

千禾阳光

QIANHE YANGGUANG

总第十二期(2013年第六期)

致康胶囊“飓风行动” 专题报道

顾问

胡小虎

总编辑

蔡春保 秦云峰 房腾

执行总编

潘维军

本期主编

王文

文字编辑

潘维军 朱静 罗春丽

美术编辑

张毅

CONTENTS 目录

• 公司动态 • 1

- + 葛兰心宁软胶囊多区域研讨会
- + 浙江葛兰心宁软胶囊专家回公司活动
- + 浙江致康胶囊专家回公司活动

• 飓风行动 • 4

- + “飓风行动”执行汇总
- + 东北区“飓风行动”培训总结
- + “飓风行动”济南太原代表答疑
- + 西南区“飓风行动”培训总结
- + “飓风行动”骨伤外科推广点总结
- + 说明书与销量

• 市场心声 • 15

上市药品说明书修改
从销售的角度谈临床推广阶段与学术活动配合
未来医药市场谁主沉浮？或曰：得终端者，得天下
药企如何打赢普药营销这场战役

• 心语心愿 • 20

- + 感恩生活
- + 我与千禾
- + 生日快乐

• 附录论文 • 23

- + 致康胶囊对体内血栓形成的影响
- + 致康胶囊治疗急诊创伤出血的临床疗效观察

葛兰心宁软胶囊多区域研讨会

2013年6月14日至16日广东、山东、陕西葛兰心宁软胶囊胶囊的VIP专家一行三十多人欢聚古都西安，共同参加了由我公司主办的“触摸历史，梦回长安”葛兰心宁软胶囊产品大型研讨会。

本次活动有来自广东、山东、陕西三地著名医院的知名专家和教授，通过企业介绍、产品介绍及交流座谈，进一步加深了各位专家对公司及产品的高度认可和信心。会后各位专家兴致勃勃的游览了西安名胜古迹，观看了大型历史实景舞剧——长恨歌。

通过此次活活动,使每位专家、教授在感受到品质干禾的同时也感受到了古都西安历史的厚重,也必将为公司建设专家网络，树立产品品牌，实现专业化、学术化目标奠定基础。



浙江葛兰心宁软胶囊专家公司行

为贯彻落实公司“思想改变世界、品牌成就未来”的宏伟目标，打造重点样板区域的标杆，同时促进浙江葛兰心宁软胶囊已开发医院的快速上量，并通过葛兰心宁软胶囊已有良好用药经验的VIP专家影响，实现了浙江网络专家的布局、建设与维护，进而树立区域品牌，确保2013年销售目标的达成。

2013年5月24日至26日公司组织了浙江葛兰心宁软胶囊VIP专家西安游活动。本次活动有来自浙江省人民医院等重点医院的13位专家参加，通过参观公司、产品介绍及交流座谈，进一步加深了各位专家对公司及产品高度认可和信心。会后各位专家游览了西安各大名胜古迹。

通过此次活动，使每位专家在体会到西安千禾药业有限公司的品质第一的企业精神及西安悠久的历史文化的同时，也将为公司打造重点区域，建设专家网络，树立产品品牌，实现专业化、学术化目标奠定基础。



浙江致康胶囊专家回公司活动

“思想改变世界，品牌成就未来”，多年来公司致力于将致康胶囊打造为“中药口服药专科”最好的全科用药。经过三年的不懈努力与辛勤耕耘，致康胶囊国家药品质量标准正式转正，新版说明书的功能主治中也恢复了“生肌定痛，用于创伤性出血”等部分内容。

为了加大对致康胶囊的深入研究，公司特别邀请浙江省一些权威医院的妇产科、骨伤科、肛肠科医生就致康胶囊新的定位----“唯一全程加速创面愈合的经典中药”进行了交流与探讨。新的定位和推广方向基本得到了与会专家的一致认可。会上通过工厂长张琼女士关于品质千禾的介绍以及市场部经理潘维军对于致康胶囊优势、临床应用的介绍，加深了各位专家对公司和致康胶囊的深入了解。会后各位专家游览了西安的各大名胜古迹，了解西安悠久的历史文化。

通过此次活动，使每位教授、专家真正感受到品质千禾的深刻内涵，同时也感受到西安浓厚的历史文化气息，也必将为实现公司“思想改变世界，品牌成就未来”奠定基础。



“飓风行动” 执行汇总

区 域	时 间	地 办	人 数	形 式	讲 解 人
东北区	6月8日	沈阳、抚顺、锦州、 本溪、辽阳、鞍山	20	面 授	于玲玲
	6月15日	大 连	7	面 授	于玲玲
	6月2日	哈 尔 滨	8	面 授	于玲玲
上海区	5月30日	上海（曹文浩）	11	面 授	代立春
	6月20日	上海（解华办）	10	面 授	代立春
浙江区	6月2日	台 州 办	9	面 授	王 飞
	6月14日	杭 州 办	9	面 授	王 飞
	6月21日	宁 波	5	面 授	王 飞
福 建	6月7日	福 州	13	面 授	王 飞
	6月8日	泉 州	11	面 授	王 飞
西北区	6月15日	西安办	10	面 授	朱 静
	6月22日	青海、甘肃（王刚办）	7	面 授	王 文
	6月24日	宁 夏	8	面 授	王 文
	6月27日	甘肃（张晓玲办）、陕西	10	面 授	王 文
晋蒙区	6月24日	太 原	6	面 授	罗春丽
苏皖区	6月22日	济 南	10	面 授	罗春丽
西南区	6月3日	成都（蒋军强办）、南充	17	面 授	杨 宇
	6月8日	云南（郭辉办）	8	面 授	杨 宇
	6月14日	成都（孙建国办）	9	面 授	杨 宇
湖北区	6月7日	武 汉 办	8	面 授	胡崇茂
华南区	6月14日	深 圳	2	面 授	徐雪梅
	6月20日	广 州	30	面 授	徐雪梅
合 计	228人				



东北区“飓风行动”培训总结

东北区 于玲玲



培训内容共分成四个部分进行展开的。

**第一部分；公司及致康胶囊产品概况的介绍
这个阶段的具体内容：**

首先是东北区销售经理龚道兵代表公司做了一个会议开场的发言，介绍了这次培训会议召开的背景及目的，也传达了公司接下来针对新版说明书要进行的工作重点和工作方向。然后由学术推广经理于玲玲进行第一部分培训内容的讲解，先是自我情况的一个介绍，同时告知了一些联系方式，便于以后工作的沟通，接着通过几个产品知识的提问，开始了今天的培训，培训内容主要是对公司整体情况、致康产品知识的一个概括性介绍，加深销售代表对公司及产品的印象和认知度。

第二部分；致康胶囊在各科室的应用及推广策略的介绍

这个阶段的具体内容：

主要是带领大家温习致康胶囊在各个科室（除了骨伤外科）的具体应用和推广的策略要点，促进对产品要点的理解，巩固产品应用和推广方法。

在第一、二部分结束后，针对培训内容进行了讨论，分享了一些销售代表的工作心得和方法，解答了销售代表在临床中遇到的一些疑惑。

第三部分；“骨伤外科、王者归来”的专项培训

这个阶段的具体内容：

（一）这部分是召开这次培训的主要目的，也是本次会议的重点部分，首先是对“致康说明书修订获得国家审批，恢复了地标时候的功能与主治及全科产品的学术地位”这件事情的一个通告。

