

# 走出去，到美国市场分一杯羹

## 浙江湃肽所有在研产品都采取中美双报



### 科技领航者



HED@和达高科 医药时间

“我们公司虽然没有大牌专家的光环，但它有顽强的生命力，就像一颗小草，从石缝里钻出来，不会轻易被折断。”浙江湃肽创始人兼技术负责人刘志国这样总结湃肽的精神内核。正是凭着这股精气神，这家成立不到5年的小公司已经具有年产200千克多肽类药物的生产能力，预计今年销售收入超过1亿元，这样的成绩让业内刮目相看。

湃肽所有的在研产品都采取中美双报，他们有更远的目标：走出去，到美国市场分一杯羹。

### 反其道而行之

这是一家非常朴素的公司，几位创始人没有海归背景，都是从一线打拼出来的，2014年他们辞职成立湃肽，主要从事多肽CRO服务和多肽药物开发。

“这个决定源于我们对多肽行业的深刻认知，当时很多多肽药物遭遇专利悬崖，这对国内药企是重大机遇，我们坚信未来几年多肽市场一定会火起来。”刘志国和董事长邢海英都是在多肽行业浸淫十几年的技术骨干，他们通晓整个产业链，深刻了解行业的动态，抓住行业机会带领湃肽一步一个脚印，由小做大。

同时，在他们心里还有一个朴素而伟大的愿望：“进口的多肽类药物价格昂贵，每天高达五六千元的开销不是普通老百姓能承担的起的，我们希望通过开发高质量的多肽仿制药，把药价降下来，为老百姓谋福利。”

正是缘于对行业的深刻认知，湃肽走的路也与众不同。一般药企都是先做研发拿到药品文号，再建厂销售，但湃肽反其道而行之，先建立研发中心。2015年，公司在成立第二年就开始筹建符合CFDA要求的生产车间，2018年拿到药品生产许可证。这看似违背常规的操作，却让湃肽抓住了机遇。

抓住建厂机遇的湃肽还有更大的杀手锏——独特的工艺。团队核心成员依靠十几年的工作经验，设计出新型的化合物，以新型化合物为载体，极大提高了生产效率。“一般情况下，多肽切割完以后粗品的纯度仅可达60%~70%，我们粗品的纯度可以提高到90%以上。药品对纯度的要求是很高的，粗品纯度的提高对后期的纯化、质量控制有很大的便利。”刘志国说，“目前国内掌握这项技术的

企业屈指可数。”提高收率就可以大幅降低原料药的成本，尤其是“4+7”带量采购之后，成本优势已成为一家药企最具竞争力的优势之一。

### 务实专注的企业文化

抓住行业机遇，积极布局；掌握独特工艺，占据市场主动权；依靠自身造血功能，成立5年销售额即达到1亿元，这些让业内瞩目的成绩，刘志国将其归功于湃肽的企业文化：勤奋、坚持、专注、关爱。

天道酬勤，湃肽的团队都是做CRO出身的，用刘志国的话来说，“做CRO是很辛苦的，客户要一周内交货，就得一周内交货，这就要求我们必须非常勤奋，这也是创业的第一要务。”

在公司创立初期，湃肽接到的一个订单至今让刘志国印象深刻。一个客户要求两周内提交200克的特利加加压素中间体，但无论怎么计算，刘志国都觉得时间不够。“怎么办？不做订单就没了。”做！从作出这一决定开始，团队制定了24小时倒班制，6个人的小团队，不分老板员工，全部吃住在实验室，就这样干了十几天，生生把单子赶了出来。

订单、技术、人才、资金等，任何一环出现断裂都可能导致失败，失败了如何选择，遇到困难如何抉择，是每天摆在创始人面前的要事。“坚持，我们看好多肽事业，不怕失败，遇到困难就解决，方法总比困难多。”刘志国说。五年来，多肽行业变化很快，不断有公司起来倒下，但湃肽一直在坚持，这份坚持终于换来丰硕的果实。

