



研究团队，可以更好地为药械企业和医疗机构搭建起合作的桥梁。”

《新民周刊》发现，成立一年多的上海临转院，其临研部始终在探索“上海有基础、临床有特色、企业有需求、发展有前景”的临床研究服务新模式。这种模式不仅让临床科研的“好点子”不再受困于流程壁垒，更让科研成果向实际应用转化的路径愈发通畅，为上海乃至全国的临床创新转化探索提供了可借鉴的“上海方案”。

发挥上海临床研究的“平台”优势

在上海临转院，临研部的任务是“高效的临床研究资源协调者，有序的临床研究活动组织者”。临研部通过高水平 PI (Principal Investigator, 主要研究者) + 研究型 PM (Project Manager, 项目管理者) + 药械企业的深度协作模式，为临床研究提供全方位支持的服务团队，围绕方案设计、临床运营、项目管理、数据治理、统计分析等方面提供“一站式”专业服务，提升临床研究和疾病队列建设的质量和效率。

在之前的案例中，临研部的李迪是研究型 PM，而市一医院的邢岩医生则是 PI。“在国内，PI 其实就是临床医生，由他们来领衔药物临床研究。”阮亮亮透露，国内医生不容易，既要治病救人又要做科研、发文章，还要自己申请项目。而上海临转院临研部的存在，就帮这些医生更好地组织和实践临床试验项目，也让医药企业快速找到合适的合作对象。

“以往可能是企业自己去找医院，找医生，只能一家一家地沟通，效率很低。如果企业先找到上海临转院，我们就可以在充分了解企业需求的前提下，匹配多家候选医院和多位候选医生，让双方有了深入了解之后再促成彼此的合作。”在阮亮亮看来，上海临转院的临研部既能在短期内帮药企找到合适的临床试验合作医生，又能帮医生找到合适的临床试验项目，而且必要时还会联



经过上海临转院的介绍和助力，上海市第一人民医院核医学科的邢岩医生（左 2）和国内一核药企业开展新药的临床试验。

合 CRO、SMO 合作伙伴，全程跟踪并服务这些项目，免去医生和企业的后顾之忧。

以邢岩医生正在做的临床试验镥 177Lu-PSMA（前列腺特异性膜抗原）为例，这是国内某药企正在研发的用于前列腺癌治疗的核药，2024 年 10 月获批开展临床试验。在中国，前列腺癌发病人数全球第二，晚期患者预后差，亟需创新药物。虽然目前国内已有 12 家企业 19 款 PSMA 核药进入临床，但找到合适的临床试验医院和合适的受试者，仍然面临不小的挑战。

一方面，核药研发生产复杂，价格高昂。而上市后的药物售价往往数万元到十几万元不等，很难进医保。国内首个获批的靶向前列腺特异性膜抗原的放射配体疗法药物直到今年进博会首日才批准上市，来自跨国药企诺华。而对于国内核药研发而言，还有很长一段路要走。另一方面，老百姓听到“核”字往往会心生畏惧，核医学科在国内的受重视程度还不高。事实上，核医学科是一个运用现代核科学技术进行疾病诊疗的部门，通过使用微量且半衰期短的放射性核素来实现，对人体产生的辐射极低，安全性极高。

邢岩作为一名核医学科的主任医师，找到合适的临床试验项目不如其他学科医生那么容易。而国内核药研发仍属于小众赛道，国内核药企业要找到有资质的医院合作，也颇费周折。这时候，上海临转院的作用就体现出来了。