

# 移动医疗市场： 50 亿规模下的信息安全隐患

■ 本报记者 张博

9月9日，新一代苹果手机——iPhone6 就将与消费者见面了，届时苹果公司的健康医疗战略也会随之浮出水面。不仅是苹果，其他的科技巨头如谷歌、英特尔及三星也通过研发可穿戴设备或个人健康应用，将触角伸向健康平台，意在向消费者推出“应用+设备”一体化的解决方案。

在以新一轮医改为核心的政策推动下，智慧医疗健康及移动医疗产业正迎来快速发展的重要时期。移动医疗打破了传统医疗服务的地域时空限制，为养老需求增加、医疗服务供需矛盾加剧提供了一条切实可行的解决之道。

## 科技巨头 扎堆移动健康领域

事实上，早在2014年6月份，苹果就发布了名为“HealthKit”的全新移动应用平台，除了收集苹果用户的健康数据，市场更嗅到了健康产业的商业意味。据外媒报道，苹果软件工程专业高级副总裁 Craig Federighi 指出，现有的健康应用仅提供孤立、片面的数据，苹果希望，HealthKit 能成为第三方医疗应用和硬件所收集信息的中枢。

谷歌也同跨国药企诺华一道，共同开发一款“智能”隐形眼镜，帮助糖尿病患者追踪血糖水平。该隐形眼镜的工作原理是分析佩戴者泪液中的葡萄糖含量，将数据传输至移动设备中。谷歌希望假以时日，该隐形眼镜所监测到的数据将更完善、更及时，那将有助于减少低血糖和高血糖的发病率。

公开数据显示，2013年以来，超过37亿美元的风投资金被投向了与移动大数据技术相关的现代医疗领域，仅2014年上半年，投入这一领域的风投资金就高达23亿美元。

据统计，这些投资中有相当高的比例进入了与移动健康相关的各领域，比如将智能手机变为一支血压计和用手机拍摄达到医疗品质的内耳照片等项目。这刺激了包括苹果、高通、微软等在内的科技巨头着



手开发移动健康产品或投资此类项目。

另外的资金主要进入了医疗大数据领域。据麦肯锡公司的估计，医疗大数据领域所蕴含的商机每年高达3000亿到4500亿美元以上，这主要包含数据采集类智能手机的研发应用和超强数据分析系统等领域。

据记者了解，在国内，九安医疗率先搭上苹果商船，其iHealth健康智能腕表可搭载苹果健康平台。九安医疗董事长刘毅在会上透露，一款名为“iHealth Align”的小型血糖仪下一步将在全球苹果店发售，该产品可与手机连接，目前已通过FDA认证。

## 国内智慧医疗投资火爆

不仅是在国外，国内的智慧医疗、移动医疗市场近年来也在不断升温。艾媒咨询发布的数据显示，2012年，中国可穿戴便携移动医疗设备市场规模为4.2亿元，预计到2017年，这一数字将逼近50亿元，增长近10倍。

中国拥有全球最大且发展最迅猛的手机用户人群，因此，移动医疗商业

模式也格外受到资本市场的青睐。据不完全统计，目前关于移动医疗的APP已达到千余个，主要是面对医院的B2B模式以及面对患者的B2C模式。面对专业人士的业务支持性应用如杏树林，满足寻医问诊需求的好大夫、春雨医生，健康监测管理的如九安医疗、东软熙康、三诺生物等。就在今年8月份，5U家庭医生、掌上春雨医生等向移动医疗解决方案，分别获得数千万元人民币的融资。

随着慢性疾病发病率上升和人口老龄化，实时监测健康的需要愈发高涨。可穿戴设备以及APP应用可以在医疗预算紧缺的时期，帮助医生更好地掌握早期病症信息，减少后期昂贵治疗和长期住院的必要。因此，业内认为移动医疗将会在慢性病管理、老龄化及空巢老人、医保支付压力三个方面打开突破口。