“我们的优势是多肽技术，自始至终我们都专注于一件事情，即多肽的产业化。为了自我造血，我们发展多肽的CRO服务，开发多肽化妆品，但我们从未偏离多肽这一领域。做自己擅长的，才可能取得成功。”刘志国解释。

湃肽也在用实际行动实践着它的目标——为中国老百姓的健康作贡献。湃肽的第一个药品亮丙瑞林今年将报证投产，索马鲁肽、利拉鲁肽等治疗糖尿病大热的产品也在研发过程中，后续还会推出治疗便秘、骨质疏松等系列产品，这些药物的上市将真正受益于中国老百姓。

### 挖掘多肽类药物宝藏

多肽类药物介于大分子药物和小分子药物之间，与小分子相比，它疗效明确，毒副作用小，结构相对大分子更稳定。但多肽类药物也有劣势：代谢周期短，不能口服，只能注射，这给慢

性疾病患者带来很大的不便。随着技术的发展，现在一些新剂型也在出现，包括微球、包埋、微针等，在逐步解决这一问题。

目前，全球已经批准了近100个多肽产品上市，2016年全球多肽类药物的市场规模达233亿美元，占医药品市场份额的2%，十年复合增长率高达10.80%，也出现了格拉替雷、利拉鲁肽等销售额超过10亿美元的大品种，未来市场潜力巨大。

国产多肽类药物均为仿制国外已过期专利保护期或未在我国申请专利的多肽类药物。相对于小分子药物和大分子药物市场，多肽类药物因受到工艺、设备及技术等条件的限制，国内具有大规模生产化学合成多肽类药物能力的企业较少，市场竞争相对缓和。这是一块宝藏，国内药企应该如何挖掘这块宝藏？刘志国提出了自己的建议。

他认为，从多肽仿制药来说，中国的企业应该抓大类产品，如便秘、糖尿病、肿瘤等慢性病，这是医药界里的一个富矿。尤其是糖尿病药物，中国有1.2亿糖尿病患者，以前病人都吃二甲双胍，毒副作用比较大。多肽类药物降糖、降血脂、减肥疗效明确，毒副作用小，可以长期使用，这样的产品潜力巨大。

其次，从创新药来说，多肽还有很多方向可以做，比如PCD药物，结合小分子和肽类的优势，降低毒副作用，发挥高效性，已经成为多肽类药物的一大研发热点；再比如多肽抗生素、抗菌肽以及用于止血丰胸多肽纳米材料等，这些工作都在等着国内药企去做。

### 走出去拥抱国际市场

走出去一直是国内药企奋斗的目标，但走出去之于很多药企都不是一件容易的事情，湃肽却敏锐地看到国际多肽类药物的市场机遇。

在刘志国看来，多肽仿制药领域，走出去并没有想象的那么可怕，“只要中国人做多肽，美国人就不会做了”。原因在于我们具有极大的成本优势。中国多肽的产业链是非常完整的，从多肽上游的氨基酸到制备多肽的设备，国内都有，而且我国的设备价格只是国际市场的1/3，原料的价格也低于国际市场，再加上人才成本低，价格优势明显，“只要能获得FDA批准，在美国市场一定能闯出一片天地”。

基于深入的调研，湃肽所有的在研产品都采取中美双报，“未来我们一定能在美国多肽市场分一杯羹！”刘志国信心满满。

本报记者 徐军 赵琦 通讯员 陈静

## 浙江农信丰收驿站省级旗舰店“湖州月安吉专场”拉开帷幕

惊雷笋、龙王山白茶、正源笋干花生……各种安吉特色农产品琳琅满目。5月6日，杭州市西湖区保俶路60号上挂的“安吉名片”吸引了众多市民，现场的砸金蛋赢取安吉旅游门票更是将场馆内的火热氛围推向了高潮……

