

“加州死胡同”如何变身生物产业集群

文 陈玮 曹颖

大健康产业作为具有巨大市场潜力的新兴产业，涵盖领域广泛，包括医药工业、医药商业、医疗服务、保健品、健康保健服务等。今后一段时期内，随着居民收入水平不断提高，消费结构升级加快，健康意识普及和人口结构变化等将促进健康服务需求的持续增长，大健康产业面临广阔前景。

政策利好、 改革深化促进市场开放

随着健康中国建设纳入国家整体发展战略，大健康产业发展迎来良好政策环境。健康中国战略一经提出，很快得到全国各省市的响应，部分省市已经提出相应的健康产业发展规划，如贵州、浙江、河北、安徽等。海南早于2013年设立了博鳌乐城国际医疗旅游先行区，广东省于2015年9月成立了广东省现代健康产业研究院。对于相对富裕的地区而言，推动健康产业发展也许只是顺势而为，但对于原先发展相对落后、正急于从制造业转型的一

些地区而言，发展大健康产业无疑具有更重大的战略意义。

以安徽省为例，凤阳小岗是改革开放的发源地之一，不缺改革基因，但改革开放以来，在江浙沪等区位条件更佳的相邻省市经济迅猛发展的同时，安徽省的经济似乎鲜有靓丽表现。如今，长江经济带等新政策为安徽经济发展带来重大机遇，尤其是在领跑大健康产业上。安徽拥有丰厚的文化旅游资源和悠久的中草药发展历史，并且科研实力雄厚，省会合肥是中国四大科教城市之一，拥有三所国家级实验室和五座重大科学装置，是仅次于北京的国家重大科学工程布局重点城市。在有利的政策背景下，安徽省成立中安健康养老服务产业投资基金，首期于2015年底设立，完成募集资金15亿元。

地区经济结构的转型绝非一蹴而就。虽然健康产业是朝阳产业，但目前仍存在一些制约着健康产业发展的因素：法律法规不健全，监管主体不到位，科学健康理念仍有待普及和强化，医疗技术基础薄弱，产业创新和

个性化服务不足。不同地区的资源优势各不相同，在发展大健康产业上，有必要结合本地区优势，借鉴成熟案例，制定符合区域特色的大健康产业发展路线图。

美国案例——加州圣地亚哥成功 打造生物科技产业集群

据百度百科，圣地亚哥市（San Diego）是美国加州第二大城市，也是美国第八大城市，位于该州南端圣迭戈湾畔，南距墨西哥边境20公里，市区面积829平方公里，人口137万多，有很多墨西哥和西班牙人后裔。从地理上看，圣地亚哥是一个科技和创新资源匮乏的偏远边境城市：南与墨西哥接壤，北有军事基地，西临太平洋，东为沙漠，被称为加州的“死胡同”。20世纪80年代前，当地区域经济增长主要依托政府的国防投入，随后，由于政府削减军费开支，这座长期缺乏科技创新基础的海军小镇陷入了经济停滞的局面。但90年代以来，该地区逐渐转型，打造出了全球最重要的生物科技产业集群。这一切是如何实

在大健康行业，艾意凯确定了不受市场和资本驱动的三大因素和十大主题



现的呢？

因为地处偏远，起初圣地亚哥很难吸引到风险资本和大型医药企业，为了谋求发展，当地政府、企业和科研院所展开紧密合作。1996年，提高学术和产业间互动的产业-大学合作研究项目（IUCRP）开始开展。研究拨款成了促进科技成果商业化的种子基金，也让企业家能够分享科研院所的经验、设备和专业知识。

为消除产业发展遇到的障碍和威胁，市政府采取了多个机制与产业沟通，例如政府指派一位官员作为生物技术特派员协调公共及私人之间的关系。1992年市政府采取行动缩短建设的审批时间并且允许生物技术公司在特定情况下在科研区建立生产设备。1993年市政府开办一站式服务中心，14个常规审批机构在此驻扎，节省了审批时间。此外，加州大学圣地亚哥分校与周边企业在1985年成立的非营利性组织CONNECT在推动社区创新文化和互动上也发挥了重要作用，其发起设立的最具创新奖已经成为当地商业群体了解创新科技和创新企业的

风向标。

圣地亚哥市政府及当地组织在培养和吸引人才上也是不遗余力。例如，2005年成立的BIOCOM生命科学夏令营，给大中学生和老师提供奖学金，鼓励生命科学人才的培养和发展。积极开放的学术氛围，加上圣地亚哥市宜人的气候条件，吸引高科技人才不断涌入，促进了当地生物医药产业集群的最终形成和不断发展。

前景展望，机遇与挑战并存

《“健康中国2030”规划纲要》已经定下明确目标：到2020年，健康服务业总规模超过8万亿，到2030年达到16万亿。中国大健康产业面临蓬勃发展的契机，新兴机会将不断涌现，切入点众多，在人口结构、利好政策和技术革新等因素的驱动下，养老服务、儿童保健、健康旅游、精准医疗、移动医疗、中医药等领域均有望成为发展大健康产业的立足点。

如前所述，中国不同地区的资源优势各不相同，应当结合本地区优势和特色，有所侧重地发展大健康产业，

企业亦应利用各级政府推动大健康产业的大好时机，选择合适的切入点，建立或扩大大健康业务，借鉴国外成功案例，大健康产业和业务的发展路径可以由宏观和微观两个角度进行概括。

从俯瞰大健康行业的宏观视角：首先，由政府牵头，通过招商方式引进领军企业，通过展会峰会等模式聚集国际尖端企业、投资人，推动产业合作，形成一条完整的大健康产业；其次，鼓励行业协会等社会组织的参与，建立多层次基金，与国内国际大健康领域的顶级资本团队合作，扶持地区内的优势企业和创新企业，促进行业资源整合；最后，注重对人才和创新精神的培养，支持企业家在大健康领域创业，与科研机构的人才协同创新，并完善基础设施，为产业集群的建立和可持续发展打下坚实基础。

从聚焦企业大健康业务的微观视角来看：首先，企业应充分掌握各类大健康产业相关扶持政策的信息和情报，建立政策信息情报搜集和监测的方法和流程，最大化地帮助企业大健康业务发展；其次，企业应建立科学客观的评估行业和市场机会的方法和模型，并确认契合企业自身特点的大健康行业切入点；此外，企业应制定高瞻远瞩但亦有效实用的大健康行业进入和成长战略，评判各类进入和扩张方式，如内生、外生，投资、合作等风险、机遇以及适用性；最后，为了适应新设立的大健康业务，企业应确定内部能力提升路径和业务模式改进方法。^[1]

（作者陈玮系艾意凯咨询董事总经理，曹颖系艾意凯上海分公司项目经理）