千山药机打造“慢病医院” 向千亿产业之梦进军

未来，千山药机将以大健康产业为投资重点，在这个领域深耕细作，着力打造千山慢病精准管理与服务中心长沙总平台和全国范围内管理 300 家“千山慢病精准管理与服务区域中心”。据悉，12 月 22 日，千山慢病精准管理与服务中心项目即将在长沙经开区签约落地，该项目将实现“互联网+”的医疗。

千山慢病精准管理与服务中心项目计划总投资 50 亿元，占地约 500 亩，投资建设期 4 年。一期工程投资近 15 亿元，总建筑面积近 20 万平方米。项目达产后可年服务 300 万名高血压患者。

“精准的高血压治疗方案”

在湖南千山制药机械股份有限公司董事长刘祥华看来，“千山慢病精准管理与服务中心”就是一家“慢病医院”。

目前，全国高血压人群达 1.6 亿。相比急性病患者，高血压患者需要长期用药，若不能准确用药，药品将对病人造成很大的副作用。

“市场上高血压药物大致分为五种。”刘祥华介绍，由于医生无法一次性确定病人准确的用药方案，病人不可避免要试用不同药物，由于药物种类繁多，病人一般试过几种之后就会凭感觉确定一种长期服用，“感觉是不可靠的，很有可能这种药实际上也不是最佳的，甚至会产生较大副作用。”

今年，千山药机子公司宏灏基因研制出首个基因检测产品——高血压个体化治疗基因检测芯片，并在全国率先获得了国家药监局颁发的注册许可批复。

只要将患者的血液滴在测试机盒内，试剂盒内的芯片就能分析出患者的药物相关基因，并反馈至电脑。医生可以根据反馈数据分析出患者适用哪些类型高血压药物，哪些药物又会产生毒副作用。

随后，“慢病医院”内的医生、专家可以凭借基因检测信息对病患进行“量体裁衣”式的合理用药，实现“个性化药物治疗”。

在日常用药上，通过千山推出的可穿戴设备——24 小时实时血压监测仪，每半小时检查一次病人血压，获得的数据信息将通过手机 APP，被传输至慢病医院。

根据这些数据，慢病医院为每个病人提供最适合的用药方案，适时调整用药方案、药量、服药时间。

“不管什么时间，一旦设备检测到病人处于危险血压，慢病医院就会给病人和家属打电话提醒就医。”刘祥华介绍，如果拨打两次未接通，慢病医院会判断该病人已经昏迷，将直接联系病人最近的医院，发送病人定位信息，使病患得到及时救治。

“向千亿产业之梦进军”

建成后的千山慢病精准管理与服务中心项目将成为一个集“基因检测+远程医疗+实时监测+私人定制健康管理综合解决方案”为一体的、特色鲜明的慢病精准管理与服务平台，着力打造一个“慢病精准管理生态圈”。

在这个“圈里”，有基因检测服务；有移动 APP 连接患者、医生、健康管理师，为高血压患者治疗提供整体解决方案和全面、连续、主动的健康管理服务；有动态血压监测系统，为患者 24 小时实时在线监测，一旦监测出现高危状况，能自动报警急救；还有相应的药品、保健品、医疗器械购买渠道。

关于这个项目，刘祥华还有一个更大的梦。

“对于湖南的企业家而言，千亿产值一直是一个梦，而我觉得我们这个项目是有可能达成这个目标的。”刘祥华说。

“目前，一个高血压患者，一年的医疗支出平均在 3000 元左右，使用我们的精准医疗后，我们能将支出降至 2000 元。全国有 1.6 亿的高血压患者，我们取其中 5000 万，这样算下来就非常可观。”刘祥华计划形成每年为 300 万名高血压患者提供慢病精准管理服务的能力。

千山药机董事会秘书金杰介绍，“慢病精准管理生态圈”是千山药机转向平台型公司的重要举措。项目建成后，慢病医院内进行远程医疗的专家、医生将达 6000 人左右。高血压基因芯片检测服务收入、可穿戴智能电子血压计销售收入以及健康管理服务收入都将在该平台上实现，同时，通过药品销售收入及大数据增值服务收入等，实现多渠道盈利模式。