5月27日，支付宝钱包宣布推出“未来医院”计划，希望通过支付宝在账户体系中，打通挂号、候诊、医院导航、缴费、取报告以及医患互动的医疗服务的生态链条，最终实现利用基于大数据的健康管理平台帮助用户防病。

7月，百度也携dulife平台与北京市政府共同发布“北京健康云”平台，计划在2015年建成10个市民体验中心，并预计第一个体验中心将在今年8月底建设落成。

另一个案例是，今年5月，九安医疗旗下的iHealth全资子公司宣布与医疗公司CareInnovations合作。刘毅透露，iHealth负责收集美国65岁以上老人的健康数据之后会把相关数据提供给保险公司。

不过，值得注意的是，就在8月的第二周，国际健康保险巨头安泰(Aetna)宣布，将于2014年底关闭其消费者健康数据平台——CarePass移动端和网络端的服务。这也引发了业内对数字医疗圈的担忧。

“移动医疗的最大价值在于大数据和健康管理，但目前来看，由于不同品牌的智能硬件设备所采集的数据不统一、样本量不足，尚无法做到真正意义上的大数据分析，这都对产品的口碑推广和发展带来影响。”清科研究中心分析师徐志鹏向记者表示，未来，移动医疗还将面临行业监管空白、盈利方式单一等困难。

# 政策再度开闸社会资本领衔医院并购潮

■ 本报记者 张博

8月19日，李克强总理在国务院常务会议上再次抛出鼓励社会资本办医重磅利好政策，“降低准入门槛，将营利性医疗机构设置审批、养老机构设立许可等90项工商登记前置审批事项改为后置审批，实行先照后证，强化事中事后监管。”

事实上，随着县级公立医院改革深入推进，鼓励社会资本办医的详情政策陆续出台，东西部地区各方资本争相布局投资医院，“抢滩”医疗市场产业链最高点，成为当前社会资本兴办医疗机构的主要特点。尤其是2013年以来，药品企业、医疗器械、金融基金等多领域资本，纷纷加快新建、收购、托管医院步伐。

## 大型药企 鲸吞地县级公立医院

在投资医院的大军中，中国的各大药企凭借在医药产业链得天独厚的优势和雄厚的经济实力，不断为投资或并购医院开出大单。

2013年下半年，总部位于上海的复星医药，在两个月内先后收购广州南洋肿瘤医院和佛山禅城区中心医院两家大型医院，拉开了社会资本收购医院大潮的序幕。紧接着复星医药联手TPG参与中美互利私有化，将高端医院和和睦家纳入旗下，目前，复星手里已经握着佛山禅城医院、南洋肿瘤医院、安徽济民肿瘤医院、岳阳

广济医院、宿迁钟吾医院5家医院。

复星医药大手笔刚落幕，北大医疗便透出消息称，收购了贵阳两家公立医院；另一家上市药企康美药业则一口气打包收购吉林梅河口市妇幼保健院、友谊医院、中医院三家县级公立医院。

而医药大鳄华润医疗也不甘寂寞，依靠集团的资本优势并购和管理了昆明市儿童医院、武钢总医院、武钢第二医院、广州三九脑科医院和徐州矿山医院等5家公立医院，并有5家新医院在建。

种种迹象表明，全国不少地区的地市级、县级医院甚至是省会城市的中心医院都长期面临“政策性亏损”的压力。而全国范围内还存在3000家非财政投资的、国有企业投资的行业医院，这些医院不少也基本处在亏损状态。

另一方面，依据医改目标，到2015年，扶持民营医院的服务量达到20%，目前不到10%左右。服务需求的上升还会进一步促进医疗机构数量的增长。因此，瑞银证券董事季序曾对记者表示，“医疗经费和医保的紧张是社会资本办医最直接的推动力量，目前无论需方还是供方，都需要资金，而财政投入不会面面俱到，所以一定要拓展医疗投资来源。”

