

作为我国第一家致力于生物医药创新服务、非营利性的产业联盟,它以全球创新活动为服务对象,融合创新链条中最活跃的因素——中小企业,通过市场化、实质化的运作机制,以中小企业的活力和专有技术推动创新效率的提升。

打造生物医药创新集团军

■本报见习记者 王庆

近年来,中小企业的发展问题一直是我国经济领域的热点话题,生物医药中小企业的成长,则直接关系到我国战略性新兴产业——生物产业的发展。在此情况下,中国生物技术创新服务联盟(ABO),以一种独特的魅力,吸引了生物医药产业领域的众多关注。

在ABO联盟第二届执委会主席、中国生物技术股份有限公司副总裁沈心亮眼中,ABO是一种合作创新的方式。作为我国第一家致力于生物医药创新服务、非营利性的产业联盟,它以全球创新活动为服务对象,融合创新链条中最活跃的因素——中小企业,通过市场化、实质化的运作机制,以中小企业的活力和专有技术推动创新效率的提升。

“目前国际上很多服务性大型跨国公司,可以集成资源,并围绕产业链、技术服务链整合配置资源。在国内,更多的是分散的中小企业,难以按照客户需求整合起来。ABO就是帮助中小型生物制药企业实现服务链的整合,以客户需求为导向,进行合作创新。”沈心亮说。

ABO成员之一、北京科信必成医药科技发展有限公司总经理王锦刚则更为形象地将ABO比喻为“抱团打仗”。科信必成通过加入ABO获得了更多的资源,并且认可ABO这种协同作战的模式。

6年做好3件事

从2005年成立以来,ABO整合协调各个成员企业,打造生物医药创新集团军。截至2011年底,ABO已发展成员38家。2011年,ABO销售收入达14.2亿元,国际订单超过收入总额的50%。这6年来,ABO用心做好了3件事。

“我们一直在努力把ABO这3个字变成中国生物医药产业服务的一个品牌。ABO作为技术服务商标除在国内进行了注册,目前在美国、日本、欧盟也已经完成了注册。”ABO第二届执委会秘书长、北京生物技术和医药产业促进中心副主任张泽工表示。世界排名前20的跨国制药公司都已成为联盟的客户,其中辉瑞、诺华、安进等已成为联盟的稳定合作伙伴。

ABO旨在构建一种创新合作方式,重点在于临床前服务链的整合。通过这6年的发展,联盟的综合实力得到了显著提升,2011年服务创新品种297个,其中进入临床阶段的75个,推动54个创新品种产业化。

作为战略性新兴产业的新生态,ABO在发展过程中得到了北京市科学技术委员会等政府部门的支持和帮助,现已成为北京生物医药产业发展的一支重要力量。ABO成员中的7家已成为“北京生物医药产业跨越发展工程(G20工程)”企业,11名领军人才入选中组部“千人计划”。国家重大新药创制专项在北京实施的“北京生物医药创新孵化基地”和“北京生物医药产业基地”的平台建设,几乎都是由ABO成员承担的。联盟正在实施4条CMO(合同生产外包)代工线建设,其中3条已完成并投入运营,产值约3.1亿元。

目标:从松散到紧密 从联盟到实体

“不同于一般意义上的行业协会,ABO始终按照企业的架构运营,这也是ABO比较高效的原因之一。”北京生物技术和医药产业促进中心负责ABO运行的总监督表示。

ABO包括会员大会、执行委员会和秘书处,相当于企业的股东大会、董事会和经理班子,同时也配备了技术委员会,包括顾问委员会和相应的运行部门。

尽管如此,随着不断成长壮大,ABO自身也面临着进一步发展的挑战。这些挑战同时也是国内生物医药外包服务企业面对的共性问题。

ABO现任主席、北京诺赛基因组研究中心有限公司总裁李秉坤表示,目前,从事生物医药技术外包服务的企业,希望通过组建联盟,形成合力的不只ABO一家。ABO要想获得进一步的实质性提升,必须由目前松散的联盟体制转变为相对紧密的运营实体,这样也才能使中国生物医药外包服务在国际上获得更大的话语权。

然而关于怎样实现实体化运营,ABO没有可供参考的成功经验,只能靠自己逐渐摸索,这也是新成立的执行委员会在任期内需要解决的问题之一。

ABO的一个口号是“同一个世界、同一个标准”。生物医药外包作为一种高端服务业,

整个产业链涉及多个复杂的环节,国内外还未形成公认的统一标准。这也使得处于这一链条不同环节的各个企业之间,难以有很好的协调一致。因此,努力逐步形成一整套达到国际水平的标准,是ABO下一阶段发展的目标。