随着该公司产品系列的拓展，糖尿病等慢病解决方案也将在平台上实现，甚至其他公司和医院也可以在此提供健康服务和产品。

(据《湖南日报》)

“互联网 +” 将如何应对传统医药行业

《经济参考报》记者从第五届中国医药互联网大会上了解到，“互联网+”正在深刻影响传统医药行业，企业纷纷开展基于互联网技术的经营模式创新。业内人士表示，目前多个部门正在联手抓紧制定互联网医疗的相关政策，包括完善法规规章、加快制定互联网医疗标准、提高数据安全性，未来政策将逐步开放大数据、加大医保支付和政府购买服务的支持力度。

在第五届中国医药互联网大会上，多位业内人士从医药互联网产业趋势、医药电商创新模式、医药医疗融合/线上线下互动、优秀项目路演点评等四个方面探讨了医药互联网经济进展及发展前景。

“产业链式经营，大生态系统构建已经成为移动互联网时代医药产业发展的关键成功要素，医药电商运作渐成医药产业快速发展之路。”移动营销专家文丹枫博士认为，传统以差价驱动的企业价值链渐渐衰落，以电商驱动的新商业模式创新是医药企业快速发展的关键引擎之一。患者医疗自主权有限回归，移动互联网的消费环境让医药企业不得不强化品牌社群建设。

此外，“互联网+”思维已经成为解决国内医药流通行业效率低下、成本高企弊端的利器。

圣光集团董事长周运杰认为，随着我国经济社会发展进入新常态，医药商贸领域面临着新的挑战。近年来随着我国经济发展速度的放缓，药品销售的增速也是下降趋势。与此同时，随着医改政策的推进，正在打破以药养医的机制，行业利润下滑，医药流通告别暴利时代。

“现在最关键的问题在于行业自身，行业集中度不高、交易模式落后、信息化程度低、药品流通慢、大量库存占用资金等等问题若长期得不到解决，必被倒台出局。”周运杰表示，“互联网+”思想和信息化基础的日益成熟，为医药行业的发展提供了无限的可能，面对严峻的行业发展趋势和千载难逢的发展机遇，必须改革经营模式，整合上下游资源，抱团取暖，提高集中度，改革医药工业企业、流通企业、零售企业各自为政，信息不通，单打独斗的局面，借用信息化、互联网的手段，跳出低谷。

值得注意的是，参会人士普遍认为，在“互联网+”背景下，医药行业必须重视大数据挖掘，对产品进行重构，医药企业与互联网企业一起开辟市场新蓝海。

“一个产品要上市必须重视两个因素，第一，这个地方是某个病种的高发区。第二，这个地方对某个产品品类的认知度。”文丹枫表示，以百度上线的“百度预测”为例，通过大数据针对某个病种有深度的预测，比如一个新品在一个区域做上市活动，就可以借助百度大数据的模式来做自己的认知度：“比如某一个时间段，搜索‘手足口’的时候，百度就会分析出这个地方可能发生手足口病，借助这个方式可能会促进品类销售。”

鑫创佳业董事长郭献光也表示，近年来，企业以业务流程的信息化为目的 IT 系统已渐近尾声，以体现数据价值为核心的新兴智慧型系统日渐成为主流，目前众多企业都致力于将数据资产变现为商业价值。

记者从会上了解到，目前多个部门正在联手抓紧制定互联网医疗的相关政策，包括完善法规规章、加快制定互联网医疗标准、提高数据安全性，未来政策将逐步开放大数据、加大医保支付和政府购买服务的支持力度。

(李唐宁)

步长制药斩获丹红注射液科技成果一等奖

丹红注射液获国家专利一等奖后又获得的一大殊荣! 近日，在羊城中华中医药学会第五次科技成果峰会暨 2015 年度科技成果、优秀人才奖励大会上，著名药物发明家、步长制药创始人赵步长教授领取中药大品种丹红注射液科技成果一等奖。

