

壮丽70年 奋斗新时代

健康中国

人物群像

庆祝中华人民共和国成立70周年特刊

体育产业:

加快成为国民经济支柱性产业

本报记者 韩秉志

在政策、资本、消费升级等诸多因素推动下,我国体育产业迎来了发展的黄金时代。近日,国务院办公厅印发《体育强国建设纲要》,首次从国家政策层面提出促进体育产业成为国民经济支柱性产业,并明确给出时间期限——2035年。

“体育产业成为国民经济支柱性产业,是世界体育强国的标志性特征,也是国际体育产业发展的基本规律,它的重要指标是体育产业总量占GDP的比重。”上海体育学院教授黄海燕表示,尽管2017年我国体育产业总规模占GDP的比重仅有0.94%,但产业增速一直保持高位。2014年至2017年,我国体育产业增加值年均增速达到24.6%。

“经过科学测算,预计到2035年,这一比重将达到4%左右。从这个角度讲,将体育产业发展成为国民经济支柱性产业是我国建设体育强国的必由之路。”黄海燕说。

“体育产业高质量发展,既需要产业规模进一步扩大,也需要产业结构更加合理。”国家发展改革委社会发展司司长欧晓理认为,推动体育产业逐步成为国民经济支柱性产业,强化体育产业的要素保障,让经常参加体育锻炼成为一种生活方式,这一定位符合产业发展规律,适应建设健康中国的需求,也适应人民群众的期盼,为社会各方力量进入体育产业以及激发体育产业内在活力发出了一个积极的信号。

深耕体育产业多年的北京绿茵天地场馆经营管理有限公司见证了我国体育产业的飞速发展。公司总经理赵梅告诉记者,近年来,体育服务业比重大幅提升,其中健身休闲、体育竞赛、场馆服务、体育培训等业态体现出较强的消费带动能力。

近日,国务院办公厅印发《关于促进全民健身和体育消费推动体育产业高质量发展的意见》,鼓励各地推进公共体育场馆“改造功能、改革机制”工程,明确提出政府投资新建体育场馆应委托第

三方企业运营,不宜单独设立事业单位管理。

“健身场地运营、青少年体育培训和大众赛事,这是体育场馆运营的3个核心体系。”双改工程”的推进,就是要破解公共体育场馆运营存在的体制机制障碍,不断改造和丰富公共体育场馆的综合功能,最终提升体育场馆运营的专业化和社会化水平。”赵梅表示,体育产业的核心,依然是对消费者需求的开发和满足。定义消费需求,直击消费热点,改善消费体验,是体育服务提供者的必修课,这就需要体育场馆运营公司具备科学性、专业性、引领性等特点。

“全民健身活动的推广,有赖于体育场地供给的增加。因此,需要持续优化体育用地供给,因地制宜建设体育场地设施。”赵梅认为,随着融合成为体育产业发展的重要特征,在体育产业发展实践中,“体育+旅游”“体育+商业”等“体育+”已屡见不鲜。未来,我国体育消费场景将更加多元化,也会有更多体育健身项目进入大众视野。

如今,体育竞赛表演业成为体育产业发展中的一个重点。前不久在中国举行的男篮世界杯,8个赛区的城市非常火爆,给8个办赛城市带来非常好的经济效益。随着百姓在家门口欣赏高水平赛事的机会越来越多,人们逐渐形成体育消费习惯和健身运动的习惯。

国家体育总局副局长李颖川说,目前,我国的一些优势体育项目,如乒乓球、羽毛球、围棋等,有一定的群众基础和消费市场,但有些项目还没有真正形成职业联赛市场。下一步,我国将继续丰富赛事数量,提高赛事质量,优化供给侧结构,支持一批体育项目逐步进入职业化,并构建职业联赛的分级制度,成立各类职业联盟等,“通过这些措施,将会有更多项目发展成职业赛事,进入市场,赛事的质量和水平也会不断提高,给观众带来更多更好的观赛体验,同时也对体育产业的发展起到推动作用。”李颖川说。



苏州稻香村:

新技术改变“老口味”

本报记者 余颖

提起稻香村,有的消费者会想起牛舌饼、枣花酥,有的却更熟悉“瓦片”,全麦面包——这些不太甜的点心逐渐流行,说明中国人吃得更加健康,稻香村的点心也随之改变了。”苏州稻香村总裁周广军拿起一块薄薄的芝麻“瓦片”,一定要记着品尝,“真的不甜,也不油腻,就是单纯的麦香和芝麻香。”