同时,利用“云计算”技术整合ABO业务。作为智力密集型产业,生物医药研发涉及大量信息。ABO希望通过云计算,实现各成员之间的信息集中和共享。

此外,加强自身能力建设是ABO始终坚持并将继续坚持的。虽然ABO已经吸引了不少人才,然而,对人才的渴求一直是制约ABO进一步发展的瓶颈。

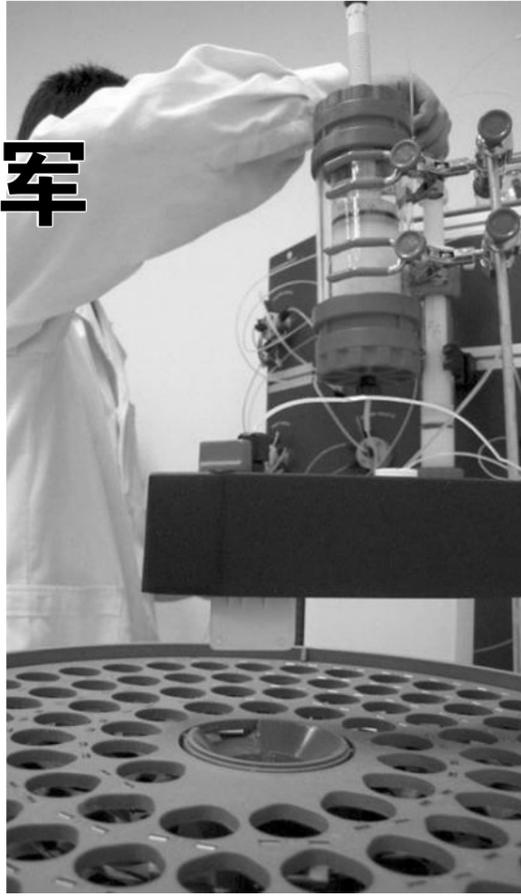
ABO希望巩固高端人才核心层,通过实训基地和定制培养班来增强研发型人才培养,并且进一步完善联盟内部培训计划,以此来加强人才梯队建设。

积极面对国际竞争

随着全球制药业逐渐将研发外包向发展中国家转移,外国制药公司也加速了对中国药品研发外包企业的并购。

本土企业面临融资难的问题,有充足资金按照国际标准进行药物研发的企业很有限。外资通过合作、并购等方式,在一定程度上可以解决本土企业的研发资金问题,但同时也会将国内企业即将成熟的科研成果转移,从而遏制我国制药研发的创新力。

沈心亮认为,国内企业在对外合作的同



用于生物医药研发的蛋白层析分离系统

时,应该注意保持自主性,可以让外资参股,但不是轻易把控制权交出去。

在李秉坤看来,不能片面地判定外资并购本土企业的利弊,不能否认国内企业通过与外国企业合作,确实学到了很多先进的东西。国际竞争是无法回避的,关键在于我国如何把握未来十年这一制药研发外包发展的黄金阶段。

关于应对国际竞争,李秉坤则谈到,国内某些企业本来有潜力承接更多的国际项目,但缺乏相应的人才跟踪国际项目。

“很多时候在国外展会上与外商谈得很好,但回国之后,企业主要负责人精力有限,不少项目就耽误了,没能继续跟下去。”他说。

下一阶段,ABO将计划对这一问题引进专业人才,设立专门机构,跟踪落实国际项目。

发展绿色产业 中农劲腾瞄准动物微生物生态制剂

■李惠钰

“常吃抗生素残留的肉,将会破坏肠道内有益菌的生态,轻则导致腹泻、过敏,重则导致贫血,最致命的就是癌症。”这不是危言耸听,抗生素滥用带来的一系列食品安全问题已经不得不引起全球的重视。

从2006年起,欧盟等国就开始通过立法全面禁用抗生素类饲料添加剂,维吉霉素、泰乐菌素、伊维菌素、土霉素、盐霉素等都被列入“黑名单”。

虽然我国农业部也出台了限用抗生素的相关法规,但是在养殖业中却依然存在滥用的现象,随着国家对畜禽食品的要求越来越高,研发及生产抗生素的替代品就成为生物企业上演的重头戏。