步长制药是引领中药现代化的企业，它的明星产品丹红注射液是我国著名心脑血管病专家赵步长教授根据其提出的“脑心同治”和“供血不足乃万病之源”两大医学理论，精心研制逾十年，并由步长制药投巨资推出的数字化中药针剂。丹红注射液是中国第一个快速解决全身脏器供血不足和缺血梗塞性疾病的现代专利中药。丹红注射液疗效确切，作用机制明确，物质基础清楚：现有基础和临床文献近 3000 篇，英文 SCI 文章 24 篇，Meta 分析 20 余篇。丹红注射液也是唯一获得中国专利金奖的中药，上市后在 2007 年被评为“百姓放心药”;2010 年荣获“新中国 60 年影响中医药事业发展的 60 品牌”，同年“丹红注射液的研究与开发”获山东省“2010 年科技进步奖”。

(吴敏)

石家庄四药:把握市场脉动 勇当行业“先锋”

岁末，石家庄四药有限公司生产经营全面进入最后的冲刺阶段。走进四药在高新区和开发区生产厂区，记者看到，输液生产线快速运转，库区排满了等候外运的集装箱货车，到处是一派繁忙的景象。

在低价招标、限抗升级等大环境下，今年整体输液行业提前进入寒冬，增长乏力。四药为何能表现超凡，实现逆势增长?石家庄四药有限公司董事长曲继广给出答案:“把握市场脉动，做足结构调整和产品创新两篇大文章，是四药市场取胜的法宝。”

截至目前，四药主导产品大输液销售首次突破 10 亿瓶(袋)大关，增长 20%，预计实现利税突破 6 亿元，效益在行业独占鳌头。

“以变应变”思维跑赢市场

石家庄四药有限公司是国内首屈一指的大输液生产企业。曾几何时，市场恶意竞争把四药“逼”上输液高端市场，也成就了四药在行业“霸主”位置。然而，受低价招标、终端“限抗”等多重下行因素挤压，让四药感到“高处不胜寒”。

“要保持优势，首先调整好销售结构，以变应变，企业才能在瞬息万变的市场中立稳脚跟。”曲继广说，四药绝大多数产品是通过药品集中采购进入市场的。“中标是硬道理”，为此，他们抓住这一影响企业发展的命门之穴，早在去年就果断采取措施，一改过去“以不变应万变”的经营思路，顺应药品招投标政策变化趋势，通过以量换价方式，积极推进直立袋及双软管、双硬管软袋、治疗性输液、口服制剂等优势产品销售的市场良性循环。截至目前，四药参加各地药品集中采购招标活动 30 余次，优势品种的中标率达 95%，中标形势十分喜人。

措施得力开阔了市场

据了解，今年四药新开发大输液终端客户 350 余家，口服制剂销售与 90 余家全国百强连锁药店和大型零售商业实现产销对接。2015 年，四药大输液销售超 10 亿瓶(袋)，其中，软袋产量达到超过 4 亿袋，较上年增长 30%，核心产品规模经营优势不断凸显，在盈利能力提升的同时，保持了输液产销在同行业第一方阵的地位。

记者走进四药在高新区的新厂区，映入眼帘的是四通八达的“空中走廊”，将现代化的生产车间、立体仓库连为一体。产品经过配料、灌装、检验、灭菌、传输、入库等环节，在数字化制药装备的“指挥”下一气呵成，两化融合优势在这里表现得淋漓尽致。

“四药在市场策略调整中的底气就来自于卓有成效的技术改造所赢得的市场先机。”曲继广说，前两年，为抢抓新版 GMP 认证大限的时机，四药不遗余力，对标国际一流，投资 18 亿元，仅用两年时间建设了总部搬迁改造升级和中药现代化等省市重点项目，建设时间与业内同等规模的项目相比至少缩短一半。

