

中药也有“身份证”：河北 2375 个种植基地入驻省级中药材质量追溯平台

记者 11 月 29 日从河北省农业农村厅了解到，河北目前已创建千亩以上中药材示范园 396 个，2375 个种植基地入驻省级中药材质量追溯平台，14 个中药材产品注册地理标志登记。

据河北省农业农村厅二级巡视员王旗介绍，作为全国中药材产业大省，河北省共有中药材资源 1716 种，常年种植 120 种，其中道地药材 30 余种。2016 年，河北开始研发省级中药材质量追溯平台，目前已基本实现数据监控、产销对接、仓储配送、产品赋码交易、农资金融服务、在线技术指导等功能，已完成与 22 个 3 万亩以上的中药材大县对接，2375 个种植基地入驻平台，涵盖 204 个品种，基地赋溯码数量达 12.24 万个；引入 244 家制药及饮片企业和 29 家农资、检测、金融等服务机构，为基地与药企对接搭建了平台，目前撮合交易额达 9713 万元，已开展线上培训 16 次。

近年来，河北省农业农村厅着力构建燕山、太行山中药材产业带和冀中平原、冀南平原、坝上高原中药材产区的“两带三区”优势区域布局。据统计，全省优势产区种植规模发展到 136 万亩，占中药材总面积的 79%。巨鹿、内丘、平泉、围场和安国分别成为全国最大的金银花、邢枣仁、杏仁、桔梗和栝楼单品生产集散地，酸枣仁、天花粉、王不留行、金银花、祁紫苑和杏仁产量占全国总量的 60%，北柴胡、北苍术等产量占全国的 1/3。

同时，河北省委、省政府也将中药材产业确定为促进乡村振兴的重要产业，通过创建中药材示范园、打造现代园区、培育产业大县、创建中药材特色农产品优势区、建设中药材产业集群，推进中药材产业发展。去年争取到国家产业集群建设任务，获得中央资金 1.5 亿元支持。

“2020 年，河北中药材种植面积 173.74 万亩，同比增加 25.4 万亩，增长 17.16%；总产量 67.1 万吨，同比增加 4.5 万吨，增长 7.2%。”王旗说。

此外，河北在全国率先成立省级中药材产业技术体系创新团队，每年安排 500 万元资金支持科研攻关，基本形成了涵盖全省大宗中药材野生抚育、仿野生栽培、绿色防控、配方施肥和林药间作等全链条的标准体系。



图据网络

企业家自述(长篇连载之一百九十一)

千亿市场亟待规范 《益生菌食品》团体标准发布填补行业市场空白

11 月 25 日，由中国食品工业协会牵头制定的《益生菌食品》团体标准(以下简称“团标”)在北京发布。团标已经通过专家组审查，并于 11 月 8 日正式在协会官方网站及全国团体标准信息平台等发布及实施。据悉，团标第一次从行业统筹的层面，赋予“益生菌食品”的定义；第一次从行业规划的角度，明确“益生菌食品”使用的益生菌菌株应当满足的法规依据四方面技术要求，填补了行业市场空白，有望促进益生菌食品消费的高质量发展。

围绕团标制定工作的前因后果，协会总工程师李宇表示，当前，我国益生菌食品市场发展迅猛，但很多产品存在夸大和盲目宣传功效现象，质量良莠不齐、标签标识含混不清。2021 年初，北京科拓恒通生物技术股份有限公司向协会提出制定标准的立项申请。经过专家组对相关专业情况和行业应用现状的考察，协会认为其确有必要性、可行性及先进性，并正式立项。团标的核心工作将围绕产品定义、法规依据、菌种菌株范围归属等展开。

益生菌食品，是指添加了符合相关法规要求的益生菌，并且在保质期内益生菌活菌数量符合一定要求的食品。其原料要求包括 4 大核心要素，一是需明确菌株号和分离来源；二是需由第三方机构进行鉴定、保藏和安全性评价；三是需经过全基因组测序且有相关科学文献支持；四是需有进行人体或临床试验研究的科学文献支持其正面评价。

“行业协会的工作职能，既是在配合国家完善食品安全标准、质量标准与规范体系的



建设，又是在法规框架内为企业单位的差异化创新提供参考依据。”李宇表示。

团标主导单位科拓生物运营总监马杰指出，在预研、立项、起草、建议征集及审查等制定工作步骤中，起草组重点收集整理众多益生菌生产研究机构反馈的建议，并逐一分析处理，以增加标准的广普性及适用性，为团标迈向行标、国标打好基础。