“瓦片”现在是畅销爆款,如果在70年前,这样的点心多半卖不出去。

苏州稻香村始建于1773年,以传统工艺、选材原料制作的点心闻名。周广军记得自己看过一篇《中华人民共和国成立初期的报道,说稻香村的产品好,是因为“高糖、高油、大荤”。

“这一方面说明稻香村用料足,但另一方面也说明当时的消费者普遍还是缺油少。”周广军说,实际上,“高糖、高油、大荤”并不光是为了适应当时人们的口味,也是受技术限制,“因为点心要起酥和延长保质期,不得不大量使用油、白糖”。

随着经济社会的发展,人们对饮食的追求已从吃饱变为吃好,消费者对低油、低糖的食物更趋青睐。《“健康中国2030”规划纲要》提出,引导居民形成科学的膳食习惯,重点解决微量营养素缺乏、部分人群油脂等高能食物摄入过多等问题。

“改革开放以后,我们一直在积极适应市场需求的变化,降油、降糖、减脂。”周广

军介绍,改变不光是原料配比的增减,少放一点糖,少放一点油就行,还要保证口感、保证有效期,生产工艺也需要调整。为此,稻香村进行了多项自主研发。

“比如经典产品麻饼,最早的时候用的是猪油,后来我们从西式烘焙中学习经验,用了黄油、植物油等,加上新的技术,做出了保质期、口感都不输传统产品的麻饼。”作为百年老店,稻香村对原料一直有自己的坚持,新技术又赋予了稻香村新手艺。

“比如我们的玫瑰饼,只选择云南和山东陶陶的,当地每年根据不同的花型、天气确定采摘时间,从而保证最佳的色香味。”周广军说,“玫瑰花花期短,过去只能在花期时使用,其余时候只能做成玫瑰花酱,放着供整年使用,而现在用冻干技术就可以把玫瑰花的色香味保存得很好”。

技术进步不仅改变了生产工艺,也改变了销售模式。“过去都是在店里卖,散装的点心比较多,现在在电商平台销售量非常大,多了很多预包装食品。”周广军说:“无论是散装还是预包装,都有能量、蛋白质含量、脂肪含量等说明,还会专门标出是否含反式脂肪酸,以便消费者挑选。”

苏州稻香村的月饼已经多年在天猫、京东销量中排名第一,并销往30多个国家和地区。“这些年我们发现,消费者更注重品牌 and 便利性,在互联网上,企业也要维护自己的百年老店形象。”周广军希望,能把健康食品的形象传递给国内外的消费者,陪伴稻香村再走过下一个百年。



广誉远:

“老字号”焕发新活力

本报记者 曾诗阳

北京前门大街上,聚集着许多中华老字号的展示店,已有近500年历史的中药企业广誉远便是其中之一。

广誉远店铺门口摆放着一个“恐龙蛋”,这是炮制姜炭的器具。广誉远的姜炭以繁复的炮制工艺著称,首先选取四川均匀干姜,将其放入特制砂锅封盖煎煮,并在锅外均匀抹上一层泥以隔绝空气,裹上泥的砂锅就像一个密不透风的“恐龙蛋”,再将“恐龙蛋”烤制一昼夜,才得姜炭。

姜炭的奥妙远不只看到的这般简单。广誉远董事长张斌告诉记者,砂锅上涂抹的泥是用地下三尺深的泥土混合定草药制成,昼夜更替的烤制需要有着多年制药经验、能精准把握火候的药师来完成,火候大则功效难求,火候不及则口味反失,无法起到应有作用。

如今对中药炮制工艺十分熟练的张斌在刚接手广誉远时,曾觉得一切“都,土得掉渣”,“已经进入21世纪了,怎么还用那么老的器具和手艺。”张斌说,“后来才明白,老字号就贵在‘老’,贵在对其核心价值、传统工

艺、工匠精神的代代坚守”。

张斌认为,广誉远有两大核心竞争力:第一是在制药过程中秉承“修合虽无人见,存心自有天知”的古训,坚持选用最地道药材,采用古法炮制的工艺,绝不偷工减料。第二是遵循“非义不为、一介不取;合情之道,九百何辞”的经营理念。张斌说:“做生意要以诚实守信为原则,这一点在我们医药行业尤为重要,药品是治病救人的,来不得半点敷衍。”