（二）通过对致康产品知识的提问引入今天培训的重点，介绍了针对新版说明书，公司市场部对产品制定的新的宣传语和定位语，解读了“加速愈合，完美无忧”要表现的寓意和“唯一全程加速创面愈合的经典中药”这样理念的来源和作用机理。

（三）进行新旧两版说明书的对比，对新版说明书恢复的功能主治“生肌定痛、创伤性出血”进行中西医的含义解读，加深大家对这9个字的字面理解。

（四）介绍根据说明书增加的功能主治，接下来要进行开发和拓展的主要目标科室，以及在这些科室中适用于哪些类疾病；同时也介绍了创伤性出血的治疗效果，例举关于创伤性出血具体疾病的临床研究文献证据。

（五）结合产品特点，介绍了骨伤外科推广要点，对产品的优势进行了总结和再次的强调，加深销售人员的理解和记忆。

（六）介绍致康胶囊的处方资料，对骨伤外科的用法用量进行分类式讲解。

（七）对骨伤外科这部分的培训内容进行总结和概括，对销售代表要掌握的知识点和推广点进行再次的介绍和强调。

（八）第三部分内容培训结束后，针对培训内容进行了讨论，解答了销售代表对于讲解内容理解不够清楚的地方，以及之前在推广过程中遇到的临床学术问题。

第四部分；考试和填写产品外训效果评估表

本次培训内容讲解结束后，为了了解各位销售代表对今天培训内容的掌握程度，进行了一次产品知识和推广要点的测验，对于成绩优异的、业绩做得出色的销售代表给予了礼品的奖励；之后进行了培训效果评估表的填写工作，目的是想了解大家对会议讲者，会议内容，培训总体安排的满意度，同时也希望了解大家对会议的一些想法，得到大家的一些建设性意见。

辽宁培训感悟

本次会议召开非常成功，各地区销售代表都能准点到达会场，培训中能够做到认真的聆听和详细的记录，通过会后的考试结果可以看出，大家对培训的内容掌握的还是相当的不错，问题都回答比较完整和全面，特别是“骨伤外科，王者归来”这部分的产品定位和推广要点记得是非常清楚。

通过会后效果评估表的浏览，收获了很多宝贵的意见，例如很多销售代表都提出了希望这样的培训常态化，多样化，他们觉得每次参加公司的培训，都能使自己得到提升；还有销售代表提出希望在以后的培训中能够列的实际案例，分享工作方法和推广技巧，这对于他们工作的提升是很有帮助的，他们非常关注这方面。

所以在以后的工作中，特别是接下来骨伤外科样板医院的建设，我会协助销售，做好样板医院的建设工作，多多收集样板医院建立的相关信息，在以后的培训中，进行实际案例的讲解和分析，使培训内容更贴近销售的需求，同时，我也会和市场部沟通，建议多举办这样主题性强的代表培训会议，使培训常态化和灵活化，激发并吸引代表的学习。

这次是我入职以来主持的第一个大型销售代表培训会议，有一部分销售代表我们是第一次见面，通今天的会议，加深我们彼此的了解，同时我也发现自己的一些不足，对于辽宁各个市场的环境和销售情况的了解还不是很深入和透彻，接下来的工作中，我会加强对每个市场、每个代表、每个医院的掌握，因为销售和推广两者相互依存，需要紧密配合，互相支持，只有了解市场的销售情况，才能知道推广的工作重点和工作方向。

通过今天和大家的交流，我发现目前辽宁市场各个医院目前的销售代表水平参差不齐，这跟代表对产品的认知程度和重视程度，以及推广策略的掌握程度是有很大关系的，通过东北区团队的探讨，接下来，我们东北区的工作目标就是帮助这些对我们公司产品不熟悉，对医院推广比较迷茫的一线销售人员把产品做好，把销量做起来，同时也要做好目前的品牌医院、重点医院，挖掘潜力科室。

本次培训，我也了解到，致康胶囊在辽宁很多医院的骨科、急诊外科历史上卖的都是非常不错的，特别是本溪中心医院和沈阳苏家屯中心医院等，所以对于这次致康胶囊说明书功能主治的恢复，大家对于骨伤外科的重新开发和拓展也是非常有信心的，所以接下来，凭借着大家这样的工作势头，我会配合大区销售做好骨科、急诊科、外科的恢复和开发工作！

大连办培训感悟(节选)

通过会后的考试结果可以看出，大连办负责致康品种的销售人员对培训内容的掌握还是相当不错的，问题回答的比较完整和全面，特别是“骨伤外科，王者归来”这部分的产品定位和推广要点记得非常清楚和牢固，其中代表李水平，这位刚刚接手致康的销售代表，他的学习以及工作态度非常积极和认真，但是对产品的掌握程度和理解程度还是有一定的差距，由于刚刚接触这个品种以及个人的专业知识背景的差距，因此会后我会增加与小李的沟通，促进他对产品特点和临床推广要求的理解，提高他的认识度和积极性，这次会后给予他奖品鼓励，也是激发它工作动力。

通过会后效果评估表的浏览，收获了很多宝贵的意见：第一，大家普遍表示通过这次培训，对致康产品有了一个更深入更全面的了解，能够更好的展开临床工作。特别是骨伤外科这部分内容的培训，让他们了解到推广目标和推广要点，增加了工作的信心和决心；第二，像大连办这样一个地区性团队，由于文化背景的差距，所以对产品知识的接受度和理解度相对薄弱，所以很多代表都提出了培训内容相对有点难。但是负责致康的两位骨干代表认为培训内容是恰好可以的，所以以后针对这样水平参差不齐，上下差距较大的销售团队，我会调整培训内容和讲解方式，便于大家对产品的理解；第三，也有销售代表提出了关于语言的亲和力问题，这方面我感觉是自己目前讲课所欠缺的一点，希望通过以后的学习和经验的积累，提升这方面的能力，成为一名优秀的学术经理！

大连团队的这次学术培训，让我了解了大连目前的市场销售情况，像大连医科大学附属

飓风行动

区医院是致康销售业绩的主要卖点单位，通过与龚经理的沟通，了解这些医院仍然有提升的空间，但大连其他一些医院销售成绩平平，零零散散，与龚经理沟通认为这些B级医院重点还是需要代表加强临床工作，这是提升大连地区总体业绩的关键，所以会后对一些新代表（李水平）的跟进工作我会加强，增加与他的沟通，协助他提升他的销售能力和业绩。对于目前负责大连重点医院的代表，我也会经常沟通，提供他们必要的学术支持，协助他们做好维护工作，挖掘潜力科室及客户，使学术更加贴近他们的销售，促进销售的增长！

哈尔滨办培训感悟(节选)

哈尔滨的这次培训，使我对哈尔滨市场及销售代表的情况也有了一定的了解，目前哈尔滨团队，像任梅和李晓梅这两位代表工作积极性是非常大的，而且销售业绩在整个团队中也是比较出色的，像任梅这位员工，感觉是个性格稳重，做事认真，踏实的人，还有李晓梅，通过与邱舸的交流，了解这位代表刚刚加入他们的团队，工作的干劲和积极性是非常高的，而且是位工作能力非常强的员工，所以这次培训会结束，结合考试的答题情况，给予了这两位销售代表每人一份礼品，以示鼓励，激发她们工作的积极性和动力性！

会后，我也会与哈尔滨市场进行经常性的沟通和工作的跟进，提供他们必要的学术支持，协助他们做好维护工作，挖掘潜力科室及客户，使学术更加贴近他们的销售，促进销售的增长！



