

“精准医疗”成风口 千亿市场待掘金

■ 本报记者 石岩

十年之前,中国社科院院士、中日友好医院院长王辰曾预测:个体化医学研究将会改写传统的医疗模式。十年之后,精准医疗正“如日中天”。

如今,精准医疗在国外大行其道、大范围进入实践,在此背景下国内外的医药巨头纷纷抢滩精准医疗市场,医药健康产业市场风起云涌。主要表现是受精准医疗的带动,精准医疗的大数据产业、个人基因测序的普及化等,带来全球健康产业的大变革。数千亿的市场“蓝海”逐步开启。

看病“精准”起来了

到医院看病,医生会根据病情和经验给患者开药。大多数状况,病状相似,治疗也相同。但为什么“同病同药”的情况下,有的人就起到了作用,而有的人就是没起到作用?

“这是因为每个人的基因差异,导致药物对人的作用有所不同。纵使同种病的患者都用同一种药,但因为患者个体之间差异,使同一种药对每个人的作用也不尽相同。”中日友好医院精准医学中心教授王鹤尧在《中国企业报》记者采访伊始,就道出基因检测的作用。

“精准医学就是结合每个人的个体特征,提供个性化的预防和治疗方案,实现同病异治。”王鹤尧说,一切个性化预防和治疗的的前提是能够准确判断个体基因信息,基因检测是精准医疗的基础。

据了解,临床上大多数药物的治疗有效率为20%—80%,部分患者在药物治疗后无效,导致病情延误,部分患者甚至会出现严重的药物毒副作用。王鹤尧告诉记者,在人群中有一部分人由于基因突变,会对某种药物出现不良反应,基因检测就能找到这部分人,为其规避风险。

正因为如此,近一二十年内,以美国为代表的技术领先国家开始着手建设“精准医疗计划”。

美国看似突然爆发的“变革”,其实已是经过了长期的积累和酝酿。可以说,从“人类基因组计划”到“肿瘤基因组计划”等多个大型基因组研究计划,再到“精准医疗计划”,美国在按照既定的目标一步一步向精准医疗迈进。

“近年来,美国批复了两个多亿美元的专项资金来布局市场,但在这之前,他们已经有了几千亿资金的基础。”王鹤尧介绍,在2006年,美国的一家权威机构就做过统计,基于这一年对基因技术的成果转化,当时已经有69个药品的说明书发生变更,并标明用此种药品要检测某个基因才能使其更加安全、有效,以达到节约的目的。“可见其技术转化成果喜人,业务开展之早。”

精准医疗中国早有研究

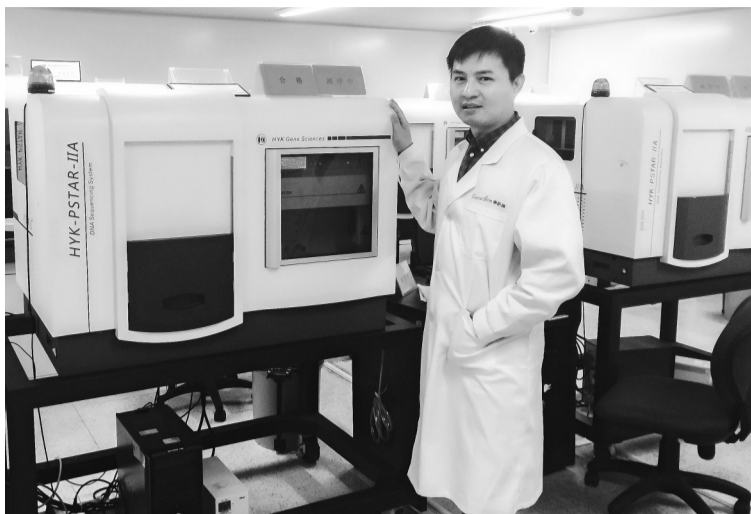
虽然精准医疗是去年才成为覆盖全球的主题,但我国对这个领域的关注始于上世纪70年代后期。

“国内推动的精准医学,被不少人认为是跟风美国‘精准医疗计划’。但其实早在上世纪70年代后期就已经有了个性化医疗的概念,这并非美国首创。”王鹤尧说,目前我国将精准医疗用于癌症治疗的例子已不鲜见,这就是活生生的例子。

其实,精准医疗的理论其实并不新鲜。中医就有辨证施药,因人、因地、因时而异灵活开方的传统。但近年来,人类基因组测序技术的革新、生物医学分析技术的进步和大数据分析工具的出现,构成了精准医疗的现代技术基础,这让精准医疗概念的推出正当其时。