据悉，浙江农信丰收驿站省级旗舰店“湖州月安吉专场”活动当天在这里正式拉开了帷幕。活动期间，众多在杭安吉乡贤纷纷汇集在此，叙乡情，品乡味，共同为推进安吉普惠金融和乡村振兴工作集思广益，建言献策。

据统计，作为浙江农信深入践行普惠金融的积极探索，丰收驿站目前在全省已建成11169家，布设机具12994台，服务城乡客户达到3000多万人。全新展示的丰收驿站是在浙江农信2015年创新推出的金融便民服务点的基础上升级而成的，有金融、电商、物流、民生、政务五大功能，分布在全省各大农村、山区和海岛，可以为老百姓提供集农产品展示、销售、物流和资金结算等在内的一百多项金融服务。经过4年的探索发展，如今已成为浙江农信深化普惠金融、助力乡村振兴的重要载体，在助力“最多跑一次”改革、打通服务“最后一公里”方面发挥了积极的作用。

此次的“安吉专场”活动时间为5月6-10日，以“‘两山’清丽耀杭城，绿色普惠展情怀”为主题。为更好地展示安吉地方特色及安吉农商银行服务三农，助力乡村振兴的新举措、新成效，安吉农商银行分别设置了“共叙乡贤情、共探发展路、共话家乡美、共盼归巢日、共谋双赢路”等五大主题活动。活动期间，该行将结合自身业务特色，开展绿色金融研讨、青年创业贷款推介、向在杭经商人员开展贷款授信等项目，同时还结合安吉地方农产品及地域特色，开展地方特优农产品推介会、安吉旅游推介会等活动。为传扬安吉地域文化和人文特色，该行还邀请了民间艺人开展竹编、竹刻、竹根雕等手工艺现场展示，并邀请专业人士开展书画展示及昌硕文化传扬等活动。

本报记者 赵琦 通讯员 易雪莲

## 余姚市科技局三举措力推三服务

自“三服务”活动开展以来，余姚市科技局多措并举，深入推进“三服务”，优化服务企业环境，努力提高企业创新能力。

首先，组织实施重大科技专项，加快高新技术产业发展。积极开展重大科技创新项目征集工作，目前共征集余姚级重大创新项目38项、宁波“科技创新2025”重大项目49项，组织杨天若团队等2个项目申报宁波市泛“3315”科技服务业专项。一季度，全市高新技术产业增加值46.4亿元，位列宁波市第三，同比增长10.8%，高新技术产业投资同比增长16.9%。

其次，推进研发机构全覆盖建设，提升企业自主创新能力。今年力争新建规模以上企业研发机构270家，目前已完成对22个乡镇街道、经济开发区和中意宁波生态园的调研指导，新认定宁波润华全芯等51家企业为余姚市级企业工程(技术)中心。同时，兑现落实好2017年度宁波市研发投入后补助政策，下发补助金额合计2085万元。

最后，加快创新服务平台建设，推动产业创新服务综合体创建。加强对现有各研究院的对接，一季度到诺丁汉余姚智能电气化研究院有限公司进行调研，为研究院更好地服务企业进行了工作交流。同时，积极引进哈工大(宁波)创新科技园和中国计量大学国家科技园宁波分园，已签定框架协议，并做好宁波市光电信息产业创新服务综合体的前期筹备工作。目前，余姚机器人与智能装备产业创新服务综合体已列入2018年度宁波市产业创新服务综合体。

沈柳瑜

## 浙江首笔景区收费收益权类资产证券化落地

近日，由兴业银行杭州分行担任牵头主承销商及簿记管理人的5A级景区入园凭证收益权ABN——浙江西塘旅游文化发展有限公司(以下简称“西塘旅游”)2019年度第一期资产支持票据(ABN)成功发行，该项目系浙江市场首笔景区收费收益权类资产证券化业务。

