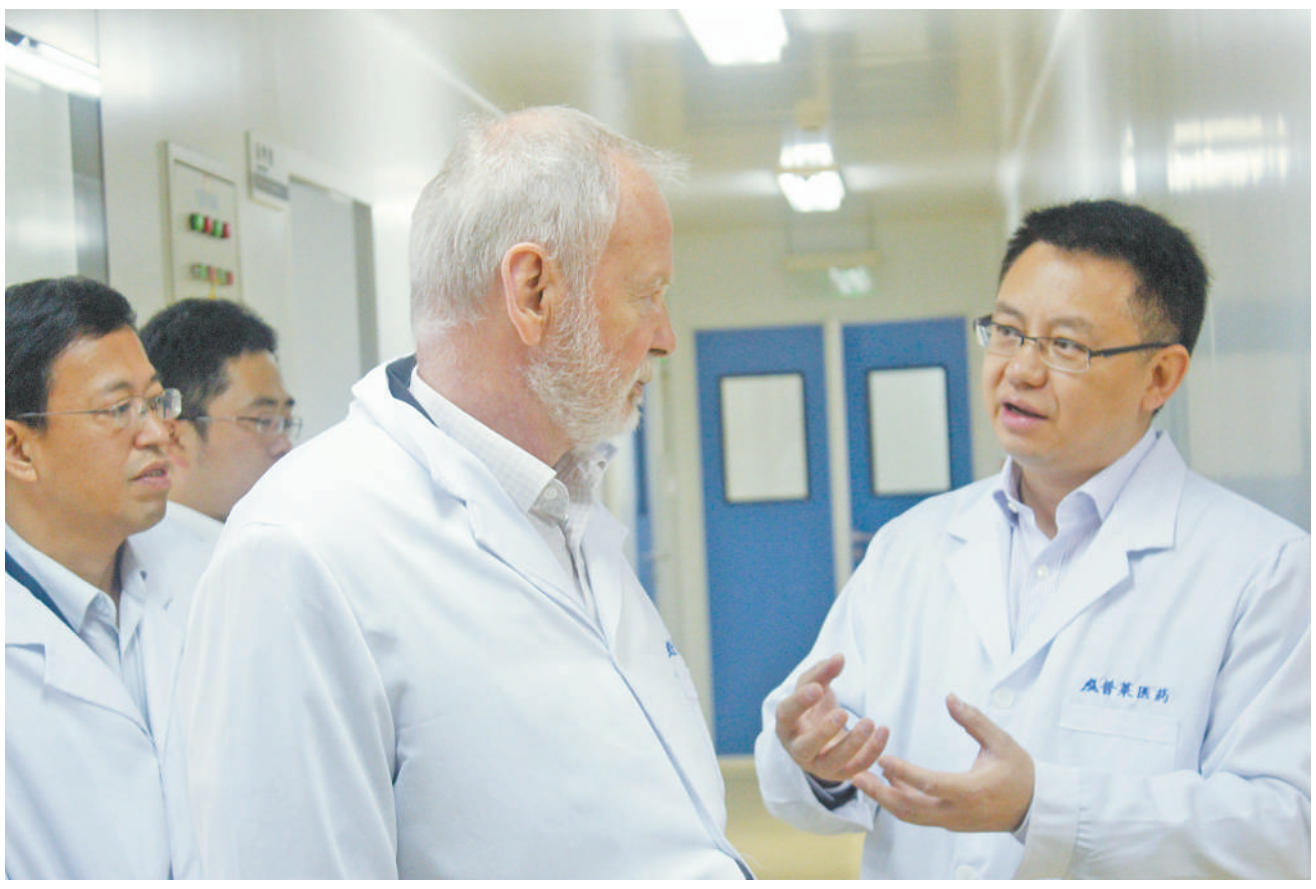
经济日报·中国经济网记者　袁　勇

慧眼观企

不久前，江苏普莱医药生物技术有限公司董事长、创始人陈育新来到深圳，参加两年一届的中国国际多肽学术会议。会议方为其颁发了“多肽应用杰出贡献奖”，以表彰他在多肽医药研发方面的努力与成果。