辽宁培训照



大连培训照

"飓风行动"济南太原代表答疑

市场部 罗春丽



2013年6月21日至6月24日，在济南、太原举办的两场致康代表培训会上，各位来自销售一线的同事就致康胶囊在临床推广中遇到的问题展开了讨论，在此就其中几个重点问题做详细的解答。

1.致康胶囊止血、活血功效如何理解？怎么跟医生解释一种药同时具有活血和止血的功效？

首先，从成分上讲致康胶囊含有大黄、黄连、没药、龙血竭几味中药，这些中药在药理学上同时具有止血和活血的功效。比如研究最为透彻的三七，其止血同时活血的功效在临床上是得到普遍认可的。三七发挥止血作用的有效成份为三七素和槲皮素，而三七抗血栓、抗凝血的成份为皂苷类化合物。

从治疗理念上讲，中医治疗理念不像西医只是单纯的止血或是单纯的抗凝。中医经典治血名著《血证论》认为“瘀血不去则出血不止新血不生”因而致康在组方用药时同时选择了止血药材以及活血药材，兼顾止血活血两个方面，起到“止而不宁，活而不破”的对凝血系统双向调节作用，当机体有出血倾向时能够很好的止血，相反的当机体处于高凝状态易发生栓或产生淤血时则可活血化瘀改善微循环。

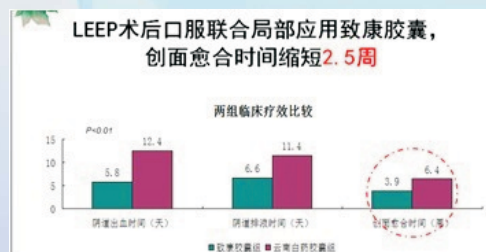
致康胶囊的止血不难理解：大黄、三七等有效成分能够促进毛细血管收缩，降低毛细血管通透性，促进破损处纤维蛋白的生成和血小板在破损处的聚集，并且能够降低纤溶酶原的活性，从而起到止血的作用。而关于活血作用的理解，中医经典在《血证论》中提到出血症治疗的四大总则是：“止血”、“消瘀”、“宁血”、“补血”。这里的消瘀就是我们所指的活血。致康胶囊活血的功效可以从以下两

点来理解：第一，改善血液系统高凝的状态，例如实验证明致康胶囊能够延长APTT，能够降低D二聚体。第二，渗出到组织间隙的血液形成淤血、血肿、压迫毛细血管，形成血阻现象而导致血液循环不畅，甚至可能引发二次出血。致康胶囊中的三七、大黄、龙血竭、没药具有化淤、消肿的功效，能够改善因淤血和血肿引起的局部血液循环不畅，从而能发挥活血的功效。

提示，通常西医生对于中医中“血液系统双向调节”的概念是接受的，只需要一个理论支持来丰富他们的认知。如果解释之后医生依然不接受，说明医生对于中药本身是不接受的，这种医生从客情关系的角度攻克更有效果。

2.致康和云南白药在妇科应用中的对比意义在哪里？想突出致康的什么疗效？

目前针对妇科炎症性出血、妇科/产科术后的恢复方面，医患共同面对的难题是出血，而究其原因创面愈合不良。临床上对症的药物非常少。云南白药作为中药止血剂，在临床上广泛用于妇科、产科各种原因引起的出血。研究对比证明致康比云南白药的止血效果更好，就止血一点已经具有很有力的推广点，不仅如此，致康还有促进修复的功效，又是一个卖点，能起到锦上添花的作用。



如上图所示，在妇科应用中关于致康胶囊和云南白药疗效对比的意义在于突出致康以下三个优势：（1）能更有效的缩短出血时间，具有更好的止血效果；（2）能有效缩短阴道排液时间（反应炎症渗出的情况），具有更好的治疗炎症渗出的效果。（3）伤口愈合时间更短，具有组织修复的功效。

致康与云南白药相比最主要差异是**致康的促修复作用**，而致康的优势就是“**止血兼具促修复的作用**”，而云南白药仅是、有**单纯的止血作用**。因此对于宫颈炎激光治疗、LEEP术等物理治疗术后应用致康胶囊不单单减少手术创面的出血缩短出血时间，同时还能够加速伤口的愈合，减少伤口感染几率，缩短患者的痛苦，更快恢复患者正常生理生活。另外，这些患者在术后7-10会经历一个伤口脱痂期，会引起脱痂期出血因此术后不论是否出血都需要立即用药防治脱痂期的出血。建议术后外用+口服，)

提示：致康在妇科推广的优势在于“致康止血和促修复并重”。有人担心医生会因为治疗点太多拒绝处方，但我们通过调研发现妇科医生对致康止血和促修复并重的推广点接受度很高。如果医生坚决回绝，很可能该客户是其他妇科用药的处方客户。这种情况下临床工作需要从两个方向开展：（1）关注竞品对比其与致康相比的的优秀缺点寻找机会。（2）考察客户的处方潜力，如果是潜在客户，加强客情关系。

3.口腔科应用止痛的效果怎样？口腔科的优势是？有没有相应的临床文件？

口腔科适应症包括牙龈出血、拔牙后牙龈出血及口腔溃疡。

对于牙痛的症状，致康具有消肿止痛的功效，在口腔科推广消肿止痛是一个利益点，但不能代替止痛药。

4.是否通过FDA认证？

致康胶囊没有通过FDA认证，但干禾药业生产线通过了英国国家药品保健品监督管理局认定。致康胶囊的每一味药都使用的是地道药材，国际级别的生产线和高品质的地道药材保证了致康的高品质。

5.致康胶囊实验动物体内血栓形成的实验中，致康胶囊高中剂量组用药量是多少？

实验动物（小鼠，体重20-24g）使用致康胶囊的剂量：低剂量组0.5g/kg；高剂量组

1.5g/kg。（致康胶囊0.3g/粒）。

高剂量组的用药量相当于一个体重60kg的成年人服用300粒的致康，而在这样大的剂量情况下致康血栓形成风险与生理盐水相当，可见其安全性非常好，完全不必顾虑。

注：本实验由西安交通大学药理学系负责。

6.因为担心血栓形成，骨科医生不愿意用止血剂，致康怎么解决血栓的顾虑？

骨科医生使用止血药物是因为怕诱发血栓的形成，致康有临床试验证明能够延长APTT，降低D二聚体，对凝血系统有双向调节的作用。此外致康胶囊的动物实验表明，致康诱发血栓发生的机率和生理盐水相当，所以致康不会诱发血栓的生成。

如何在骨折上推广致康，开放性骨折伴有皮肤组织完整性破坏，有明显的出血，应用致康胶囊止血、促进组织修复加速伤口愈合；同时无论是开放性骨折还是闭合性骨折，早期会在骨折的局部形成血肿产生压迫导致肿胀和疼痛，应用致康胶囊活血化瘀消肿止痛。