“项目不仅水准高，可以做到 15 年不落伍，更重要的是，通过持续不断的技术改造促使企业‘化茧成蝶’，让直立袋输液、塑料安瓿小水针等一批高附加值的新产品落户四药，改善了普通输液独大的经营局面，结构转型带动了规模、质量和效益的升级，也让四药牢牢把握了市场的主动权。”曲继广如是说。截至目前，四药在高新区新建的 12 条输液、水针和口服制剂生产线全部通过新版 GMP 认证，产品格局也由原来的大输液、胶囊剂、片剂扩展到冲洗剂、小水针、干混悬剂、口服溶液剂、合剂及消毒剂等剂型产品，核心产品软包装输液年产达到 9 亿袋，产销占到了全国总量 20%，产销量位居全国第一。

增强研发能力、创新深度

“只有市场和技术这些基础创新还远远不够，只有产品新，才是根本和出路，产品强企业才有未来。”在当前的市场环境下，输液企业大多舍不得在研发上进行投入，四药却反其道而行之，将资金投入重点转移研发领域，不断加固补齐创新短板。今年以来，四药适时调整研发结构，把创新眼光投入到国家重大创新药物研究等领域，投入 9000 多万元，抢抓市场潜力大、市场带动强的新品种的研发，在兼顾新产品研发申报的同时，着力做好现有重点品种的一致性评价，实现“两个创新”同步进行，不断增强研发能力和创新深度。

“人才是创新的资本，谁抓住了人才也就抓住了未来。”四药抓住京津冀协同发展的大好机遇，积极实施人才战略，今年以来，先后引进高层次人才 30 余人，一大批青年才俊在研发创新岗位施展才华。归国博士孙立杰在企业的推荐下，通过省“百人计划”创新人才评审，成为创新的标杆。四药今年获批国家博士后科研工作站，与天津大学、浙江大学等高校科研院所的创新合作成果也日渐丰硕。截至目前，四药已取得了 2000ml 甘氨酸冲洗液等多个新产品生产批件，申报和在研品种达 100 余个，这其中不乏多个化药一类新药。

如今，四药在保持输液产品技术和产品优势同时，一批特色鲜明的外科手术用冲洗液系列产品群、手术急救相关治疗类系列产品群、透析液(腹膜透析、血液透析)系列产品群、肠外营养输液(氨基酸、脂肪乳)系列产品群及消毒剂产品群正在创新实践中逐步形成，曲继广信心十足地说:“以这样的研发效率，完全可以满足企业未来 5 年的需求。随着研发队伍的成熟，四药还要将在美国、澳大利亚等地建设研发创新平台，让四药真正实现国际化。”

(杨艳 苏梅芝 史建会)

医药行业增速放缓 转型升级近在眼前

医药行业是受政策影响最大的行业之一，2015 年医药行业频出，各项政策密集落地，未来的行业形势走向如何？医药企业如何面对新的政策做出新调整？中国医药行业运行指数及解读一直被业内认为是医药行业的晴雨表。

“中国医药行业经济运行指数”12 月 1 日发布，同期还发布了 2015 年综合创新力医药企业榜单。数据显示中国医药行业经济不断增长，但是增长速度明显变缓，医药制造业增长高于其他行业总体水平。

医药产业增速持续高于 GDP

此次发布结果显示，近几年来我国医药市场需求旺盛，终端规模持续上升，医药行业持续高增长。2014 年我国医院终端购药市场规模达到 12246 亿元，其中化药市场规模 7696 亿元，占比达到 60%以上，中药 3848 亿元，占比 30%，生物药是 869 亿，占比 7%。政府近几年在卫生的投入逐年加大，从 2010 年的 19980 亿元一直发展到 2014 年的 36999.85 亿元，卫生费用在 GDP 中的比重也是稳步提高。

广阔的市场容量是医药产业可持续发展的基础。2014 年中国大健康产业的市场容量将近 4500 亿元，其中医疗服务市场容量是 21400 亿元，占比将近 50%，药品市场容量约占 40%，器械类占 3%。未来在药品价格改革影响下，药占比将逐渐下降，医疗服务占比会相应提升。