怎样才能传承中创新,利用现代技术提升市场占有率,让老字号在新时代焕发活力?经过思考,张斌决定开启广誉远的全产业链建设:在上游加强珍贵原材料和紧缺药材基地建设,在中游加强中医药产业园的建设,在下游提升医院和连锁门店的市面覆盖。

这是一条漫长的投入之路。但张斌说,广誉远作为国药老字号,有责任肩负起弘扬中药文化、发展中药产业的使命。国家也为中医药产业的发展提供了各方面的支持。”

现在,中医药行业迎来了新的机遇和广阔的发展空间,行业变革和创新升级成为新常态。

在政策支持与市场需求的大背景下,广誉远坚持“产学研”三位一体的管理策略,围绕产品的工艺改进、药理药效及质量标准提升等,积极推进与科研院所的合作,将现代临床研究方法引入老字号发展当中,促进研发、生产与市场发展紧密结合,进一步提升广誉远产品的临床价值和空间。2018年,广誉远营业收入达到1.6亿元,实现连续增长。

广誉远的发展折射了我国中医药产业发展壮大的轨迹。国家中医药管理局发布的数据显示,我国中药材工业总产值达7866亿元,占医药产业总量的28.55%,逐渐成为国民经济与社会发展中具有独特优势和广阔市场前景的战略产业。目前,我国中药产业已基本形成以科技创新为动力、中药农业为基础、中药工业为主体、中药装备工业为支撑、中药商业为枢纽的新型产业体系。

“未来的路还很长,怎么去适应现代化大生产的市场要求,如何加强老字号品牌意识?这些都是需要一个突破的难题。我对广誉远充满信心,对我国中医药产业发展更有信心。”张斌说。

昊空体育教育集团创始人、董事长,衢州市健美健身协会主席陈昊:

带大家加入体育运动行列

本报记者 韩秉志

小时候我很瘦小,希望通过运动来改变自己。没想到,经过不断练习,我竟然创下了所就读中学的跨栏纪录。大学期间,我坚持锻炼,并代表学校参加浙江省大学生运动会,获得“跨栏冠军”。通过不断的努力,我成为400米国家二级运动员。

相比于成绩,我享受运动本身带来的乐趣。体育不仅仅是为竞技而存在的,其中更有对团队的理解,对生活的诠释。身体是革命的本钱,只有提高身体素质,才能在工作上不断追求进步。

通过运动,我结识了很多有共同爱好的伙伴,经常在一起锻炼、运动,正是体育“健康向上”的精神,塑造了我不畏难、执着向上的品格,对工作始终充满激情。强健的体魄和精益求精的态度,让我成功赚取了人生的第一桶金。我的第一家健身房开在2011年。这些年来,我始终秉承着“一群人、一件事、一辈子”的创业理念,克服种种艰辛,迎难而上,不断创新。近几年来,随着全民健身的不断推动,健身房店面不断扩大,2015年,前非特健康产业集团成立;2016年3月,昊空国际投资控股集团在香港注册成立;2017年3月,我的一个改变健身模式的设想——昊空国际运动城正式营业,这是浙江省衢州市第一家

集健身、游泳、各类球馆、少儿体艺教育为一体的大型单体体育综合体。2018年初建成的衢江东方运动城更是融入了浙西第一片“真冰场”,填补了衢州体育冰雪项目的空白。2018年8月开业的衢州市全民健身中心在政府的引导下还建起了各类配套餐饮、住宿娱乐等设施,是真正意义上的“运动小镇”。

健身是一项强身健体、凝聚人心的事业,也是集团文化的重要组成部分。在集团内广泛开展体育运动,不仅可以提升员工的兴趣爱好,还能促进员工之间的沟通与了解,有利于增强团结,从而更有效地开展工作。在我的带领下,集团员工体育活动也得到蓬勃发展,一系列有益身心健康的文体活动的组织开展,丰富了员工的业余文化生活,也增强了企业的凝聚力。

我最大的愿望是实现“全民健身,全民体育”,让广大群众加入到体育运动的行列中来。为实现这一愿望,我先后担任浙江省衢州市健美健身协会会长、衢州市游泳协会副会长,在衢州开设各类体育产品旗舰店、健身中心、运动城,方便居民健身。

我曾说,只要自己还能动,就不会放弃运动。因为这种体育情结已深深扎根在我心里。我希望未来能有更多人对、对生活充满激情的人加入到健身行业,为全民健身、为我国体育产业的发展做出自己的贡献。

无锡海斯凯尔医学技术有限公司联合创始人邵金华:

让国产医疗器械走向世界

本报记者 吴佳佳

2010年,我在清华大学读生物医学工程专业博士,从一篇学术文章“瞬时弹性成像”的理论获得灵感,便与舍友段后利和孙锦一道,以“研发具有完全自主知识产权的肝脏检测设备”为目标开始创业,成立了无锡海斯凯尔医学技术有限公司。

我们的核心技术是“无创肝纤维化检测”技术,这项技术突破了国内相关技术空白,极大地改变了国内临床医学的现状,打破了国外企业在全球市场的垄断。

在资金和技术方面,我们得到了清华科技园的支持。在那里不仅能够找到政府资源、金融支持,更能学到急需的企业管理经验,以及有效的市场推广技能。对于我们工科背景的人来说,清华科技园可以完美弥补我们在企业管理、营销、宣传等方面的短板。

在设备走向市场的过程中,我们还得到了专家和政府部门等方面的支持。在各方大力支持下,海斯凯尔已经在肝纤维化无创诊断这一领域成为国内的领军企业。2017年复旦大学应用管理研究所发布的中国医院排行榜中,前100家医院中有近70%的医院在使用海斯凯尔的产品。公司拥有自主专利,基于瞬时弹性成像技术(TE)的肝脏弹性测定方法已被全球多个国家和地区列入肝病防

治指南。

我想说,我们赶上了好时代!近年来,国内创业环境越来越好。如果说2008年时创业还是一个小众群体的选择,现在,创业已经成为社会主流选择之一。一方面,创业教育、创业知识越来越普及,大众和社会对创新创业更加支持;另一方面,各种孵化器、投资机构也越来越多,创业人员可以更加容易地在早期获得包括资金在内的各种支持。

具体到医疗器械行业,从政策上来看,我国对高端医疗器械的创新研发给予了大力支持,并鼓励医疗机构使用拥有自主知识产权的国产设备,这给我们这些创新医疗器械企业以很大的市场空间。同时,5G、人工智能等技术在医疗领域的广泛应用,也使得医疗领域的创业机会更多。

企业的命运和国家的发展是息息相关的,现在国家强盛,我们创业也更有信心。下一步,我们希望能够让临床新技术在中国基层医疗机构中广泛使用,同时,加大“一带一路”沿线国家、欧美发达国家等国际市场的开拓。目前,海斯凯尔已经在美国、印度、巴西等多个国家获得市场准入,这表明海斯凯尔的技术获得了国际认可。我们希望能够代表中国高端医疗器械技术和产品服务全球患者。



九芝堂股份有限公司董事长李振国:

不断创新服务人民健康

本报记者 曾诗阳

从研发用于治疗心脑血管疾病的疏血通注射液,到创办友博药业,再到收购九芝堂,我和我的团队始终坚持创新为先,将创新精神融入企业战略布局和发展之中。

1984年,我来到广东深圳创业。在那个年代,想要研制一款像疏血通这样的动物类中药复方注射剂是非常困难的,不仅制药设备短缺、资金紧张,更重要的是制药工艺难以突破。在没有任何成功经验可以借鉴的情况下,我们只能不断探索、尝试失败、从头再来。

1990年,我带着疏血通的半成品回到老家黑龙江省牡丹江市,想要解决药液浑浊问题,这也一直来在工艺上没能突破的难点。我连续熬了两天三夜却没有新的发现,便随手将产品放在暖气片边上休息去了。早上醒来,我惊喜地发现,靠近暖气片的产品透明度很好,而远离暖气片的产品杂质沉淀则较多。这个小意外让我十分激动,紧接着连续做了几个实验,终于解决了药液浑浊问题。

1995年,以疏血通合作技术为依托,我们与乡镇企业华兴集团合作,联手创办了友博制药厂。我深知,单靠一个产品无法支撑企业长远发展,创新才刚刚开始。为了丰富产品结构,我们先后收购了红星制药厂、黑龙江迪龙制药等企业;为了做好原料长期战略储备,我们成立了微山

友博生物科技有限公司,拥有了集“原料药养殖、原料采购”为一体的原料基地;为了借助资本力量进一步推动企业创新发展,2015年通过九芝堂借壳上市。

谁都知道,在制药行业,一支药两条命:一条是患者的,另一条是企业的。对我们而言,精益求精、不断提高药品质量也是一种创新。20多年来,我们先后5次提升产品质量控制标准,持续开展产品技术攻关,通过建立水蛭养殖示范基地,从源头控制产品质量;通过引入指纹图谱、高分子量物质检查及过敏反应试验等检测项目确保产品质量的均一性、稳定性。同时,与国内外知名专家和科研院所合作,开展疏血通注射液的深入研究,为产品科技含量的不断提升奠定基础。