不过，对于陈育新来说，领奖并非此行最重要的目的。事实上，自从回国创业至今，他一直对多肽领域行业动态和前沿学术成果保持高度关注，抓住每一次机会寻找可以帮助企业进一步发展提升的信息。这一次也不例外。

“我们会竭尽所能研发多肽抗菌新药，向耐药的‘超级细菌’宣战。”陈育新相信，一片广阔的市场正在等待自己。待新药上市之日，便是人类对耐药菌取得胜利之时。



图为陈育新（右一）正在与普莱医药首席顾问官、1988年诺贝尔化学奖获得者米歇尔（右二）讨论问题。　（资料图片）

多肽抗菌值得期待

作为一名生物化学领域的专家，陈育新的履历极其耀眼。

1998年，他从吉林大学毕业，获得生物化学硕士学位；随后，留学加拿大，并于2005年获得生物化学博士学位；此后，他又到美国科罗拉多大学医学院攻读博士后。

在留学期间，陈育新就研发出多肽抗菌技术，并获得了专利。为推动技术市场化，2007年他带着专利回国，并于2009年在江苏省江阴市创立了江苏普莱医药生物技术有限公司。

陈育新坦言，选择回国创业除了因为故土难离，更重要的是中国抗生素滥用情况比较严重，耐药菌药物需求更加强烈。此外，中国科研人才储备力量已经开始成熟，与发达国家的创新能力差距正在缩小。

“从医药分类上看，多肽药物是一类介于化学药剂（简称化药）和生物制品之间的药物；从分子结构上看，多肽药物更接近生物制品。多肽分子虽然比蛋白质小，但与蛋白质一样，都由氨基酸组成。还有很重要的一点是，多肽是可以化学合成的。”陈育新告诉记者，研发多肽抗菌药物代替抗生素，解决抗生素滥用和耐药菌问题就是自己创业的初心。

美国食品药品监督管理局（FDA）的数据显示，自20世纪30年代人类发现多肽后，多肽药物的诞生数量一直呈几何级数增长。如今，全球各大药企纷纷将多肽药物作为研发重点，多肽药物也逐步被应用于各类疾病治疗，胰岛素就是比较典型的例子。目前，多肽药物在全球的年复合增长率接近20%，远高于化药（5%）和生物制品（10%）。

但在抗菌领域，多肽的应用依然接近空白。陈育新告诉记者，多肽抗菌药物在抗感染方面有传统抗生素所不具备的优势。“传统抗生素的作用‘靶点’是某一个酶或者新陈代谢路径上的某一个蛋白质。可实际上，细菌通过基因变异可以产生新的蛋白质，替代被抗生素抑制的部分，这就是耐药性的原理。多肽抗菌药物的作用机制完全不同。它作用于细菌细胞膜的磷脂上。根据医学观测，磷脂在细菌进化史上从未发生过变化。所以，细菌想对多肽抗菌药物产生耐药性是很难的。当然，科学没有绝对，但至少当前还看不到这种可能。”陈育新补充道。

陈育新希望，他们的产品能够打响多肽抗菌“第一枪”，“因为我们是第一个走到临床阶段的多肽抗菌创新药”。

答案或许在“下一次”

有句话说，理想很丰满，现实很骨感。创业也是如此。陈育新坦言，此前自己一直以为已经做好了创业的准备，可事实并非如此。

比如，他当年面临的第一个困难就是创业经验不足。那时候，陈育新刚从学校毕业，还没有太多在企业工作的经验。“我是搞技术出身的，商业运作、组织架构、人员管理等都不懂，只能边做边学。所以，我们创业初期的状态基本是，一觉起来发现又出现新问题了，赶紧想办法先解决一下，然后买来专业书恶补知识、向专业人士请教，再推动专业解决方案落地。”