医药工业增速高于 GDP 增速。自从 2011 年以来，医药工业增加值增速持续高于全国工业整体水平（高 3—5 个百分点），远高于其他的工业产业。并且医药工业在全国工业中的占比不断提高，从 2007 年占 1.5% 到 2014 年占 2.2%。

发布结果可以看出，我国 GDP 走势和医药行业发展走势相近，在 2011 年之前的阶段十年，甚至放大到二十年，增长速度都比较快。近几年来增长速度逐渐往下，在缓慢下降。

中国医药工业信息中心学术委员会副主任华雪蔚认为，2016 年增速还会进一步降低，主营业务增速预计在 11%左右，利润总额增速约 7.5%左右。医药行业依然保持较高的行业利润率，一直在 10%上下，远高于工业总体水平，工业整体水平不到 6%。预计 2016 年依然保持相对较高的利润率水平，2016 年下半年会有所提升。

中国医药企业管理协会会长于明德分析认为，近十年来医药行业稳定增长，到去年为止，整个医药产业药品生产收入总金额在 2.45 万亿，今年预计 2.7 万亿左右。到去年为止，整个医药产业药品生产收入总金额在 2.45 万亿，今年预计 2.7 万亿左右，总量增长很快。

“明后年，如果没有特别大的变化，医药行业压力会比今年大”，于明德认为，一是医药行业周边行业压力大，二医保费用控费要求强烈。这将导致今年、明年、后年医药行业增长幅度比较低。“大家应对可能面临的形势有清醒的认识、充分准备解决、克服困难，要千方百计通过转型、升级改变企业在市场中的地位、提高竞争能力。没有积极的出路，永远不可能走入低谷。”于明德说。

中成药发展向好

榜单显示，从经济规模看，行业景气排名是化学制剂、中成药、原料药、生物制品。从利润水平来讲，排名是化学制剂、中成药、原料药、生物制品。从榜单分析，中药饮片、卫生材料、生物制品、中成药未来成长性好，制药机械、中药饮片盈利能力强。

华雪蔚分析认为，2016 年及“十三五”重点发展的子行业将是化学制剂、中成药、生物制剂，中药饮片和卫生材料分别在大健康产业驱动与在生物创新技术驱动之下将具可预期的成长性；制药机械则可能成为潜在的行业盈利“黑马”。

中成药跟化学制剂类似，主营业务收入指数和利润总额指数跟行业整体水平保持一致，并且呈上涨态势，利润率高于医药行业整体水平。从榜单上看，化学制剂、中成药、生物制品和原料药位居利润总额前四位，只是在排序上略有差别。“虽然中成药的主营业务收入规模逼近化学制剂，我国对中药发展政策强力扶持，中成药质量标准不断提高，未来中成药发展会更好。中成药有望超过化学制剂。”华雪蔚说。

寻找转型升级突破口

于明德认为，我国医药行业面临转型升级的必然选择。

转型升级必须走国际化道路。目前中国医药产业过剩，走向欧美市场必须通过国际最高水平的药品许可，这需要中国药企提升药品质量，加强研发，走在国际化前列的药企，未来不可限量。生物技术将改变现在医药产业总体结构。很多重大医疗技术的突破都需要新的生物药品配合，基因药物、新型疫苗、单抗体药物等领域要密切关注，投资生物技术。

世界卫生资源的 70%投资在吸烟、喝酒、营养、运动、肥胖、血压、糖尿病、高血压等健康因子，这些创造了医药产业新的发展契机。在新契机中，对于家政生活服务、医生卫生康复护理这些方面的需求会越来越高。

如果国家政策放开互联网+药品销售，将给药品流通环节带来颠覆性变化。互联网效率高成本低，降费增效将给药企带来益处。对于工业企业来说，应该拥抱互联网+来突破传统格局、革新业务模式、挖掘更多价值。

(项 铮)

地址:四川省成都市金牛区三环路北一段成彭立交内侧 电话:(028)87319500 87342251(传真) 北京联系地址:北京市朝阳区博大路 3 号 5 号楼 电话:(010)87721045 52896956 52896958 87527365(传真) 广告经营许可证:川工商广字 5100004000280 成都科教印刷厂印刷