“电子技术、基因技术、信息技术给我们研究提供更多的手段,让我们从基因组学的角度去阐述现在复杂的疾病,从而提供精准的判断和诊疗。”王鹤尧表示,精准医疗将从根本上改变目前的就医模式。

据了解,精准医疗的最终目标是以最小化的医源性损害、最低化的医疗资源耗费来获得最大化的治病效益,前景非常大。在美国就有数据表明,用1000美元用来基因检测,可节省上万美元的治疗费用。



先进设备助推“精准医疗”市场大开发

在2004年前后,中科院院士王辰就说过:“我们要涉足个体化医学研究,这个领域十年后一定是个热点。”果不其然,现在精准医学“如日中天”。

“也正是从那时开始,我们就一直做相关的科研工作。”王鹤尧介绍,他们正积极建设精准医疗的网络体系。“我们已联合中国健康促进会无偿资助了160多家医院,建立基因检测实验室。网络的建立就是为了把最新精准医疗知识转化成普及患者的成果。”

有业内人士也称,从技术准备角度来看,“千元基因组”已经实现,为精准医学、改变医疗模式提供了技术保障。

巨大市场待挖

精准医疗行业在美国已经发展成盈利性产业。预计到2019年,全球仅伴随诊断市场规模就将达到56亿美元,年复合增长率为18.1%。

也有数据表示,目前全球精准医疗市场规模已经突破600亿美元。今后5年,全球精准医疗市场规模还将以每年15%的速率增长,国内增速超过20%。

在我国,国家层面也非常鼓励精准医学的普及和发展。

2015年科技部召开“国家精准医疗战略专家会议”,组建19人专家委员会,并计划在2030年前,在这一领域投入600亿元。

随着精准医疗“十三五”规划的出台,目前有为数不少的单位都在申报相关课题。

“依我看在这期间中国的精准医学最起码有五大任务,最主要的是做基础性的研究,在全世界范围内建立精准医学网络就是其中之一。”王鹤尧说,政府的用意很明显,就是在政策方面要求其有承接和输出的窗口——医院要干这件事,得惠及大众。

有业内人士也表示,精准医疗是个系统工程,大数据是基础,基因测序是工具,只有软硬件有机结合才能实现对技术上的精准医疗。

目前,精准医疗更多地集中在人类对恶性肿瘤的早期诊断和治疗上。传统的药物治疗,由于没有考虑到个体基因的差异性,在用药效果上会产生很大的差异。基因检测可以帮助医生基于基因分析,选择潜在的靶向治疗药物。

当前精准医学正逐渐从宏观层面对“症”用药向更微观的对基因用药转变,这无疑又迎来一片数以百亿计的“蓝海”。

防治“恶视力” 企业实施公益性干预

■ 本报记者 石岩

去年全国爱眼日期间,中国做过一项权威调查。数据显示,包括5岁及以上的人群,我国近视患者人数约有4.5亿,其中高度近视患者已达3000万。而且随着时间的增加,发展比例还有增加趋势。

北京大学中国健康发展研究中心主任李玲教授曾主持研究《国民健康视觉报告》调查工作,其指出中国青少年近视发病率已高居世界第一位,预计到2020年中国的近视患病人口将接近7.04亿至7.11亿。

如今,近视堪称危害青少年健康的第一危险因素。导致在一些如航空航天、精密制造、军事等对视力要求相对较高的领域,人才面临着巨大缺口。这一现象已引起政府部门的高度重视,社会各界普遍关注。

专家支招、企业关注。一场对抗“恶视力”的大战已经打响。

公益干预“因地制宜”

根据李玲教授的调查,我国青少年视力恶化状况以及眼疾患者存在明显的地域差异、城乡差异。

升学压力更大的地区,学生视力恶化严重。另一方面,在经济欠发达地区,一些眼疾患者特别是儿童得不到及时救助导致失明的案例屡有发生。

在现有公共卫生政策变化不大的前提下,“阻击”眼疾就要求社会力量进行公益性救助。其实,早在几年前,一些企业就针对此进行干预救治布局。

2012年,由天狮集团携手中国扶贫基金会共同主办的“天狮大手牵小手助明计划雅安项目”会上,集团当场捐赠200万元现金,就是希望帮助众多贫困眼疾儿童摆脱眼疾重获光明。这一项目已经惠及芦山、天全、雨城、荣经等地区。

