

# “他

不是药神，他是糖尿病综合治疗的领军者。秘制精益文化，聚合全球研发，引导互联网+，产品营销双引擎，一腔赤诚慰众生。”

在1月6日晚举行的“奋进的力量——第三届‘徐州经济年度人物’颁奖典礼”上，评选组委会用这样一段颁奖词，浓缩了万邦医药党委书记、副董事长、CEO兼总裁吴世斌和他的“万邦故事”。

吴世斌光荣当选2018第三届“徐州经济年度人物”，三居其一，迎来了职业生涯的又一高光时刻，这一时刻属于万邦医药。冷静、谦逊、责任、担当，和吴世斌简短的对话，足以窥见万邦医药的初心。

胰岛素生产厂家。万邦医药抓住机遇，达成产业化方案，最终拿到了一年生产240吨胰脏的项目，真正开始了药品产业化生产。借助这个项目，万邦医药不仅购置了关键设备，还聚集了一批人才。

一边着眼于修炼内功，一边积极利用资本的力量去拓展事业的边界。2004年，万邦医药加入上海复星医药。依托复星医药的母体，万邦医药进入快速成长期，创造了1.8亿销售额，并在全国药企中率先通过GMP认证。2004年起，万邦医药一直按照10年10倍的速度迅速发展，势头很猛，扩张很快，复合增长率达到28%。

吴世斌这样诠释万邦医药的集团化变革，“集团化是为了资本更有效的利用。中国有

## 勇创新生机勃勃

如何达到国际化？——唯有创新

“创新是很难的。”吴世斌说的很坦然。

一大批当下的产业巨子，都是从模仿、到模仿式创新，再到自主创新的路径中走出来的。仿制药领域的探索，在成就了万邦医药的同时，也为它的“创造力”升级打下基础。创新药可分为原创药和高难度仿制药两种。创新药需要确立新的化合物，而验证这种新分子的功能性、安全性，以及治疗效果，一般需要10年以上时间。创新药竞争中，中国因为缺乏科研基础，与西方存在较大差距。”高难度仿制药，就是对药分子进行修饰，而不是去构造一个全新分子。万邦医药从最初的

吴世斌认为最重要的还是人才。“唯有得到掌控技术的人，全球一流的科学家团队加上创业分享价值的机制，才能淋漓尽致地发挥创新创业原

产业链后端。目前万邦医药已经引进了4位优秀的印度制药专家，他们均拥有国际化研究背景及高难度仿制药制造经验。此外，企业还投资在美国建立了科研中心，致力于生物创新药的研发。

2018年8月，诺贝尔奖化学奖得主哈特穆特·米歇尔(Hartmut Michel)工作在徐挂牌，万邦医药也努力与米歇尔在糖尿病药品方面进行更多的对接与研究，共同攻克一些难题，将研究成果在徐州转化、落地。

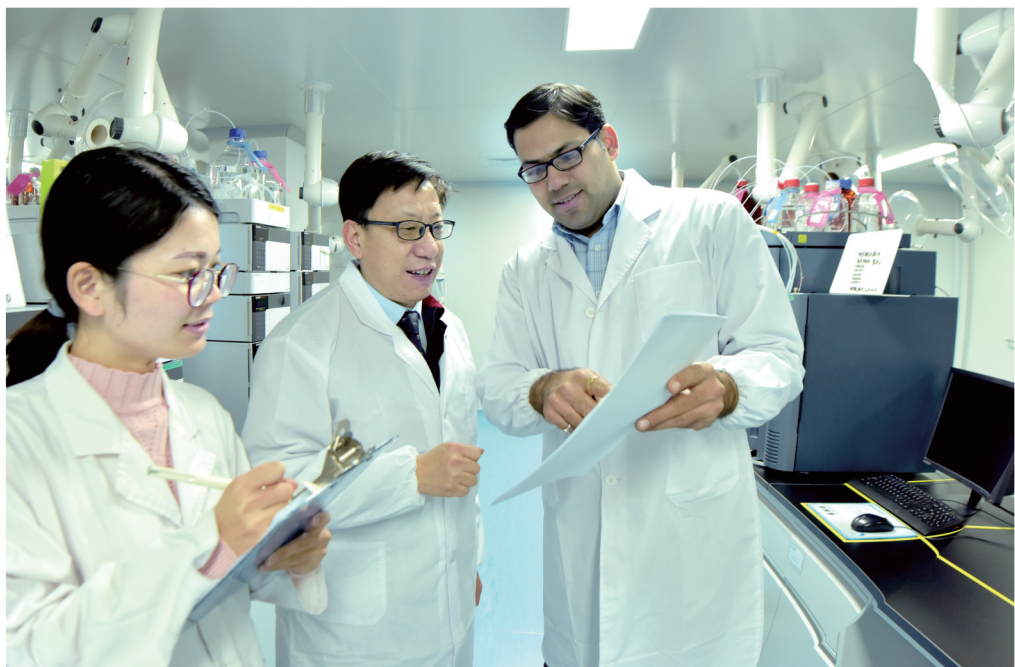
2018年是医药行业政策密集出台且变化非常大的一年，纵观整个宏观形势，有机会也有挑战。2018年，很多药企走得很辛苦，万邦医药却逆势前行，连连获奖：上榜2018中国化药企业综合实力百强，排名第29名；格列美脲片荣获“2017-2018年度中国药店店员推荐率最高品牌奖”；万邦医药荣获“最具社会责任感企业奖”；万邦医药11个产品荣获“2018江苏省医药行业优秀产品品牌”……