7.致康在骨伤外科推广相应的适应症？细化适应症包括哪些？具体的治疗优势是什么？

目前致康在骨伤外科推广的细分适应症如下：

1）手术切口（术前应用减少术中出血、术后应用止血加速伤口愈合）

2）急性创伤、感染伤口（清创缝合后伤口表面上药+口服，止血，减少创面渗液，加速创伤愈合）

3）骨折（活血化瘀改善微循环减轻早期的血肿及疼痛；减轻局部的无菌性炎症反应，具有明显的消炎止痛作用）

4）软组织损伤（活血化瘀消肿止痛，止血防血肿，消炎少渗出，促进损伤组织修复）

5）褥疮（减少创面渗液，加速坏死组织清除，加速疮口愈合）

致康的治疗优势在于体现在3点：（1）全程作用于创伤愈合的各个阶段，缩短伤口愈合时间，加速愈合。（2）不会诱发血栓生成。（3）口服外用效果更佳。

西南区“飓风行动”培训总结

西南区 杨宇



会议主要传达致康胶囊新说明书的内容，抛砖引玉激发大家思考各自的负责区域将致康胶囊的说明书如何转化为销量，并提供给他们必要的工具（如何开展好科室会等）

- 1、致康胶囊说明书的发展历程
- 2、致康胶囊新版说明书具体内容解读
- 3、致康胶囊临床推广要点
- 4、致康胶囊的用法用量
- 5、怎样开展科室会
- 6、致康胶囊骨科科室会PPT讲解演示、剖析
- 7、讨论新版说明书能带给我们什么

成都郭辉办培训具体内容如下：

郭 辉 鼓励大家对于致康胶囊新版说明书用于外科方面一定要积极的刀市场上推广，让大家一定要开科会，并把科会的具体事宜跟各业务员做了沟通，对我做的科会的相关资料表和流程表示强烈的赞同。

杨铖刚 对于目前在市场上推广的具体事项跟我有更深入的沟通，我给予了相应的很多建议，他当场把保山区各医院的推广计划记录在笔记本上，准备会后回保山就开始执行。

王 刚 主要做妇产科，对于致康胶囊的了解才刚刚起步，增强了其对致康胶囊的重视程度。我们就致康胶囊在妇产科的推广要点和经验进行了分享。会上王刚提到以前他们也开过科会，但是没什么效果，现在对科会已经失去信心，总结和整个过程未能量化，讲师未能得到认可有关，今天听了我对科会的阐释，他表示愿意组织尝试开展致康胶囊的科会。

大家积极讨论交流致康胶囊在外科的运用，哪些科室可以挖掘潜力，哪些科室可以恢复，每位在场业务员都阐述了自己的市场下一步怎么走；对于如何开展科室会、会后如何回访也了然于胸，这对于规范西南区科室会开展起着举足轻重的作用。

通过此次培训，让大家对致康胶囊新版说明书中的9个字有了更加深刻和专业的认识，会上大家积极讨论致康胶囊新版说明书到底能给自己的市场带来什么样的收益，并对自己的下一步工作有了计划，增强了大家的信心。通过科室会开展的讲解，让郭辉经理更加支持开展科会，并且预定了保山的科会时间。

成都(将军强办)\南充培训具体内容：

马万春 站在致康开发的角度，选择一些药品竞争比较小的科室，比如现在新版说明书出来以后我们可以选择眼科进院，眼科的药品相对比较少，进院会更加容易一些。

杨 铖 以前在广元三院耳鼻喉科的医生关系都很好，后来由于个别患者拿说明书来找医生，后来就没怎么处方，现在这个问题可以解决了，并表态好好把致康胶囊的外科做好。

李 山 分享了成都肛肠医院的推广经验，目前在外科销量仅仅20盒，接下来拿说明书跟进工作。

李辉蓉 中铁二局目前的销售基本上来自于脑外科，科会以后每个患者来医院就开5盒，但是由于说明书的限制，在骨伤外科主任以前每次见到她都说明书不能支撑，后来新说明书出来以后第一时间去找了主任，主任说这下就没问题了，加大力度用，解决了主任的后顾之忧，估计销量能有一个更大的提升。

戚 伟 上半年由于精力主要集中在开发上面，47院外科基本上没有启动，该院目前主要是在妇科用，该科室已经开完科会。戚伟表示接下来将工作重心转移到47院骨伤外科，将其打造成全国10家样板医院之一，希望得到公司科会和蒋总的支持，当即达成共识，接下来开展工作。

飓风行动

王玉芳 分享科室会的效果。目前顺庆区人民医院致康胶囊刚刚进院，并且上个月科会以后销量提升很明显，说明书的更改刚好可以启动外科使用。

张 凤 以前由于说明书的问题，患者拿说明书找医生，导致医患关系出现问题，后来就不怎么用了，现在说明书恢复了，也听了大家对新说明书可以使用的科室的讲解，接下来做好致康胶囊科室恢复工作。以前去外科推广的时候，医生说手术以后我们都用针剂，完了患者就出院了，现在听了大家的分享，回去攻一下术前使用，看能不能作为一个突破口。

蒋军强 希望通过致康胶囊治疗褥疮，让医生感受致康胶囊的疗效作为一个突破口来推广致康胶囊口服。

大家积极的讨论认为除了普外科，急诊外科，骨伤外科和各个其他外科以外还可以走眼科、美容科等等约12个科室；对于如何开展科室会、会后如何回访也了然于胸，这对于规范西南区科室会开展起着举足轻重的作用。



Ppt演讲比赛结果：

第一名：宜宾市场新员工 黄德俊先生 9.6分

第二名：广元市场主管 杨 铨先生 9.4分

第二名：成都办业务员 李辉蓉女士 9.3分

参与奖：成都办业务员 戚伟先生

通过此次培训，让大家对致康胶囊新版说明书中的9个字有了更加深刻和专业的认识，会上大家积极讨论致康胶囊新版说明书到底能给自己的市场带来什么样的收益，并对自己的下一步工作有了计划，增强了大家的信心，甚至他们觉得创伤性出血这5个字比说明书其他的内容都重要。骨科PPT演讲比赛更是将此次培训会推向了高潮，大家积极的用自己的方式阐述幻灯片内容，虽然他们当中部分是早上5点就往成都赶，但是丝毫没有倦意，我很感动，也从中看到这支队伍激情洋溢，大家对于致康胶囊外科推广充满了信心和激情。我有理由相信未来致康胶囊的销售会更上一层楼。

“飓风行动”骨伤外科推广点总结

市场部 王文



1.致康胶囊强势回归

新版说明书解读，告诉代表变更后的说明书在骨伤科给我们带来的机遇，鼓励代表积极，大胆的展开骨科、创伤科、急诊科、普外科的推广工作。

2.如何利用“创伤性出血”

创伤的种类很多，大到手术切口、小到皮肤擦伤，还包括一些特殊类型的创伤像褥疮、烧伤、电击伤等等很多。结合目前致康胶囊的临床研究我们重点在以下几类创伤上推广应用。

1) 各科手术后：手术切口（术前应用减少术中出血、术后应用止血加速伤口愈合）

2) 急诊科：急性伤口、感染伤口（手术处理、清创缝合后伤口表面上药+口服，止血，减少创面渗液，加速创伤愈合）

3) 骨科：骨折（开放性骨折伴有皮肤组织完整性破坏，有明显的出血，应用致康胶囊止血、促进组织修复加速伤口愈合；同时无论是开放性骨折还是闭合性骨折，早期会在骨折的局部形成血肿产生压迫导致肿胀和疼痛，应用致康胶囊活血化瘀，改善微循环，减轻早期的血肿及疼痛；减轻局部的无菌性炎症反应，具有明显的消炎止痛作用）