据了解,“天狮大手牵小手助明计划”是一项集设备援助、专业培训、病童筛查、眼疾救助、护眼宣传为一体的公益项目。

同年5月,“大小牵小手助明计划”在河北省围场县天狮康复中心揭牌成立。此项专项救助活动主题是,对全县3至7岁儿童进行视力筛查,将确诊的部分弱视儿童转至相关医院佩戴矫正眼镜。

河北省围场县经济欠发达,很多眼疾儿童得不到及时地矫正,造成了终生的视力障碍。对此,天狮集团副总裁曾表示,启动“大手牵小手助明计划”专项救助活动,可以让当地部分患有眼疾且家庭贫困的孩子重获新生活。这也与天狮集团“感受爱、创造爱、传播爱”的公益之心一脉相承。17年来,天狮集团在全球范围内向公益慈善事业已累计投入超过15亿元人民币,这足以说明一切。

先进企业先行

配眼镜,要根据近视程度的高低来决定眼镜度数的高低。而企业公益性干预近视,也得讲究“高低配”,不是一味地捐赠,而要以先进理念从根本上解决这一问题。

在中国永康视光产业集团举办的一次捐赠会上,6年级学生黄智博现身说法:“这个眼镜我才戴4个月,左眼325度变成150度,右眼300度变成225度。”

既是近视镜,还是智能降度镜。中国永康视光产业集团通过无偿捐赠形式,走出了一条公益新路。

据了解,智能降度镜做法,是在从事几十年科研工作的刘永宏教授攻关下,历经5年研发、试验,使其在治疗青少年近视方面取得了非常好的效果。据公司介绍,公司通过复查全国5万名佩戴产品的孩子,近视度数平均下降50度以上。

目前,公司已经形成了以智能降度镜、家庭版视力提升机为主的青少年近视自然综合疗法。为了让更多的近视孩子都能用上降度镜,永康开创实行了国内近视矫正免费捐赠。目前,在北京、上海、广东等地捐赠人数达2万多人。

到目前为止,永康已向全国近视青少年无偿捐赠价值3亿多元的永康智能降度镜及相关产品,帮助10万余名孩子解除了近视困扰。

全国青少年视力保护工程工作委员会秘书长鲁贵民曾深有体会地说:“永康正用降度之舟托起光明之帆。特别是每年都能拿出数千万元来做慈善,为全国2亿多青少年提供有效的近视防控,做出了相当大的贡献。”

记者观察

唯有制度性安排才能推动“精准医疗”大发展

■ 石岩

中国的医疗系统,为精准医疗的到来做好准备了吗?

在对精准医疗进行话题采访时,记者了解到一个事实,在2013年前后部分医院的相关负责人在接受精准医学的普及时,得到的答复大多是“我们不需要”。由此可见,我们的精准医学无论是引入还是推广,群众基础之薄弱、市场意识之淡漠、技术准备之不足都是远远高出人们的预计,在这一背景下推广和实践精准医疗,其过程之复杂和形势之严峻可以想象。

首先是对这个领域的认知问题。依医学界的常识,任何技术只有研究好之后才能实践应用,医学的这一属性注定了精准医疗在推广中与人们的意识有“天然”矛盾。

一般认为,一项新医疗技术的成熟,有可能等上十多年的逐步实践,可中国的病人是十年后医治还是现在医治?对于医生来说,医好眼前的病人是最现实的、最紧迫的,这是医护工作者的责任。常识告诉他们,未经“十年研磨”的医学技术,是不能用来医治现存的患者,否则超越了历史的经验范围,也没有足够的技术支持。以王鹤尧的话说,“这

是一道难以跨越的坎。”

另外,中国目前的医保体系还没有涉及这一领域。有专家就分析指出,个别人因为不懂技术与治疗效果的因果关系,还以为基因检测是一种浪费钱的行为。这在客观上阻碍了技术的推广和应用。

国外一组数据可以说明,当患者用1000美金基因测序之后,可以节省上万的后期医治费用。而中国的医保体系还不愿意为此埋单,有一些医生用此手段加以诊断、治疗,而现行的医保体系,将之列为了“额外”费用,这成为精准医学发展最大的政策障碍。

相比之下,美国现在已成立了专

门的医疗集团,专门来推广这个制度。他们整合了200多个医学研究中心、医院、诊所、保险公司,使用基因测序和分析工具,为医生提供开具化疗处方的依据,以此支撑精准医疗落地。