在这种背景下,北京中农劲腾生物技术有限公司(以下简称“中农劲腾”)将目标瞄准了抗生素的替代品——动物微生物生态制剂。

得有“劲腾”的劲儿

位于北京市昌平区百善镇王庄工业园的中农劲腾,是一家专业从事生物技术研究与益生菌制剂、酶制剂、中草药动物饲料等生物制剂的生产、加工、销售于一体的高新技术企业。自2007年创办以来,董事长张世新就一直立志要将公司打造成农业生物前沿技术领域的领跑者。

对于高级兽医师出身,又有多年从事兽医药品的科研及企业管理工作经验的张世新来说,动物微生物生态制剂并不陌生。据介绍,动物微生物生态制剂是采用有益微生物,经培养、生物发酵、干燥等特殊工艺制成的对人和动物有益的绿色生物制剂。

中国科学院遗传与发育生物学研究所高级工程师傅仲华告诉《中国科学报》记者,动物微生物生态制剂除了能维持动物消化道内的微生物平衡,提高动物对饲料的利用率,防治疾病及提高动物生产能力的作外,对动物免疫力也有相当大的提高。而且,这种生物制剂是来源于动物机体,无污染、无残留,一直被认为是理想的新型抗生素替代产品。

正是看中了这一点,张世新确定自己找准了投资项目,便开始了轰轰烈烈的建厂投产,还给自己的公司起了个激情四射的名字:中农劲腾。“中农”寓意脚踏中国,立足三农;



农业部专家考察中农劲腾中药提取车间

“劲腾”寓意敢于创新的气魄和顽强拼搏的进取精神。

“办企业,就得有劲腾的这股劲儿。”张世新笑言。

靠技术打造实力

其实,微生物生态制剂早已不是一个新名词,记者在采访中了解到,早在1993年全球微生物生态制剂总销售额就达到了1.22亿美元,近十年来发展更为迅速,每年销售额达到5亿美元。

我国从20世纪80年代开始,就陆续有厂家从事微生物生态制剂的研发、生产和销售工作,现如今已经有几十家企业在从事这一行业,而在这种情况下,中农劲腾凭什么优势来占领市场?

“因为我们有领先的专利技术,有品种优良的菌种。”张世新回答得很肯定,他认为这是发酵行业里最核心的两点,也是企业在研发项目上下功夫得到的。

自成立之初,中农劲腾就建立了自有研发试验中心,每年将销售收入的5%-8%作为

研发经费。搞研发,人才必不可少,为了给企业输送新鲜的血液,培养更多的技术骨干,张世新聘请了众多顶尖科研机构及大专院校的专家来为员工进行定期的培训。

“在人才培养方面,下多少成本也是值得的。”张世新说,“要想留住人才,关键要看企业是否具有长久的发展机制,我们要打造一个培养人才的氛围,为企业员工提供发挥、发展、提升、进步的平台,这也是我们企业的治理方针。”

现在,中农劲腾已经与中国农业大学等多家研究机构共同研发生产菌株,经动物试验证明,这些菌株具有优良的生理活性。此外,技术人员还运用中药与益生菌联合发酵,经过精提技术制成了新型制剂,这在国内外尚属首次。

作为中农劲腾的技术顾问,傅仲华表示,我国的动物微生物生态制剂起步较晚,研究和开发还有待深入,再加上制剂本身的不稳定性,国内至今还没有对其形成一个完善的管理机制,尤其是还没有相应的国家标准和行业规范。而中农劲腾的研究成果,将在标准

■本报记者 刘丹

雀巢未来5年内将投资25亿元人民币在中国黑龙江省双城市建设一个奶源基地,这将是其在中国最大的奶源基地。

这是在斥资17亿美元收购中国糖果和糕点生产商徐福记60%的股份后,雀巢在中国的又一大动作。双城当地有超过2万名奶农,日产1200吨牛奶。去年10月,雀巢双城工厂被曝光利用减少称重、压低奶价等手段克扣当地奶农,此事曾被媒体广泛关注,事后雀巢已承诺完善牛奶收购流程,并促进双城基地的发展。

雀巢大中华区总裁兼首席执行官狄可为指出,未来三至五年,雀巢在中国的销售总额将达100亿美元,将成为公司在全球的第二大市场。而目前,雀巢大中华区业务仅占其全球营收的2%-3%。显然,要达到这一目标,雀巢将不得不开足马力全速前进。