4) 骨伤科：软组织损伤（活血化瘀消肿止痛，止血防血肿，消炎少渗出，促进损伤组织修复）

5) 各科住院部：褥疮（减少创面渗液，加速坏死组织清除，加速疮口愈合）

3.全程促修复的理解

创伤愈合的过程分为四期：



这四个过程是阶梯式影响的过程，凝血期因为出血导致的淤血和血凝块会延长炎症期的吸收清除导致病程增长和加重，炎症期的炎性渗出以及已形成的淤血导致肿胀压迫需要活血化瘀改善微循环来消除肿痛，炎症反应刺激成纤维细胞增生进而转入修复期，在修复期促进成纤维细胞增生，促进上皮再生、肉芽组织生成，缩短修复时间，促进伤口愈合和成熟。致康胶囊在整个愈合过程中止血，活血化瘀，消炎，促修复，在每一过程都有作用，全程加速愈合，因此愈合速度加快，愈合时间缩短。不同类型的创伤其愈合过程的发展相同，不同的是各自在愈合过程中每期的表现不一。

例如:1)褥疮的愈合并无明显的凝血期表现，这是因为褥疮的形成原因是长期卧床压迫导致局部血运不畅，营养失衡，引起皮肤以及皮下组织溃烂，疮口久不愈合，伴有疮面渗液。因此致康胶囊，在疮口愈合的炎症期抗菌消炎减少渗出，在修复期促进上皮再生、肉芽组织形成加速皮肤及皮下组织生成，同时还可以改善褥疮局部血运微循环、增加供血供氧最终实现加速愈合的目的。

2)闭合性软组织损伤（如挫伤）无皮肤组织的破损，表现为损伤处肿胀、疼痛运动受限。外力导致软组织（皮肤、皮下浅深筋膜、肌肉、肌腱、腱鞘、韧带、关节囊、滑膜囊、椎间盘、周围神经血管等组织）损伤，损伤局部毛细血管破裂出血到坏死失活的细胞及组织

间隙形成血肿，局部的炎性反应导致渗出液增多导致水肿，因此软组织损伤后最明显的表现就是局部肿胀，以及因为肿胀压迫神经末梢所产生的疼痛，因此致康胶囊活血化瘀改善微循环加快淤血渗出液的吸收有很好的消肿止痛功效，并且在凝血期止血防血肿（伤后24小时到48小时都有出血），在炎症期消炎减少渗出，修复期促进组织修复促进功能恢复。

3）急性伤口：对于出血急促、伤势严重（伤口深、创面大）的急性伤口进行急性处理（压迫止血、血管结扎、手术、缝合等等）后应用致康胶囊止血减少出血渗血，并在修复期起作用，做到促进肉芽组织生成，加速伤口愈合缩短愈合时间的目的。

4.何时提安全性

安全性主要针对骨科骨折的患者，首选

要明白致康带给骨折患者的主要受益是什么（早期消肿止痛，开放性骨折促进伤口愈合），首选必须明确这些受益，向医生传递这些作用及利益点来解决医生为什么要用致康的问题，然后在医生接受这些受益后提出致康有止血作用是否有安全隐患时再进行安全性的必要解释。安全性解释是非常必要的，因为医生会担心止血作用增加骨折患者的血栓风险，而致康有止血的作用因此不免受怀疑，那么在遇到这种情况时我们要做的是，**第一告诉他我们不是一个止血药，我们是一个对骨折患者有很好受益的一个药，第二虽然有部分止血的作用但是安全性很好，不诱发血栓形成(见附录文献)，不影响我们对骨折患者的受益。**

说明书与销量



华南区 徐雪梅

致康胶囊作为一个经典的止血化瘀老产品，不管在医务人员还是在患者群体中，都有着很广泛的群众基础。在我所在的深圳市场，使用的科室同样比较广泛。如妇科、肛肠科、骨科、急诊科、五官科等等。尽管使用科室众多，但是我们的产品在不同科室命运决然不同，一个很关键的因素在于说明书的描述。下面谈谈我是如何看待“说明书对于临床销售的影响”。

随着患者文化水平的提高，医药环境的混乱，患者对医生的不信任，医患之间的交流越来越深入，患者对药品说明书关心也越来越多，说明书成为了处方是否合理的一个关键依据。在妇科，致康胶囊最常用于女性患者功血的治疗，至于其他妇科疾病的治疗，比如妇科炎症，医生的接受程度就很一般，究其原因，最大的原因在于说明书上面没有说明其可用于炎症的治疗。西医出生的客户对炎症患者的处方就显得尤为谨慎。

肛肠科是我接触到客户里面使用致康胶囊频率最高的群体，总结得出有两个原因，第一，说明书上面文明规定致康胶囊可以用于便血，这个也是最重要的原因；其次，深圳市场上面，用于肛肠科的止血竞品推广强

度一般，在我所负责几个医院遇到最重要的对手都是龙血竭，龙血竭价格与致康胶囊相当，尽管空间比致康胶囊略有优势，但是龙血竭的说明书上面没有文明规定可以用于治疗痔疮出血。

消化内科，这是一个很有潜力的科室，特别是新标期（广东地区）对于质子泵类药物可能是个致命的打击，这类药物的价格将会大大降低、空间严重缩水，门诊医生将会靠找一些中成药进行合作来平稳自己的收入。加上我们的说明书有文明的规定可以用于消化系统溃疡方面的治疗。未来的一个主要的增长点在于消化内科。

再谈谈骨伤科，这是致康胶囊的硬伤。因为我们过去的说明书没有出现可以治疗创伤、骨伤方面的字眼，患者拿到说明书一看到“适用于崩漏、呕血、便血等”就会找医生去理论，因此医生在处方致康胶囊时格外的谨慎。碍于人情，也是象征性的给少部分患者处方。纵使过去用得很好的客户，现实的状况也是比较惨淡。不过，这次新版说明书增加了“用于创伤性出血”适应症，现在我们可以名正言顺的在骨伤科销售我们的致康胶囊，致康胶囊将会强势回归。

上市药品说明书修改



营销部 郝建鹏

药品说明书是药品信息最基本、最主要的来源，其功能是向患者介绍药品的特性，是指导临床医生正确选择用药和患者自我药疗的主要依据，是国家药品监督管理部门审核批准的具有法律效力的文件。

药品说明书主要包含药品安全性、有效性的重要科学数据、结论和信息，用以指导安全、合理使用药品。药品说明书应当充分包含药品不良反应信息，详细注明药品不良反应。

由于药品在上市前的安全性研究中存在客观的局限性，在药品上市前临床研究过程中，受到许多客观因素限制，例如，病例少、研究时间短、试验对象年龄范围窄、用药条件控制较严等。因此，药品不良反应发现上存在时滞现象，这也决定了药品说明书的修改是动态的、不断完善

的。

药品生产企业应根据药品上市后的安全性、有效性情况及时修改说明书，国家

药品监督管理部门也可以根据药品不良反应监测、药品再评价结果等信息要求药品生产企业修改药品说明书。依据《中华人民共和国药品管理法实施条例》第三十三条、《药品注册管理办法》及附件4修改药品说明书，对药品说明书的某些项目进行修改，如不良反应、禁忌、注意事项等项目。除有专门规定或要求外，不包括修改适应症或功能主治、用法用量、规格等项目。公司历经3年时间，突破了说明书一般修改限制（专项修改）实现了对适应症的修改，这是公司领导高度重视的结果；这是公司上下齐心协力拼搏的象征；这是致康胶囊疗效的最好诠释。