又比如，新药研发十分“烧钱”，资金成了另一个重大挑战。“其实真正想想，我回国创业的时候只有专利傍身，其他什么准备也没做好，现在想想很后怕。当时正赶上全球金融危机，融资环境很不好，我拿着专利也没用，根本找不到资金，最后还是家里人给我凑上的第一笔启动资金——200万元。”陈育新回忆说，接下来的日子就是继续“找钱”，因为他很清楚地知道，200万元对于这个行当来说杯水车薪。

不久之后，陈育新就找到了两位天使投资人，两人一共投资了300万元。不过，缺钱的焦虑依旧困扰着他。“企业刚刚有起色的时候最吓人了。一方面，员工多了，人力成本上来了；另一方面，产品要申报，要做动物实验，要上临床，‘烧钱’速度直线上升。那时候连做梦都在想资金链会不会断。”陈育新说。

资金不足压力已经够大了，送上门来的诱惑更可怕。2014年，有一家大型药企提出收购普莱医药，想把它做成企业的多肽研发平台。陈育新最终还是拒绝了，因为他对自己的技术、产品都很有信心，觉得所有困难都能“扛过去”。

还比如，技术攻关的难度比预期要大很多。回国之初，陈育新计划3年内完成多肽药物的临床前工作。但当他们把多肽原料药制成制剂时才发现，制剂的稳定性极差，后续工作根本无法展开。

“我们发现多肽与各种制剂的辅料一结合马上就会开始降解。为了研发高稳定性制剂，我们差不多又花了3年时间，失败了几百次。做创新药就是‘摸着石头过河’，没有前人的成功案例可供参考，以至于我当时一度非常绝望，觉得这个事可能干不成了，前面的付出都要打水漂了。”陈育新说。

在陈育新看来，创业的基本逻辑就是挺着、咬牙挺着、哪怕咬碎了牙也要继续挺着，答案或许就出现在“下一次尝试”中。

实现内心的满足

自2015年起，我国在推动医药研发、提升医药产业发展质量方面接连出台新政，这给了陈育新等医药领域创业者巨大的鼓励与支持。

2014年，普莱医药申请临床批件，开始排队等候审评。彼时，排在它前面的产品还有400多个；2015年9月份，产品刚刚排到100名开外，适逢“十二五”重大新药创制科技重大专项契机，优先审评的机会降临了。

陈育新说：“此后，产品排队速度就像坐了火箭。2016年3月份，产品直接‘上会’了。由于国家不断优化创新药审评政策，审评力度与国际接轨，我们一次性拿到了一、二、三期临床批件。相比以往的程序，新政节约了差不多3年时间。作为创新药企业，我们是政策的直接受益者。”

在陈育新看来，当前我国医药政策的大趋势是大浪淘沙，这给了普莱医药更大的空间。“比如，国家推出了仿制药一致性评价政策，质量不过关的产品马上就完蛋。这是好事，因为留下来的都是高质量产品，只有具备创新能力和高质量生产能力的企业才能活下来。”

陈育新坦言，近年来随着医疗技术不断突破和利好政策不断出台，我国医药研发热火朝天。在此过程中，也出现了一定程度的非理性泡沫，大量药企参与其中，众多资本蜂拥而至。

“不为所动”是陈育新对此现象的总体看法。“企业的研发路线不能被市场热点左右。只有专注自己擅长的领域，才能做出真正有创新性的成果。所以，我们不会参与那些概念，虽然它们更容易带来融资与高估值。”

按照目前的临床进度，普莱医药的首款多肽抗菌药将会在2年至3年内上市。陈育新希望，他们能成为多肽抗菌药领域的国内领跑者，让更多患者用上好药，缓解疾病带来的痛苦。

“我觉得要实现人生价值，最好的办法就是做出一点成绩，让自己从内心深处感到满足。就像现在，每次看到试用药物的患者病情得到缓解，我都会很有成就感。这算是对人类作出了一点小小的贡献吧！”陈育新难得地“嘚瑟”了一下，随后又有些不好意思地笑了。