外资抢滩

近日《食品工业“十二五”规划》发布,在《规划》中,乳制品成为规划发展重点。据公开数据,2011年,中国乳制品总销售额达2200亿元,较上年增长8.5%。不过,中国奶牛养殖业大部分为小奶农,使用的饲料和奶品种也各不相同。这就增加了分销渠道的步骤,增大了污染的机会,加大了责任追究的难度。

这造成的一个结果就是乳业信任危机。2008年的毒奶粉丑闻,食品安全监管部门关闭了400多家乳制品生产企业。不久前蒙牛又被曝出其生产的牛奶中含有高于可接受水平的致癌物质。蒙牛乳业说,出现问题的这批产品还未进入该公司的检测阶段。截至发稿,蒙牛乳业没有回复记者的采访电话。

中国的解决方案是对乳制品行业进行整合。作为食品工业“十二五”规划的重点,未来5年的目标是加快“农业现代化”的进程,其中包括减少农场数量。中国政府还将向乳制品企业提供补贴,扩大农场规模。

而在此背景下,目前发达国家和跨国食品集团有大举抢滩登陆我国食品工业的趋势。从雀巢情况来看也正是这样,不断利用并购手段迅速做大中国业务。

“并购之王”

在对狄可为的几次采访中,狄可为面对记者的开场白一贯是“China is future(中国是未来)”。

这位2011年3月份刚刚上任的雀巢大中华区新帅,自上任以来动作频频。2011年先后收购银鹭、徐福记后,雀巢在中国的发展速度颇为外界关注。一手操作了这些并购的狄可为甚至被称为“并购之王”。

雀巢是世界最大的食品制造商,但其在中国的业绩却差强人意。2010年,雀巢在华销售204亿元人民币,只占其全球份额的2.55%。即使这样,中国的总销售额也只占到雀巢新兴市场的1/3。

这样的业绩在狄可为看来却是有广阔的空间,曾在瑞士雀巢担任过总裁的狄可为表示,瑞士雀巢2010年的销售额为141亿元人民币,并没有雀巢中国多,但瑞士仅有700万人,只是北京人口的三分之一。“如果中国的人均销售额能达到瑞士的数值,那么中国市场的收益将不言而喻。”

雀巢已经在云南进行咖啡原材料的采购布局,其咖啡产品已占据中国咖啡市场80%的份额,并在山东莱西投资1.5亿美元建设新的咖啡工厂,预计将于2013年投产。而收购银鹭与徐福记则正对应着其盈利增长点——奶制品和糖果。

上游控制力

目前雀巢的原料产地已横跨大半个中国。“有时候,我会从呼伦贝尔大草原赶到云南,温差足有50度,这让我印象深刻。”狄可为说。

雀巢在中国的产业链布局已经延伸至上游原料环节。

在奶制品行业,雀巢的快速扩张已经出现问题。从原料到产品,雀巢的做法一直是“上游工厂,下游农户”。刚刚闹起轩然大波的双城牛奶收购事件,雀巢双城工厂被曝利用减少称重、压低奶价等手段克扣奶农。这让狄可为不得不小心应对。

面对媒体追问,狄可为称:“我们做了很广泛的调查,发现的确有4-5个人没有严格执行,他们已被开除,同时进行了增加公平秤等措施。”

但事实上,对雀巢而言,处罚几个员工并不能从根本上解决与双城农户的矛盾。蒙牛、伊利等已在周边建立起工厂,对雀巢双城奶源虎视眈眈。

据了解,雀巢此次25亿元投资中,除了建设一个奶牛饲养管理培训中心和3个不同形态的示范牧场外,将主要用于建设187家规模化养殖小区,每个小区规模养殖在300头奶牛以上,大约投资1500万元。这些小区将成为雀巢在双城重要的奶源。

雀巢在双城的奶源基地除了自用外,还会供应给娃哈哈、旺旺、完达山等乳业加工企业。

不难看出,雀巢试图通过大手笔建设奶源基地开始加大对上游奶源的控制能力。目前,双城有1.2万家养殖户,但上百头规模化养殖场不足80家。而雀巢试图通过25亿元的投资,将其中的小散户扶持成规模化养殖,以形成更稳定的供应关系,加强对其全产业链监控能力。



图片来源: www.yypsc.com