业内普遍认为不可能实现的目标，我们做到了，可以从中印证致康胶囊的强大生命力。我们有理由、有信心打好基础（多开医院、实现高的覆盖率）实现心中的梦想。

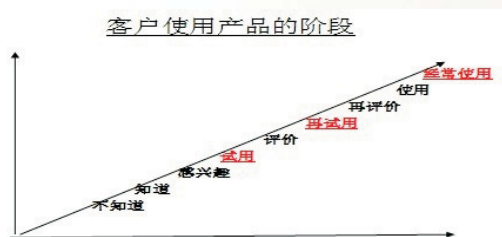
从销售的角度谈临床推广阶段与学术活动配合

营销部 王森



从事临床一线推广多年，接触过形形色色的客户。要一一去适应他们，还是要他们一一适应我，答案显而易见：我只有去适应他们。纵是天生七十二变也很难满足他们的需求。于是思变后发现临床推广工作的规律，随后制定出临床推广计划和方式，效果不错。

先请大家一起看看下面客户使用产品的阶段二维图，看看是否有同感



一个具有特殊商品特性的新药，在临床上被使用必须经过以上阶段。临床专家并不关心一天有多少新药问世，关心的是能用于临床的好用好记的产品都是哪些。如果你不能进入专家认为的好用好记的目录之内，那你需要重新规划你的产品重新推广。

一．第一阶段：不知道---知道---感兴趣---试用。

通过一系列的工作之后，完成医院和科室的开发取得可以销售的权利，你必须尽快完成一线临床专家由不知道---知道---感兴趣---同意试用阶段。大多数国内药企通过传统的代表拜访来完成此阶段，一般耗时3-6月甚至更长才能达到处方十几盒的效果，而且使用面有限。外企一般通过新品推介会由使用过的专家或产品经理进行临床推广，使新客户达到感兴趣并产生试用的愿望，时间短，效果好。所以建议在此阶段（1-3月内）一定要通过**科室会（方式灵活）集中时间集中客户集中资源来弥补代表一对一的时间、精力、资源的不足。**

可以较短时间达到较多客户较多使用量的效果。

一．第二阶段：评价一再试用

在专家使用一段时间后会有一些疑问和反馈，产生停用掉量甚至排斥。大家都遇到过也纠结过。只要你知道这是由于一线专家对产品的功能主治、适应症、产品针对人群、临床疗效甚至禁忌都不是很了解，而你又没能及时解决问题所产生。就需要一线代表根据情况信息来归类判断和解决。个别问题可通过寻求成熟专家解答或论文来解惑，也可通过原研单位解决。如果是普遍问题，那就需要**第二轮的学术活动来应对。此阶段一般在3-6月内进行。也可以开展针对性的临观研究**，通过具有针对性专题学术活动来解决大部分专家问题以稳定对产品兴趣和信心，使得他们继续处方和大量使用。

二．第三阶段：再评价---使用

很多药企有疑惑，产品进院已经有两年，使用目标客户也不少，可就是突破不了人均单产较低的局面。我认为虽然大家已经认可了产品和推广代表，**可产品和企业的一线影响力较低，没有进入临床用药一线品牌之列。**用量还是被竞品企业牢牢掌控。只凭代表的一线维护或办事处的小范围活动是解决不了问题的。所以经常遇到医院限量、处方限量、依赖个别vip客户，风险依然较大。我认为此时（12月—24月）要及时不间断开展一些形式不限的**高档次、较大规模、较多人次**的学术活动。例如全国范围的**研讨会、较大区域的高峰会、较大医院的院内会、较高专家的巡诊会**等都会使企业、产品品牌提升，发展成为一线用药品牌，不再受医院限量、其他竞品的干扰。牢牢占据份额和学术地位。

三．第四阶段：经常大量使用

通过以上工作和计划性的学术推广，结合代表细致的一线维护，产品已经具备放心大胆使用，达到好记好用的使用惯性。当然并不是已经功成名就尽享成果，因为这是市场，威胁风险随时存在，应该利用资源的积累大胆创新推广方式和投入日常维护，以保护和不断扩大自己市场纵向横向发展。

未来医药市场谁主沉浮？ 或曰：得终端者，得天下。



营销部 胡崇茂

而对于处方药，特别是刚上市的新药来说，第一终端医院永远是其必争之地，第二终端药店和第三终端，一般是成功决胜医院终端之后企业才会考虑是否夺取的目标市场。那么，作为一个本身颇具学术含量和临床价值的处方新药，决胜终端的要素有哪些呢？

学术支持

一个好的产品并不意味着推广的成功。拥有了好的产品以后，还要看厂家如何进行专业化的推广。厂家必须审时度势地制定合适的专业学术推广策略，利用核心专家平台、学会平台以及专业媒体平台来进行概念化营销，为医生提供新的治疗理念和学术服务。在市场推广中，要制定具有前瞻性的市场推广策略，充分利用代理商、医药代表的销售平台，为代理商、医药代表提供良好的学术支持和售后服务。

营销队伍

无论是实行代理制还是办事处制，抑或是二者并存的厂家，其销售人员素质的优劣和营销团队战斗力的强弱，将直接影响着企业是否能在市场竞争中决得一席之地。一支优秀的营销队伍要具有团队精神和集体意识，能够充满激情地投入到营销活动和产品

推广中，把公司的战略、战术付诸行动。与此同时，在复杂的市场环境之中，要做到清者自清，做到有思想、有品位。

代理商

市场经济的发展和社会分工的细化，促使厂家和企业越来越重视对合作伙伴的选择和培育。在和谐中谋求资源互补、实现强强联合，是厂家迅速占领终端的首要选择。

一个新上市的处方药，在短期内带给代理商的经济利益是有限的，这就需要代理商在具有资金实力和销售网络的基础上能够独具慧眼，高瞻远瞩。而在市场推广中，也要求代理商具有学术思想和理念，在终端销售中能与厂家保持一致。因此，有资本、有网络、有远见、有意识的代理商无疑是企业决胜终端的左膀右臂。

医药代表

医药代表是一项正当而且高尚的职业，是新药与医生之间的桥梁。在繁杂的临床拜访中，很多医药代表往往丧失激情，迷失方向。这就需要医药代表时刻保持一股向上的冲劲，运用合理的沟通技巧和销售手段来推广产品，为医生提供前沿的科研资讯。同时还要具有学术思想和长远的眼光，不惟眼前利益是图，不因为暂时的困难而退却。

药企如何打赢普药营销这场战役

销售特部 强鲁嘉



我国随着经济的腾飞，医药企业在经过二十八年改革开放的洗礼和快速发展后，今天的竞争能力和经营水平已经远非往日可比。2005年全国医药行业销售收入已经达到4271亿元，比2000年前增长了2510亿元，年递增19.4%。单品种销售额在10亿人民币的品种已经超过10个，百亿规模的医药企业已经出现并呈现快速增长的势头。部分医药企业已经完成原始积累，熟悉了转型中的市场规则。近几年医药资本市场日趋活跃，产业集中度有所上升。应当说中国医药企业正在闯出一条不同于发达国家医药产业模式的生存与发展之路。近些年来随着国家对医疗体制的改革与重组后，资金随着产品的位置得到了重新分配。

新医改对基本药物目录的相关规定为普药企业提供了更广阔的发展空间，企业之间的竞争也将越来越激烈。在当前形势下，医药企业如何赢得普药营销这场战役的胜利？笔者认为以下三个方面必须创新。