通过中外对比,我们不难看出,对待同一技术革新的中外差异。为此也有业内专家指出,中国下一步需要解决的问题很多,除了包括医疗信息记录的互动、电子病历系统的共享、精准医学IT系统的升级等技术性动作,更重要的是需要医政单位、医疗行业、医保系统等相互配合,从政策上作出体制性安排。

资讯

“孕妇手环”发布 伊利母婴服务升级

伊利携手全国心系系列活动组委会,日前在北京共同举办“心系新生命——孕妇关爱公益工程启动会暨伊利集团母婴生态圈战略升级发布会”。作为该工程特色环节的“孕妇手环”在会上精彩亮相,一批准妈妈成为手环佩戴者。

据介绍,佩戴手环还可以成为怀孕初期的识别标识,随着孕妇手环的普及,还将发布植入芯片,即可以检测孕妇身体健康指数的升级版智能手环。同时,专为孕妇搭建的线上空中课堂同步“开课”,为孕妇及母婴群体提供了更为便利的人性化服务和数字化平台。作为此次公益活动为准妈妈准备的另一项福利,伊利集团展示了“母婴生态圈战略升级下的母婴体验店新模式”,这一模式集专业指导、O2O医疗、一站式购物、线上线下实时交流等多方面服务于一体。随着二孩政策的全面实施,伊利母婴生态圈战略又迎来新一轮升级,大范围布局的母婴体验店将为用户提供更人性化的母婴服务体系。

据了解,多年来伊利热心公益,多次为进城务工人员子女、多胞胎家庭、贫困妈妈提供支援,坚持在母婴服务领域为公众提供全方位帮助和服务。

(陈雯 邵琳)

“龙裔生命液”荣获2015米兰世博会创新金奖

为引导更多更好的企业“走出去”,中国中小企业协会“一带一路”工作委员会日前根据客观、公正、公平原则,评选出“2015米兰世博会创新金奖”的企业产品。由北京龙裔生物科技有限公司生产的“龙裔生命液”入选榜单。

“龙裔生命液”以独特命名和天然植物原材料,吸引了众多海内外参会者的目光。记者从金奖组委会获悉,“龙裔生命液”之所以能够获得创新金奖,是因为公司一直定位为健康生产商和关爱健康的服务商。

据悉,龙裔生物科技有限公司是致力于人类健康事业和生命科学研究的民族企业,其依托中国医学科学院药用植物研究所,运用系统生物学、细胞营养平衡学、免疫平衡学、中医配伍等理论基础,研发出世界领先的植物SOD复合酶提取、储存、激活等核心技术,是国内专业研究和生产植物SOD复合酶、酵素等新兴企业之一。在国外SOD被作为生物药品广泛应用于临床和科研上,具有极强的抗衰老、抗肿瘤、调节体内内分泌系统的作用。因此,“龙裔生命液”的SOD制剂,将取自纯天然原生态的原材料缸藏、洞藏3—7年以上,没有添加任何防腐剂,富含天然抗氧化剂、抗氧化酶等。产品内含多种酶族群、维生素族群、氨基酸族群、微量元素及蛋白质,经国家体育总局检测可供运动员食用。为确保产品质量始终如一,该公司还在中国医学科学院医学信息研究所,每两年做一次“查新报告”。(刘月)

奥吉娜组织论坛探讨仿制药一致性评价问题

日前,一场主题为“忧国所忧BE试验更精准·急民所急儿童用药正审批”的高峰论坛在北京开幕。此次论坛由沈阳奥吉娜药业主办,围绕“中国仿制药通过一致性评价的难点何在”、“仿制药等效性试验究竟要跟谁等效”等问题,展开专家研讨。

会上,中国医药质量管理协会副会长、仿制药分会主任委员孙新生和北京药检所所长助理周立春,就“仿制药”分别作了主旨报告。奥吉娜集团董事长魏国平博士就仿制药一致性评价的难点、未来国内药企发展等问题做了主题演讲。

中国中医药大健康产业高层论坛举行

以“健康造福人民,网络互联民生”为主题,中国中医药大健康产业高层论坛暨山西亨泰尔互联网科技公司大健康产业基地成立仪式,日前在北京举行。

目前,中医药行业普遍存在流动资金短缺、核心技术不过关、打造品牌难、销售渠道少等问题。作为业内“先行先试”者的亨泰尔,分别通过互联网融资、组织专家研讨、大数据分析、互联网商城等手段,帮助相关企业成功解决了资金瓶颈、技术难点、品牌推广、销售渠道等难题,取得了良好的效果。