图为普莱医药员工合影。　（资料图片）

泰康布局医疗健康产业，三大板块覆盖全生命周期——

打造全生命周期产业链闭环

本报记者　杜　铭

生意经

健康是1，财富、地位、荣誉等都是0。有了前面的1，后面的0才有价值；如果没有1，后面有再多0也毫无意义。

在中国这样一个发展中大国，公共养老体系的主要功能是保基本、广覆盖，多层次的需求要靠商业保险来满足。

前不久，泰康保险集团旗下专业从事健康产业投资和管理的全资子公司——泰康健康产业投资控股有限公司（泰康健投）在北京成立。这标志着泰康集团保险、资管、医养三大业务板块初步形成了产业链闭环，“从摇篮到天堂”的全方位服务体系现出雏形。

对于健康与财富的关系，有个比喻极为经典。“健康是1，财富、地位、荣誉等都是0。有了前面的1，后面的0才有价值；如果没有健康这个1，后面有再多0也毫无意义。”

这也是泰康积极布局医疗健康产业背后的逻辑。从助力客户抵御疾病、意外等风险，到为客户管理财富、配置资产，再到帮助客户安享晚年，泰康产业链不断延伸。

近水楼台先得月

资料显示，人口老龄化问题已成为我国当前及今后一段时期面临的突出矛盾。目前，我国约有2.4亿老龄人口；到2035年，这一数字将增加至4亿。

“人口老龄化带来的核心挑战是健康费用上升。通常来讲，老年人口的医疗开支是社会平均水平的5倍至8倍。”泰康保险集团副总裁、泰康健康产业投资控股有限公司CEO刘挺军告诉记者。

然而，一个必须正视的现实是，我国在养老、医疗方面的物质储备并不充裕，“未富先老”问题严峻。“未来养老金支付体系将发生重大变革，商业保险将成为主流。”刘挺军说，在中国这样一个人口众多的大国，公共养老体系的主要功能是保基本、广覆盖，多层次的需求要靠商业保险来满足。

“从全球范围来看，很多医疗集团都在拓展保险业务，保险企业也纷纷进入医疗健康产业。支付方和服务方从对立关系变成协作关系，保险业和医疗健康服务走向协同和深度融合，这是大势所趋。”刘挺军说。

实际上，泰康进入健康产业可谓“近水楼台先得月”。泰康高端医养结合养老社区第一批入住的“基石”客户中，有30%是由泰康保险的老客户转化而来的。随着客户年龄的不断增长，自然会产生越来越多的康复和护理需求。从这个意义上讲，泰康之举与其说是对同一客户群体的二次开发，不如说是二次服务，一个横跨人生全生命周期的产业链闭环由此形成。

咬定青山不放松

健康产业虽然前景看好，可也并非遍地黄金。刘挺军坦言，医疗和养老产业都属于重资产行业，初始投资规模很大，回收周期又比较长，“没有10年到20年时间甚至看不到回报，想赚快钱‘捞一把就跑’没戏”。这也是很多社会资本办医失败的原因所在，“做着做着，动作就变形了”。

对这一点，泰康想得很清楚。泰康并不差钱，“短平快”也不是企业的风格，“咬定青山不放松”才是泰康发展大健康产业的坚定信念。由于人寿保险资金具有长期稳定投资的特点，战略上更加注重长远布局，因而非常适合投资健康产业。“虽然周期长、见效慢，但只要培育成熟、形成良好的品牌效应，医疗健康产业就会给泰康带来非常稳定的现金流。”刘挺军说。

“一方面，集团有保险作为强大的资金后盾；另一方面，我们也不会单纯依靠养老和医疗赚取利润，综合利润才是考量的重点。所以，泰康有信心真正回归医疗本质。”刘挺军说。

人生最美夕阳红

在已经开业两年多的泰康高端医养结合养老社区——上海泰康之家申园里，记者看到，从走廊到卫生间，随处都有扶手、座椅等适老化设计；红色、醒目的急救拉绳无处不在；房间门口的记忆台可以放置老年人最珍视的物品，防止因记忆衰退弄丢，等等。这些设计细节都是泰康到世界各地考察学习后的智慧结晶。