2012年至2015年,我们完成了国家“‘十一·五’重大新药创制”科技重大专项课题——中药上市后评价关键技术研究;今年4月,参与国家“‘十二·五’重大新药创制”科技重大专项课题——疏血通注射液循证医学临床研究报告。

“健康中国2030”规划纲要已经把健康提升到了国家战略高度,并提出了“2030年人均预期寿命达到79.0岁”的目标。这是人民的福祉,也是我们医药行业的机遇和责任。为此,我们将不断加快在糖尿病抗糖、干细胞等领域的布局,希望为人类提供更大价值的健康产品和服务,这也是我们创新的动力所在。

智飞生物制品股份有限公司董事长蒋仁生:

专注中国疫苗事业

本报记者 曾诗阳

46年前,我走出生活了几十年的小村庄,考入广西桂林的一家医学院,从那时起,我的人生就和疫苗紧紧连在了一起。46年里,我见证了我国疫苗产业的快速发展,我国已成为世界上为数不多的能够依据自身能力解决全部计划免疫疫苗的国家之一。

大学毕业后,我在地方疾控中心工作了20多年。上世纪90年代末,我开始了创业生涯。多年在疾控战线积累的工作经验和对民用疫苗需求的深入了解,给了我莫大的勇气,也成为我创业路上最雄厚的“资本”。

2002年,智飞生物正式成立,创业初期,最大的困难是缺乏资金。在自主研发阶段,公司上下在日常运营维护方面,恨不得将一分钱掰成两半花,以确保有更充足的资金投入研发和生产当中。有一次,公司需要购买一款带有冷冻功能的离心机,价格高达80万元。为了引进这款设备,我四处借钱,甚至将自己的房子也卖掉了。

一个困难不断出现,又被不断克服。在各项政策的支持下,在代理和研发双轮驱动发展模式的助推下,经过几年努力,2008年,我们自主研发的产品终于上市,公司逐渐在疫苗行业站稳了脚跟。整合公司资源顺利推出,加快国际合作步伐,优化疫苗使用等一系列举措的推出,确保了公司的稳步发展。截至今年上半年,公司员工规模超过2800人,实现营业收入50多亿元,纳税7.6亿元。

我深知,经济效益绝不是疫苗企业的首要目标,一个有社会责任的企业才更有生存价值。疫苗是关系国民健康的良心事业,疫苗企业必须以推动社会公共卫生事业发展、为国民带来健康福音为己任。在公司创立伊始,我们就将“社会效益第一、企业效益第二”作为发展宗旨,并始终践行如初,一刻也不敢忘记。

2005年,我国多地暴发C群流感疫情,当时智飞生物拥有A+C脑膜炎疫苗独家代理权,如果我们得将疫苗涨价10元卖出,至少能多赚2亿元。但我们拒绝了手持现金上门加价求购疫苗的一家公司,坚持将疫苗以原价卖给了各地疾病预防控制中心。

从最初的一家疫苗经销商,到如今发展成为集人用疫苗研发、生产、销售、配送和进出口为一体的生物医药高科技企业,智飞成长的背后是国家对人民健康的重视、对疫苗产业的支持。我亲眼看到政府提供的免费疫苗让许多一度辟除城乡的流行病得到控制甚至被完全消灭;我亲身体会,《“健康中国2030”规划纲要》《医药工业发展规范指南》等宏观政策在疫苗行业发展创新、审批评审等方面给予的大力支持;今年出台的《中华人民共和国疫苗管理法》,对疫苗实行最严格的管理制度,为疫苗产业发展和结构优化、提升疫苗生产工艺和质量水平、促进疫苗企业健康可持续发展提供了保障。



图① 位于北京前门大街上的中华老字号中药企业广誉远。

本报记者 曾诗阳摄

图② 苏州稻香村特“生产车间”。

本报记者 余颖摄

图③ 无锡海斯凯尔医学技术有限公司联合创始人邵金华。

图④ 九芝堂股份有限公司董事长李振国。

图⑤ 智飞生物制品股份有限公司董事长蒋仁生。

图⑥ 昊空体育教育集团创始人、董事长,衢州市健美健身协会主席陈昊。