产品：品质上下功夫

普药通常具有一些共同特征，如技术含量低、市场上有多家企业生产或销售、产品进入市场比较容易、价格较低、临床上已经形成固定的用药习惯。

在新形势下，普药产品如何创新？必须从产品品质上下功夫！在市场上，好产品不一定销售得好，但销售得好的却必须是好产品。

保持产品品质的稳定性和持续性是制药企业安身立命之本，直接关系到品牌的美誉度、忠诚度和品牌安全，然而虽然众多普药企业忠诚度和品牌安全，然而虽然众多普药企业均通过了国家GMP认证，但产品品质的差异非常大，患者不良反应事件常见诸报端就是很好的例证。所以普药绝不能在品质上缩水，一定要在品质上创新，超越竞争对手。

某些知名药企的普药产品目前在个别基地已经通过了欧盟、新西兰GMP认证，在一些地方建立了欧盟认证以及美国FDA认证的生产基地，基地的科研、生产、质控、贸易人才构成全部可能具有国际化背景。基地建设也可能由外国专家组指导设计，而且全部采用现代化制药高新技术与设备，建立符合国际药品生产标准的质量控制体系。现代化的生产线、可靠的产品质量、强大的生产能力已成为他自己的普药产品的核心竞争力，也为实现外向、跨越、与国际接轨提供了有力支撑。

驳：不如靠企业品牌带动

产品创新所升华的品质提炼，对普药品种而言并没有太大的区别，普药本身的产品特性决定了终端渠道或医疗机构不会因为生产工艺和标准的高低而决定价值高低。知名药企倒不如在企业品牌带领下的产品品牌方面做文章，在普药终端市场以企业品牌带动产品线品牌效应，以有效区分产品，提升产品价值。

模式：分渠道四路并行

目前，普药企业的主要模式都重点放在渠道上，深度分销、渠道下沉、渠道优化等等，当然还有第三终端的推广。这种模式的形成乃形势所迫。逐级下沉，是做一级不行了开始做，然是要独创自己的模式，只有这样才能实现差异化，超越竞争对手。

二级，做二级不行了开始做三级、做终端，现在做终端推广也不行了，为什么呢？做得太多了，没有新意。怎么办？继续下沉，沉到终端医生和患者心里去。

在新形势下，普药模式如何创新？是模仿其他普药企业，还是独创自己的模式？答案显

驳：先定位，后聚焦

普药作为基础用药，不同产品在不同渠道的销售有其不同的出发点和营销核心。OTC产品由于市场竞争激烈、产品空间透明等原因，营销模式方面的创新就不仅仅要考虑利润率的问题，还要从合作药店的实际情况出发，确定药店终端合作的对象是大连锁、中小连锁或者是单体药店，其对产品的价值需求不同，大连锁需要利润率和厂家品牌，中小连锁需要企业支持和保护，单体店需要的则是管理培训、退换货保障等方面。这就要求企业要根据产品合作对象的不同，选择不同的策略，并加强执行，才可能有所收获。而商业物流品种价格优势的比拼很重要，第三终端品种则以招标空间、是否具备配送资格这些核心因素竞争为主。

企业普药需要全面终端化，提升终端铺货率的想法在理论上是完全没有问题的，但现实是，如果企业产品线定位于各个渠道同时抓，最后的结果往往是每个渠道都无法做大、做好，反而会因为精力分散导致每个渠道都做不好。所以不妨根据自己的产品实际情况和企业渠道优势情况，选择有价值的产品，结合有优势的渠道进行自营，根据渠道特性做好渠道营销模式创新。至于其他的渠道，可以通过招商由代理商去开发。

推广：产品渠道双聚焦

目前的普药推广具有产品认知度高、产品教育需求不大的特点，各种市场活动如产品推广会、终端订货会的产品知识培训也只是走走形式，真正对产品知识有了解需求的客户并不多，因为广大终端客户已经对普药产品有所认知了。泛泛的产品推广只会增加终端客户的视觉、听觉疲劳，既浪费了时间，最终也达不到会议的推广效果。

那么产品推广如何创新？变被动为主动，必须聚焦产品和渠道！

产品聚焦即打造强势单品，以强势产品带动其他普药产品，形成规模效应。目前，普药产品品类众多，眉毛胡子一把抓，可能最后谁也没抓到，不如选择一个具有相对优势及代表性的单品，通过聚焦推广，做成强势单品。根据某一产品的优势和代表性，通过外在形象包装及内在核心价值挖掘、提炼，选择在目标连锁终端进行深度推广，全力打造强势单品。待其成功打造成强势单品后，借强势之势，扩大优势，形成规模效应。

驳：强势品种难突围

以单一产品为核心未必能打造强势产品，毕竟就目前的终端市场而言，同类产品中的某某产品可能已经完全占据了市场领导品牌和销售规模，根据领先定律和专有性定律，其他企业的同类产品要想在市场形成强势品种将会非常艰难。

渠道聚焦即打造渠道品牌，利用渠道的力量积极推动。新医改决定了普药的大规模推动力量在于渠道环节，我们必须利用渠道这个平台的推动力量，强强联手，才能保证普药快速覆盖和上量。同时与企业自身打造强势单品的推广结合起来，正向推动和倒向推动相结合，共同推动市场前进。

驳：管好合作渠道利益链

根据目前医药行业的实际情况，渠道对于产品销售的巨大推进作用显而易见。企业和个人都在通过各种关系和手段做渠道的工作，希望借助渠道平台巨大的推进作用，让产品顺利实现销售。但是，正是由于渠道商具有连接企业和患者的重要作用，企业的营销活动又处处受到渠道商的制约，这种博弈不仅存在于现在，将来也会一直存在。企业要充分考虑自身的实际情况，有实力的大企业可以聚焦核心渠道做全局，实力较弱的中小企业可以聚焦一个核心渠道做局部区域。在与渠道的合作过程中，企业要弄清楚渠道的核心环节、不同的利益诉求等实际情况，做好合作渠道的利益链分配和管理，才能真正与渠道合作共赢！

感恩生活

上海大区 于惠惠

感恩，是那阵温柔的春风，赋予心灵富有活力的色彩；是那股柔和的香气，赐予脑海温柔包裹的触感。我感恩生活，它像一片海，哺育了万物，它指引我们步入多姿多彩的世界，脱离单调的自我空间。

生活给了我开阔的眼界。世界多么丰富多彩，琳琅满目的风景一望无际，一抬眼便是蔚蓝的天空中飘浮着的云朵，一俯身便是湿润的泥土中刚萌芽的草芽，左右张望便是花花绿绿的大世界，有许多和我一样的生命在其中沉浮着，张开双臂拥抱着圆满的生活。根本来不及看透彻，不容你驻足久观，眨眼间又是日新月异。

生活给了我敏锐的听觉。各种各样的声音遍布整个地球，你的耳膜如何也逃脱不掉声音的蜿蜒。音乐在耳边如瀑布般流泻，缓缓流淌进心底里的窝，在脑海里做一朵浪花，随波逐流肆意奔跑。唇齿之间吐出各种语言：字正腔圆的普通话，细腻温柔的吴依软语，直爽豪迈的东北方言，九声六调的粤语……只要你用心感受，嘈杂的噪音自然会被过滤，剩下的丝丝涓流般的声音会让你感到很享受。

生活给了我灵敏的嗅觉。气味无处不在，一声声呼吸将它带入了鼻腔内。各种气味络绎不绝地轮流光临你：春季篱笆上蔷薇的清新芬芳，夏季燥热里绿叶的淡淡清凉，秋季院落里桂花的浓稠甜香，冬季白雪中寒梅的吐露幽香……蔓延着的气味使你心醉神迷，使世界充满了真实感。