中信医疗总经理陈一用也表示，一些地方财政出现困难，急需寻找新的筹资模式支撑医疗运行，同时，地方政府也希望社会资本的进入能改变医院的运行机制。

而对各家药企而言，能够并购一些二级规模以上的地方或企业医院，将极大地改变药企的产业链布局，谁能够抓住这一机会，谁就有可能率先在规模上胜出，继而进行医疗服务能力的提升与品牌的打造。据最新的数据显示，复星医药、康美药业、贵州百灵和华润三九等几家重磅药企近期又有了新的猎物，接连传出对各类综合性或专科性医院部分或全部控股的消息。

## PE/VC 偏爱民营专科医院

不同于大型药企并购控股地方医院，红杉、鼎晖、同创伟业、深创投等PE/VC则更加偏爱民营专科医院。根据贝恩咨询公司(Bain & Co)的一项调查，私人股本基金已将医疗业确定为本年度在中国投资的最具吸引力行业。

2014年伊始，医疗服务领域的投资交易罕见的频繁：1月，高端妇产医院安琪儿宣布获得来自红杉资本3亿元B轮融资；而安琪儿的另一家PE投资机构鼎晖，此前还投资了新世纪儿童医院、伊美尔整形美容医院、康宁精神医院3家连锁专科医院。4月，启明维创、新天域、德福资本、凯鹏华盈等7家机构7000万美元投资瑞尔齿科；6月，联想控股以10亿元投资拜博口腔；2013年底，美商中宣和也获得来自华平投资等机构超过1亿美元投资。

而近年来PE/VC投资医院的案例，几乎全部集中在民营专科类医院，对此，君联资本投资副总裁杨云霞表示，PE/VC在前期更愿意介入技术壁垒低、服务属性高的子分类，比如：口腔、美容、妇产类专科医院，随后辐射到技术含量稍高的康复、儿科等小专科。

事实上，对于大专科以及综合性公立医院，众多投资机构还是持谨慎态度的，同僚同创伟业副总裁刘益民表示，“公立医院非盈利的属性意味着不能分红，一般的社会资本耗不起，尤其是三甲医院的投资门槛高，动辄数十亿，投资周期长，一般十年以上，最重要的是，目前投资公立医院的退出路径和盈利模式都不清晰。所以目前PE机构一般选择投资民营专科医院。”

对此，中国医院协会常务副会长李洪山表示赞同，“一老一小，还有专科是比较符合社会资本投资的方向，‘一老’就是老年医疗服务领域，‘一小’就是儿童医疗服务领域，目前儿童就医比较困难。”

根据麦肯锡(McKinsey)的报告，中国的医疗支出约为国内生产总值(GDP)的5%，相比之下日本的支出约为9%，美国的支出近于18%。麦肯锡亚洲的政高敦(Gordon Orm)说：“或许更大的区别是，在中国，医疗服务仅占医疗支出的30%，而在日本和美国要占到70%。”从大健康服务概念切入，不仅是未来发展的趋势，也是投资机构避开更具资本优势的药企，进入医疗服务领域的一条捷径。

# 不卖房子了， 旅游地产想的是金融

(上接第九版)

这同样是清晏九洲的选择，不过它选择了更“重”的方式。“我们的房源都是直接从开发商那里买的。”路正宏说道。途家是将房子收归公司后与业主签协议，租出去后五五分成——相比较而言，也许房子滞销的地产商更喜欢清晏九洲，因为它直接当了“接盘侠”。

“重”也有劣势，比如资金——尽管行情不好，大量收购景区别墅依然需要不菲的资金。但路正宏告诉记者，清晏九洲商业模式的特殊之处在于此。

创立于2010年的清晏九洲，是由晏财智集团全资投资的子公司，而晏财智的主营业务是金融资产运营。“集团的金融平台拥有数家金融机构的支持。”路正宏说道。

据路正宏介绍，前期清晏九洲是利用自有资金进行滚动开发，扩充房源，之后将引入战略投资者，并同基金公司启动清晏旅游地产专项基金。“我们的模式类似美国汉斯地产。”路正宏说道。