协会科技质量部主任陈禹介绍了团标的管理办法与达标工作。陈禹指出，下一步，协会将申请认证商标，制定行业规范守则，加强企业产品的自律性管理，科学合理规范生产经营与市场行情。

当前，标准作为企业核心竞争力基本要素的特性日益凸显，在构建双循环新发展格局过程中，标准已成为市场发展战略性创新资源。中国食品发酵工业研究院副院长、教授级高级工程师宋全厚指出，从 2015 年至

2020 年，我国益生菌市场规模从 486 亿元增长到 850 亿元，市场以年均超 15% 的趋势递增，益生菌食品市场是一个能够满足人们吃的健康、吃的营养、吃的平衡的一个消费领域，协会、发酵院及众多益生菌企业联手互动，以共推团体标准为抓手，是促进企业高质量发展、保护消费者利益的集中体现。

“未来，希望有关单位把团标规范化的管理工作，放在社会综合治理体系建设和现代化发展大局中去谋划，摆到促进‘两个健康’、实现行业自律的位置上去推动，赋能食品产业创新升级。”宋全厚指出。

从 2000 年开始，我国益生菌相关研究的论文数量开始持续稳步增长，至 2018 年，中国的年度论文发表数量反超美国，中国成为益生菌研究的中坚力量。热心肠研究院院长蓝灿辉指出，益生菌是一类对宿主有益的活性微生物，其可通过改善宿主微生态平衡等

方式发挥有益作用。微生态对人体的影响不仅仅体现在上下消化道，人体的泌尿和生殖道、心血管、皮肤、神经、内分泌、免疫、呼吸，甚至骨骼、肌肉等都与微生态息息相关。不管是母婴健康、临床营养还是更多疾病，或许都可以围绕着微生态去寻找突破的方向，这也正是益生菌行业的发展机遇。

“当前，积极循证备受认同，科学有效成为关键。团标的发布与实施，有助于加强食品产业输送系统和包装技术形式的创新，推动健康食品市场的发展，满足消费需求。”蓝灿辉表示。

蒙牛乳业益生菌研究总监陈建国表示，依据团标，只要含益生菌并达到一定质量要求的食品，就可以称为益生菌食品。蒙牛将持续加大自主益生菌相关临床研究和科学循证，开发出更多适合中国人群的益生菌配方和产品，使消费者能够切实切实感受到益生菌带来的健康功效，增强消费黏性。

本次团标新闻发布会，与会嘉宾还举行了标准标识发布仪式。据悉，标识由益生菌与地球的平面几何图形所构成，以蓝色背景象征科技与准则，以益生菌托起地球的造型，象征益生菌对人类健康的重要意义。

与会嘉宾表示，中国益生菌消费市场潜力巨大，虽然益生菌研究基础薄弱，但发展迅速。品牌食品企业基于食品经济、生物发酵，从益生菌切入，开发出更多拥有自主知识产权和高附加价值的菌种，打破国外技术垄断，挣脱核心技术卡脖子危机，未来全球领先的益生菌企业有望在中国诞生。(胡可璠)

胰岛素国采结果出炉：甘李药业“以量换价”策略起效 或成最大赢家

金小莫

11 月 26 日下午，第六批国家组织药品集中采购（胰岛素专项）在上海完成招投标工作。从公布的拟中选结果来看，甘李药业通过“以量换价”策略，参与竞标的 6 个产品全部拟中标、或成为最大赢家。

具体来看，此次胰岛素国采共细分为 6 个采购组，甘李药业共参与了其中 4 个采购组的竞标，并在预拟人胰岛素、餐时胰岛素类似物、基础胰岛素类似物这三个产品上以全组最低价中标。这也意味着，甘李药业的这三款产品可在采购周期内(2 年)获得全国市场最大的量。

对此，现场有企业委婉表达了甘李药业“不按套路出牌”；也有分析人士认为，甘李药业的报价策略显示，企业已明确了走量战略，“国采后，其他企业要和甘李抢市场份额，如果没有价格优势，恐怕会有点难。”该人士表示，另外，甘李药业的技术背景也颇被行业所认可。