兴业银行相关工作人员表示，此次资产证券化业务的落地为西塘古镇旅游引入了新的活水。西塘古镇是5A级景区，作为中国首批历史文化古镇，被列入世界历史文化遗产预备名单。其历史悠久，人文资源丰富，自然风光优美，完整保留明清古建筑25万平方米，是古代吴越文化的发祥地之一。西塘旅游本次在银行间市场以资产证券化产品进行直接融资，发行金额11.45亿元，募集资金部分用于景区的建设和修缮，助力西塘旅游对历史文化遗产的保护工作。本次发行不但拓宽了融资渠道，盘活了存量资产，更为“西塘古镇”的旅游形象起到了良好的宣传作用，是加强文化遗产保护，建设社会主义先进文化，贯彻落实科学发展观和构建社会主义和谐社会的重要体现。

本次西塘旅游资产证券化项目具有重要的创新价值，该项目采用结构化方式，将基础资产产生的现金流作为收益支持，在此基础上进行证券发行。资产证券化适用的基础资产类别丰富，主要包括未来收益权类、债权类(应收账款)、供应链类(应付账款)、不动产类基础资产，交易结构设置简便，融资期限灵活，是具体创新性功能性的融资工具。

沈冰

## 中国供销海洋携手两岸 丽健源万店连锁服务万家

2019年4月27日下午，北京华康易达有限公司召开了“中国供销海洋·丽健源万店连锁”新闻发布会。会议汇聚了海鲜产品、日化品、家用电器及健康食品等供应链行业多位重量级嘉宾，旨在通过会议共析传统实体店转型发展新趋势，倾力打造出适合大众的创业交流平台，共同推进中国供销万店连锁事业发展。

公司旨在通过行业多方洽谈让普通老百姓享受到更实惠、更优质、更安全的商品，在中国供销海洋和多家实力雄厚的产品制作集团携手合作、共同监督下，万店连锁的产品一定会做到让老百姓买得放心、用得安心。

中国供销海洋·丽健源万店连锁新闻发布会圆满落幕，希望万店连锁项目能为更多的老百姓带来财富机遇，同时让老百姓使用上更健康实惠、更安全的产品。

## 五一国人游全球：四百多万人去90多国

面对汹涌的假期国内旅游人潮，想去看世界的国人越来越多，即使是在五一这样的4天小长假。

此前，国家移民管理局发布的五一假期预测，全国口岸日均出入境旅客将达到220万人次，同比增长5.9%。据此推算，意味着出境游客量将达到四百多万人次。

而携程公布的实际数据则显示，今年更多三四五线城市的国人加入了出境旅游的大军，他们到达的国家更多、更远了。这个五一，有来自614个国内外城市的旅游者通过携程客户端和线下门店，选择跟团游、自由行、定制旅游、当地玩乐等产品，到达90多个国家和地区、海内外903个目的地城市。

五一期间，游客出境都去哪儿玩？根据携程跟团游和自由行订单数据，人气最高的前十大目的地依次是泰国、日本、越南、新加坡、中国香港、中国台北、马来西亚、印度尼西亚、美国和俄罗斯。国人出境游集中在亚洲周边国家和地区，占比超过八成，其次是欧洲，约占一成，第三大区域是美洲。

“一带一路”沿线国家成为中国游客的第一大旅游目的地区域，携程出境跟团游、自由行、当地玩乐等订单数据显示，五一出国旅游者中超过50%去

了“一带一路”沿线国家。携程旅游度假业务已经与71个“一带一路”国家地区建立业务合作。

五一中国游客最长、最远的行程是花21天到达南美。来自上海的李先生夫妇趁着五一假期，在携程网上预订了4月28日出发的南美四国21天跟团游，人均花费了5万多元，深度游览巴西、阿根廷、智利和秘鲁。