应对风云际会的2019？吴世斌用“精进”、“敏变”两个词鞭策万邦和自己。“‘敏变’让我们能够对外部变化做出快速响应，‘精进’精进要求我们既要跑得快还要跑得稳，避开风险。”

与此同时，吴世斌还格外强调“良心和责任”。“当长生演变升级为事件后，我们更应该看到医药行业应该是把法规作为活命底线，用药的患者是把健康甚至生命交付给了我们，这份信任需要我们有提着脑袋做药的责任和压力，好药是用心制造出来的，任何苛刻的严谨都是必要的，这份责任要渗透到万邦医药每个员工的心里，切实履行‘我们用心承诺健康’的企业使命”

# 在奔跑中成就最美的事

## 第三届『徐州经济年度人物』吴世斌和『万邦故事』



## 抓机遇华丽蝶变

一个有影响力的企业发展道路是漫长的，但紧要处，往往只有关键的几步。从徐州肉联厂的一个小组，到年收入43亿的制药企业。万邦医药的每一步，都审时度势、行稳致远，契合徐州经济转型发展的节奏。当一个企业的发展脚步，与整个社会的发展同步同向时，一定可爆发出更大的能量和底气。

徐州和经开区正在大力推进装备与智能制造、新能源、集成电路与ICT、医药医疗与健康四大新兴主导产业。生物医药产业方面，主要把握“规模化、集团化、国际化”的发展方向，万邦医药的轨迹，与之不谋而合。

杨山路6号，如今万邦医药的厂址。作为最早进驻经开区的大型企业，人们也许很难相信，它的发家，竟是徐州肉联厂车间里的小班组。上世纪六、七十年代，小班组开始了从猪肉脏提取胰岛素、肝精的漫漫尝试。1981年，小车间与徐州医学院校办工厂合并，成立徐州生物化学制药厂。1982年，万邦医药作为全国第一家生产胰岛素的厂家，开始了胰岛素原料药及水针剂的生产与销售。

1986年对于万邦医药来说，是极其关键的一年。这一年，中国商务部批示，要提高胰岛素供应，在全国范围内寻找

5000多家制药企业，美国只有300多家，但美国药企集约化高，制药市场是中国的8倍。这就说明，没有集约和集团化，是没办法高效发展的。这是行业发展的必然规律，也是经济发展的必然规律。”

迈向国际化，做强自己。完成了规模化、集团化、下一步就是国际化。吴世斌说，“没有国际化，真正融入国际化竞争就是空谈”。2016年，被万邦医药定义为自己的国际化元年。在酝酿一家国际化企业应具备的能力的同时，万邦医药着力提升质量体系。

对于“国际化”的理解，吴世斌认为，“国际化”决不能简单地理解为把药品卖到国外去，而是要让企业拥有国际化管理体系和质量标准，具备国际化人才和创新能力，真正融入全球化竞争。

在经济整体下行的背景下，万邦医药可以说交出了一份不错的成绩单：从2004年到2018年，万邦医药把营业收入从2个亿做到了43个亿。

不过，这份成绩单在吴世斌看来，还有很多提升空间：“用十几年的时间，企业确实做大了，但是离做强还有距离，企业大而不强，抵御不了风险，而把企业做强的抓手，就是国际化。中兴事件告诉我们，一定要牢牢地把核心技术掌握在自己手中。”

动物器官提取入手，到修饰化合物分子，再到一步步地改良，逐步在高难度仿制药方面完成了一个又一个突破。其中，非布司他片、格列美脲片等药品，在降血糖、降血压、降血脂、降尿酸、抗肿瘤等治疗领域都取得了很好的效果。

“生物制药方面，全球起步都较晚，在靶点研究领域，中国紧跟美国，与世界领先水平齐头并进。”吴世斌说。

什么是靶点？和传统化学药又有啥区别？记者在此科普下。如果说以前制造创新药，是先造出一个化合物，然后根据具备的特性来确定它可能对哪些病发挥作用，那么基于靶点研究生产出的生物药，则可以通过分析人体的基因和细胞，让药物定向作用在病患上。

再举个简单例子，比如抗生素，有消炎的作用，但服用下去，对全身的细胞都会产生作用。而靶点药物，只对患病细胞产生作用，治疗更精确、效果更好、产生的副作用也会更小。

刚刚过去的2018年，万邦医药在实现国际化的进程上，又向前迈出一大步。2018年底，企业完成固体生产线和无菌注射剂两条生产线的建设，其中，无菌注射剂生产线，被世界公认为目前最先进的生产线。

## 立潮头扬帆远航

如何增强新动能，实现更大愿景。

力。”他坦言，在徐州，高端人才还较为欠缺，受制于研发水平的限制，徐州药企仍然处于产

## 金龙湖 随访