11 月 26 日上午九点，上海市奉贤区东方美谷论坛酒店的门口已经陆陆续续来了不少人。递交申报材料后，十点，胰岛素国采工作正式开标。

有企业代表在递交完材料后，脑门上已全是汗珠；也有董事长亲自出面交完材料后，自信满满走出酒店，对记者称：期盼已久，终于来了！

按照行业人士此前对记者的预计，此次国采报价中，国产胰岛素降价压力较小，并认为“会报出大幅度降价的应是外资。”下午“揭盲”，甘李药业的降幅在“意料以外”。

据公示结果，甘李药业门冬胰岛素注射液报价 19.98 元，降幅 72%，为同组之最；赖脯胰岛素注射液报价 23.89 元，降幅 67%；精蛋白人胰岛素混合注射液报价 17.89 元，降幅 64%，为同组之最；甘精胰岛素注射液报价 48.71，降幅 63%，为同组之最；门冬胰岛素 30 注射液报价 24.56 元，降幅 66%；精蛋白锌重组赖脯胰岛素混合注射液报价 28.88 元，降幅 60%。

据此，甘李药业给出的平均降幅已达 65.33%，远超国内同行。

另据公示信息统计，此次国采，通化东宝共中标 5 个产品，平均降幅 41.2%；亿帆医药共中标 3 个产品，3 个产品均降价 55%；联邦制药中标 5 个产品，平均降幅 42.8%；东阳光中标 2 个产品，平均降幅 40.5%；江苏万邦中标 3 个产品，平均降幅 35.67%。

有意思的是，由于江苏万邦只给到了 35.67% 的降价，现场有同行企业吐槽称：“万邦也是非常神奇，应该是算错了，可能还不了解规则。”

记者还了解到，行业内对于中标是否能放量还存有一定争议。据此次国采规则，中选产品又按照价格由低到高分 A、B、C 三类，并相应给出不同的量。简单来看，A 类即低价多量，C 类即高价少量，B 则为中段。举例来看，此次甘李药业的 6 个拟中选产品均归为 A 类，而通化东宝的全系列胰岛素产品则均以 B 类拟中标。

会场之外，记者还遇到了许多医药流通

企业的员工。后者告诉记者，对医院来说，可能只会在 A 类中标企业中选择一家作为供应商，他个人认为 B 类企业的总体市场销售量会相对较好一些。

同时，现场也有业内人士分析认为，若门冬胰岛素降到 30 元以下，市场销售额可实现 3—4 倍增长；甘精胰岛素降到 50 元以下，国产将成为大赢家。甘李药业和海正药业的门冬胰岛素均已降到 30 元以下；甘李药业的甘精胰岛素也已降到了 50 元以下，为 48.71 元。

此外，记者注意到，此次国采，特别注重各家企业的产能供应，因此在产能供应上设置了基础量与调配量两部分。其中基础量由国采统一调配，当医药机构的实际需求超出基础量后，医药机构可自主决定分配量的供应商。

且当中选产品对应的企业获得的基础量和分配量总和超过其承诺供应国内市场最大产能的 50% 时，医药机构不得继续将分配量配给该企业。

王建明：动力大王的传奇故事



初战告捷 初显气概
初展宏图 初始阔步
——在全厂祝捷大会上的讲话
(1985 年 12 月 20 日)

今天是 12 月 20 日，这一天是光荣的一天，胜利的一天，经过全厂职工艰苦卓绝的努力，终于完成了年初厂部和职代会确定的各项任务，实现了预定的目标。

在产品质量上，我们初步确立了以各级行政一把手为主要负责人的质量保证体制，保持并扩大了 6105 型柴油机在同类产品生产中的优势。

在生产能力的扩大上，我们达到了前所未有的速度，而南北两区的合并，为在今后几年保持这一速度打下了基础。

在产值方面，我们比历史最好水平增加了 71.28%。

在利润方面，我们所实现的是 1984 年利润的 4 倍。

在新品种方面，我们试制了 6105 工程机械用机，6105 船用机，6105 配套发电机组，6105 直喷节能机和 X2105 直喷机，同时，还与上海内燃机研究所商定了更新、更先进的 6110 型柴油机研制方案，并签订了协议。

在 1986 年的生产技术准备方面，我们完成了 23 万元的土建项目，搬迁调整设备 184 台，新购设备 178 台，设计、制造专用设备 35 台，自制工艺装备 535 台，培训生产工人达到 20.72 万小时。在“七·五”改造的装备方面，我们完成了贷款投资 2815 万元，万台 6105 型柴油机改造规划的全部报批手续，完成了“七·五”技术改造的初步设计，完成了铸造车间的施工设计，完成了新铸造车间主要设备的招标订货任务和施工前期准备任务，还完成了“七·五”改造提前动工 180 万元的任务。