今年随着人民币升值，五一出境游顺便买买也成为多数国人的必选项目。携程“全球购”平台发布的统计显示，全球有45个国家6000多家商户在平台上推出了优惠活动，最高力度到达25%。按照携程购物优惠券的点击数据，五一最受中国游客欢迎的十大出境购物城市依次是：东京、大阪、香港、京都、澳门、横滨、名古屋、札幌、福冈、神户。日本有8个城市入选，日本是五一中国游客出境购物消费的第一大目的地国家。

五一期间全球都尽力“讨好”中国游客，大牌商家对中国游客提供专属优惠，在携程等平台上，热门的商户优惠券最多已被领取了128万份。在线参与工行银联信用卡等活动还可以额外再享10%返现。

## 海盐“金融惠农”助力乡村振兴

日前，海盐县深化党建引领助力乡村振兴“金融惠农”行动推进会在沈荡镇白洋村隆重举行，这标志着海盐县全面落实乡村振兴战略又取得一次创新性进展，顺利把党建优势转化为服务“三农”、服务实体经济发展的创新优势，是该县服务乡村振兴、全面提升普惠金融水准的又一积极探索。

海盐县县委常委、组织部长、统战部长宗晓慧出席会议，县级相关部门单位主要负责人，各镇(街道)政法副书记、组织委员，部分村(社区)党组织书

记、海盐农商银行主要负责人等130余人参加了此次会议。

近年来，海盐进一步探索“先锋授信”，加强党组织堡垒指数和党员先锋指数考评结果运用，通过党建多维考核与金融有机结合，将授信、贴息额度与党组织的堡垒指数和党员先锋指数挂钩，激发党组织和党员争先创优积极性。会上，海盐农商银行向沈荡镇11个村党组织、6家两新组织、6家农业经营主体和10名党员群众累计授信2.82亿元。

## 严守品质 大胆创新 永和大王再夺中国食品健康七星奖

由中国食品科学技术学会与国际食品科技联盟携手的“2019国际食品安全与健康大会”近日在北京圆满举行，会上颁发了第八届“中国食品健康七星奖”(下称“七星奖”)。永和大王继续领跑中国中式快餐连锁业，连续第八年拿下中国食品界最高荣誉“七星奖”。

“七星奖”由第一财经和艺康集团联合发起，中国食品科学技术学会担任技术支持，中国连锁经营协会担任行业合作伙伴，素有食品界“奥斯卡”之称，也是国内食品行业最权威奖项之一。

秉承了公正而严谨的评选流程，依托专业、客观和权威的评价方法，“七星奖”集合了行业专家、媒体及公众等多方力量，对各参选企业进行严格筛选和全面评估，经评审委员会专家终审，评选出对公众健康安全更有利的食品企业。此次连续八年摘得该奖项，永和大王用实际行动证明其对品质的追求，也贯彻了其“打造中式快餐第一品牌”的核心理念。

民以食为天，中餐的复杂性导致食品质量的监管较之西餐更为复杂。要想在食品安全上做到完全放心，首先要在源头上做好把控。在食品源头监



控上，永和大王针对不同产品配备不同物流，根据不同产品的需求量、门店和分仓的分布来决定供应商的布局，从而缩短供应距离，提升响应速度，控制整体成本，确保每次送货都按照严格的检验标准进行。

除了食品安全，2019年永和大王更是致力于创新和升级。在品类创新上，每年新品有几十种，过年期间更有限定季产品。去年火爆一夏的豆浆霜淇淋，与奶茶口感相近的豆浆乌龙茶，以及今年广

受年轻人喜爱的去掉高脂鸡皮的鸡腿排……在永和和大王推出的一系列新品上，不难发现这个老牌餐饮企业正逐渐向年轻消费者靠拢。

作为台式风味的精致快餐，永和和大王二十多年来始终致力于为顾客提供放心、美味的食品，此次蝉联“七星奖”可谓实至名归。多年以来永和和大王始终坚持提供源自中国台湾的美味，创造超值、快捷、信赖，随时随地让顾客放心的享受美食，力争成为快餐届的“中华美食大王”。

杨晨希