“我们利用金融平台募集资金收购地产，再把这些资源盘活，做成旅游产品推出去。”路正宏说道，运营能力是其中的关键——如同“经济越疲软，汉斯越赚钱”一样，清晏九洲希望效仿汉斯玩转商业地产的方式，让滞销的旅游地产持续增值。

会员卡则在其中扮演回笼资金的角色。“清晏九洲的模式是只要会员达到1000人即可以盈利。”路正宏告诉记者，“从今年3月至今公司已经达到千名会员的规模。当会员规模达到3万时，公司就可以形成一个良性的循环。”

## 做的是慢生意

可以兑付20年的清晏九洲会员卡，将房产变为了一种“类金融产品”——但这份收入只是让清晏九洲运转了起来，并非主要的盈利方式。路正宏告诉记者，更大的想象力在于“把这些精英聚集起来”。

“从目前市场调研来看，基金公司获得一位年收入在500万元以上的客源，需要3万元的成本。”路正宏表示，“那么3万名年收入在500万元以上的会员，对于拥有金融业务的晏财智集团来说，意味着什么呢？”

路正宏告诉记者，将来公司会推出例如清晏旅游基金、清晏信用卡、买基金送旅游等多种金融产品业态和模式。“比如我们将发一款五个亿的基金产品，不用四处打电话去找合作，直接给我的客户发个E-mail，发个招股书，发个资金入股函，就有人买。”

显然，清晏九洲的盈利模式要放在其母公司的大框架下来看——这是一个关于高端圈子的金融生意。而这份收益还将投入地产的收购中，形成“金融—地产—旅游—金融”的闭环。

当然，这一设想成功的前提在于“把这些人圈在一起做些什么”。红酒、茶艺、雪茄、禅修……清晏九洲希望通过这些会员活动，满足精英们的社交需求——但这并非最关键的因素。“社交顺畅的基础是，身份认同。”路正宏表示。

一切从构建圈层的最初开始。“我们的销售主要是会员邀请制和会员推荐制，现有客户主要来源于一些金融机构的渠道。”路正宏表示。

就像劳斯莱斯永远不会在大众范畴的广告中出现一样，清晏九洲希望自己的品牌更加私密与“有调性”——同样，如此选择的结果即是，这不会是一家快速扩张的企业。

## 资讯

### 光耀地产接盘北京“动批”O2O转型

位于北京中心城区的动物园服装批发市场外迁，年产值200多亿元的“动批”谁来接棒也成了悬念。日前，光耀东方集团董事长李贵斌在2014中国国贸国际时装周暨(秋冬)服装大型采购会上宣布，已于9月上线的动批网由于集“专业平台+移动应用+体验广场”为一体的O2O模式，开启了服装批发市场从颠覆思维到找到前沿模式之路。作为著名商业地产运营商，光耀地产位于北京西站附近的中国国贸国际会展中心将担起体验功能。

### 电商微盟完成Weimob Day北京首秀

日前，由微盟主办的“Weimob Day 微盟开放日”北京站活动在国家会议中心落幕，约有1500人与会，共同关注“给微信电商插上翅膀”这一主题。Weimob Day是微盟为服务移动数字商家而发起的线下活动品牌，主要专注于移动电商、O2O等领域。微盟创始人兼CEO孙涛勇在会上分享了他的主题演讲“泛中心化电商的未来”。孙涛勇认为，如今消费者的行为正在向信任感、参与感以及真实感变迁，因此商业逻辑也要从流量思维向用户思维转变。

### 久洁灵成体育总局训练局备战保障品

日前，久洁灵赞助国家体育总局训练局战略合作发布会上，施洁乐科技(北京)有限公司董事长郭春林接过奥运冠军冯喆和焦刘洋亲自颁发的训练局国家队运动员保障产品证书，同时训练局副局长吕铁航则授权公司为国家体育总局训练局赞助商，自此，该公司开启了民营企业与奥运冠军双赢之路。据悉，施洁乐科技的运动产品专门用来消除在运动场所接触可能造成的污染。久洁灵是施洁乐科技(北京)有限公司旗下引进国际先进新材料技术研制生产的品牌产品。