在现代化管理方面，我们与水电部天津勘察设计院签订了计算机管理工程的五年两期计划。到 1987 年上半年，将形成计算机应用于

质量管理、物资管理、部分财务管理和厂长监控的管理网络；到 1988 年上半年将补充完成计算机在销售管理、生产调度管理和财务管理方面的应用。

在外引内联方面，我们厂的协作点已增至 16 个省市 100 个工厂，建立了由 46 个企业参加的外购件质量保证体系，我们厂在与东风汽车工业联营公司联营关系进一步巩固和发展的基础上，又和中国农机化服务总公司也就是机械工业部农机局签署了联营协议。12 月 17 日，机械部的 8 位同志到我们厂举行了联营后的第一次工作例会，从那一刻起，该总公司将在开拓国内市场、配附件供应、产品创优升级、工厂长远规划与技术改造、信息供应等方面，承担对玉林柴油机厂的特殊义务。

在职工福利方面，自 1980—1984 年连续 5 年停建职工宿舍后，今年兴建了 3 幢 5 层共计 7280 平方米的职工宿舍，兴建了 800 平方米职工家属招待所，增添了部分炊事机械和医疗设备。

以上十方面，是我们在 1985 年经济工作中所取得的主要成绩。

“我们”是谁？是由 2814 名职工组成的整体，是包括了一大批像卓松芳、周有山、刘均平、谢敏辉那样出色的建设者在内的集体，还包括了晏永霖、杨学池、陈方明、彭光信、庞献鼎、刘付达文、高文林、范冬生等各届前任领导同志。他们曾经率领这个集体，为 1985 年的胜利打下了坚实的基础。这个集体在党的好方针、好路线、好政策的指引下，在各级领导的亲切关怀下，在政府部门的指导帮助下，在各兄弟单位、兄弟企业的大力支持下，取得了上述成绩。

在 1985 年，玉林柴油机厂还创造了一笔比上述十项成绩更重要、更宝贵、更有价值的财富，那就是在今年初步形成的“顽强进取、刻意求实、竭诚服务、致力文明”的企业精神。在呈几倍增长的生产任务面前，在高强度的体力劳动面前，玉柴工人表现的是平均每人每月完成三百、四百甚至五百产品工时的顽强行动，

多少次的意外障碍，多少次的质量挫折，多少次在累得连路都走不动的时候，却又面临着质量任务和产量任务的追加。比如厂部在 9 月 6 日提出了看起来是极度艰巨的“五个确保”；比如厂部在 11 月 12 日对机体、曲轴产量任务和质量任务的两次追加（产量任务是两次 100 台，质量任务是后期对曲轴表面光洁度和泊孔口光洁度的高要求）。特别值得一提的是，在 12 月 2 日，厂部不仅决定试机任务要提前完成，而且在生产者的自检自分方面提出了特别严格的要求。所有这些高难度、超强度的任务没有摧垮玉柴建设者的意志，他们接受了挑战，以极不平凡的气概夺得了胜利。

在质量攻关、质量保证、物资供应、技术准备、新产品试制和规划改造方面，玉柴管理人员和工程技术人员曾多次陷入看起来无法克服的困难之中，一次又一次陷入，一次又一次摆脱，成百次的质量攻关分析，日日夜夜的方案研究，千百公里的反复奔波，通宵达旦的连续工作，身体顾不上了，家顾不上了，有的同志在连续工作后昏倒在回家的路上，修配厂厂长徐仕贤同志，在大打玉柴翻身仗的过程中因公殉职……辛勤的血汗，浇灌了胜利的果实。横在道路上的大门，尽管沉重，但终于一扇一扇地被打开了，千百种物资就位了，烧瓦的攻关在最关键的时刻成功了，一台又一台关键设备奇迹般地到位了，企业发展的关键渠道一条一条地得到了疏通。还是这些管理人员和工程技术人员，他们的任务是倍增的，难度是倍增的，奖金对照前方却是递减的——如果对照上半年，则是成双倍的减少，职务工资也大幅度地下降。但是，他们顾大局，识大体，在年度中期压缩奖金时，理解并支持了对一线生产工人的让利，表现了爱国、爱厂、顾大局的好风格。

正是这些管理人员和工程技术人员，一次又一次地完成了不能讲价、不能打折扣、没有退却余地的工作指令，他们顽强工作，直至胜利！

(此文系本报整理，待续)