在泰康养老社区里，游泳池、健身房、电影院、医院、餐厅、老年大学、各种活动室等设施应有尽有，几乎涵盖了老年人生活的方方面面。“所以我们的入住率很高，位于北京昌平区的燕园达到了97%，上海申园也接近90%，后面还有客户在排队。”刘挺军说。

刘挺军认为，这是规模化发展的优势所在。“我们的产品品质体现在医养结合、候鸟式连锁等诸多方面，只有规模够大才能建立足够完备的公共设施，实现老年人生活需求全覆盖。”

在社区里，随处可见舞蹈、书法、健身操等各种活动的海报，其中有很多活动都是社区老人自发组织的。生活在泰康社区的2000多位老人中，不仅有4位院士，还有各领域内的高精尖人群。比如，拿过金鸡百花奖的导演郑洞天经常组织电影沙龙，不仅策划展映主题，组织观影，还开展讨论。这些义工的贡献都被“储蓄”在社区的“时间银行”里，共计11000小时的服务中有7900小时是社区老人贡献的。

“人是具有社会性的动物。尤其是老人，最怕被边缘化。老人如果独居久了，思维往往就不再活跃了，这种状态对身心健康都是不好的。因此，泰康养老社区不仅要为老人提供舒适健康的生活环境、贴心专业的医养服务，还要提供高水平的社交平台，让他们的晚年生活更加充实。人生最美夕阳红嘛！”刘挺军说。

康佳入主两个月后，新飞电器宣布复产——

新飞，重新起飞

本报记者　周　雷

在康佳集团入主仅仅两个月后，河南新飞电器集团股份有限公司宣布正式复产，重新起航。

康佳集团总裁周彬在生产启动仪式上表示，未来要着力做好三方面工作，一是保持新飞的相对独立运营；二是实施“康佳白电+新飞电器”的双品牌协同运作战略；三是适时推动新飞的资本化运作。

6月29日，康佳集团以4.55亿元价格成功竞购新飞电器旗下3家公司100%股权。

此前，康佳集团发布了以转型升级为导向的发展新战略，力图打造一个以科技创新驱动的千亿元级平台型企业。其中，白电业务作为康佳集团产业产品业务群的核心之一，将成为战略拓展的重要赛道。

资料显示，新飞电器在巅峰时曾经是国内冷柜的第二大品牌和国产冰箱四大品牌之一。新飞冰箱在大容积、风冷、变频等中高端产品领域的研发能力以及产品线的齐全程度等方面都处于国内先进水平，新飞冷柜的研发能力与制造水平也极具竞争力。

这一切都对正处于高速发展期的康佳白电业务具有很强的吸引力。周彬表示，重整新飞既关系到康佳白电业务长远发展战略，也是康佳集团对新飞人的郑重承诺。

对于重整新飞，康佳集团充满信心。康佳集团拥有雄厚的资源优势和资本平台，在消费电子产业拥有长达38年的深厚积淀。集团将努力与新飞实现供应链协同、渠道协同、生产协同、产品协同，并将其优势资源、运作经验和经营模式导入新飞，推动新飞品牌再次腾飞。

业界人士表示，“康佳白电+新飞电器”将成为国内白电行业的一股新力量，未来双品牌协同运作有更大想象空间。

启动仪式上，新飞电器还公布了战略发展目标以及未来3年的多项计划。在产品布局方面，将以智能、健康、物联为主要方向；在产品研发方面，累计投入将超1亿元；在产量方面，力争在2020年突破400万台，重回一线品牌阵营；在员工就业方面，计划招聘当地员工约2800人；在“智造”方面，将依托康佳在电子信息行业的优势资源，着力推动新飞生产向智能化改造升级，满足C2B、B2B等反向定制对生产的柔性要求，提高系统响应速度和效率。