生活给了我太多太多，热血的心灵让我学会去感恩生活，健康的躯体让我有能力装点生活……我深知生活不是华丽到令人望尘莫及的杂志封面，而是一扇窗，先是让你放眼观望，接着打开门让你融入它。生活水平够不够高并不是最重要，最终每个人都应该懂得自己不应该仅仅是活着，而是生活着。幸好，生活让我学会了感恩——心中存放着感恩，知道自己为什么生活着。我感恩生活，它让我感受了世间万物，让我生活着。

我与千禾



营销服务部 向世超

转眼间，进入千禾已经有两个月的时间了，在这两个月的时间里，我深刻地感受到了自己的变化与提升，这就是成长，是点点滴滴中的积累，是不知不觉间的变化，更是千禾这个和谐进步的大家庭所赋予我的宝贵财富。

我所在的营销服务部是一个充满活力的集体，这个集体始终被一种和谐向上的力量牵引着，每一个人都热爱着自己的工作，并在努力地提升着自己。在这种氛围的感召下，而在这之中，最深刻的一课，莫过于在来到千禾后，对公司核心价值观的认知。

“科学，务实，创新，进取”这句千禾公司的核心价值观，便是2个月前我走进千禾时，学到的最深刻的一课。那时，对制药业还未有深刻理解的我第一次领悟

到了一家药业企业在激烈竞争的市场环境中生存并长久发展的真谛：科学是现代企业面对市场始终保持正确方向的准则，务实是我们必须努力遵循的工作态度，创新是现代企业竞争战略的核心和发展的驱动力，进取是执行力的体现，是我们实现和超越目标的有效途径。这八个字也将作为我自身的坚定信念而在日后的更长远的成长过程中始终谨记在心。

如今的时代是一个最好的时代，多元化的社会让我们自身拥有更广泛的发展空间；如今的时代又是一个最坏的时代，无数种的选择又常常会让人茫然失措。我十分自己庆幸自己的选择，我会始终坚定地在当初选择的这条路上走下去，也许会有困难，也许会有波折，但这都是成长的必经之路。也许在不久的将来我还会再次回过头来细数与千禾药业共同走过的新的路程中成长足迹，那将会是一段崭新的记忆，更是下一段崭新征程的开始。

生日快樂

你的日子我們記得

6月

公司人員:房騰 趙晶 李靜衛

市場人員:侯彩虹



营销服务部经理 赵晶



行政人事部总监 房騰



销售特部 李静卫



致康胶囊对体内血栓形成的影响

李 越*, 刘梦洁, 刘 静, 解恩义, 曹永孝*(西安交通大学医学院药理学系, 西安市 710061)

中图分类号 R285.5;R97 文献标识码 A 文章编号 1001-0408(2010)39-3675-03

摘 要 目的:研究致康胶囊对体内血栓形成的影响。方法:用角叉菜胶生理盐水溶液复制小鼠尾静脉血栓形成模型,用胶原蛋白-肾上腺素诱导小鼠脑血栓形成模型。结果:实验分为生理盐水、凝血酶和致康胶囊高、低剂量组。与生理盐水组比较,致康胶囊高、低剂量组的血栓发生率无显著差异;与生理盐水组比较,致康胶囊高、低剂量组小鼠死亡率无显著差异。结论:致康胶囊不增加体内血栓形成。

关键词 致康胶囊;血栓形成;小鼠

Effect of Zhikang Capsules on Thrombosis in Vivo

LI Yue, LIU Meng-jie, LIU Jing, XIE En-yi, CAO Yong-xiao (Dept. of Pharmacology, College of Medicine, Xi'an Jiaotong University, Xi'an 710061, China)

ABSTRACT **OBJECTIVE:** To study the effect of Zhikang capsules on thrombosis in vivo. **METHODS:** The mice caudal venous thrombosis model and cerebral thrombosis model were induced by carrageenan normal saline solution and collagen-adrenalin, respectively. **RESULTS:** Model mice were divided into NS group, thrombin group and Zhikang capsule high-dose and low-dose groups. Compared with NS group, the incidence of mice caudal venous thrombosis in Zhikang capsules high-dose and low-dose groups was not significant difference. Compared with NS group, mortality of model mice in Zhikang capsule high-dose and low-dose groups was not significant difference. **CONCLUSION:** Zhikang capsule doesn't induce thrombosis in vivo.

KEY WORDS Zhikang capsule; Formation of thrombosis; Mice

着抑制 Bax 蛋白表达,促进 Bcl-2 蛋白表达,从而抑制细胞凋亡。各组大鼠脑组织 Bcl-2 和 Bax 表达的比较见表 3。

表 3 各组大鼠脑组织 Bcl-2 和 Bax 表达的比较($\bar{x} \pm s$)

Tab 3 Comparison of the expression of Bcl-2 and Bax in cerebral tissue of rats ($\bar{x} \pm s$)

组别	剂量(g·kg ⁻¹)	n	Bax	Bcl-2	Bcl-2/Bax
空白组	-	10	2.04±0.18	1.92±0.68	0.94
模型组	-	10	15.29±2.65*	7.91±1.56*	0.52
益智康脑丸组	4.5	10	8.26±2.04*	16.31±1.19*	1.97
脑复康组	0.7	10	8.51±3.00*	14.62±2.94*	1.72

与空白组比较: * $P < 0.01$; 与模型组比较: * $P < 0.01$

vs. blank group; * $P < 0.01$; vs. model group; * $P < 0.01$

4 讨论

近年来研究表明,细胞凋亡参与了中枢神经系统的退行性病变,与衰老和老年性痴呆的发生存在着密切联系。老年性痴呆神经元凋亡的具体机制可能与凋亡相关蛋白表达失调等因素有关。细胞内与凋亡有关的基因分为 2 类:诱导凋亡基因和抑制凋亡基因。在神经细胞凋亡中,Bcl-2 家族是不可缺少的,Bcl-2 是重要的抗凋亡基因,在细胞色素 C 的释放调控中起重要作用^[2]。Bcl-2 与 Bax 是一对相互拮抗的蛋白质,它们形成二聚体,拮抗对方的功能,Bcl-2 具有明显抑制凋亡作用,而 Bax 则促进凋亡。Bax 和 Bcl-2 形成复合体而失去作用。由此可见,损伤刺激后,Bax 和 Bcl-2 表达的比率在很大程度上影

响凋亡的产生^[3]。

益智康脑丸是立足于壮医理论而处方,以壮族民间药物五指毛桃根、扶芳藤为主药,配合牛大力、千斤拔、红参、熟地、肉苁蓉、山药等诸药合用,共奏补脾肾、益精血、健脑髓、养“巧”之功,临床用于治疗脑髓空虚、“巧”失养之老年性痴呆、脑萎缩症疗效显著^[4]。本研究结果表明,造模后,在机体的一种自我保护机制下,Bcl-2 蛋白表达反应性增强,同时启动了凋亡程序,使 Bax 表达增强,促进细胞凋亡的发生。药物干预后,Bcl-2 表达增强,Bax 表达减弱,抑制细胞凋亡。表明益智康脑丸对老年性痴呆的改善作用可能是通过上调 Bcl-2 蛋白、下调 Bax 蛋白的表达,抑制细胞凋亡而实现,从而改善老年性痴呆大鼠的学习记忆能力。

参考文献

- [1] 齐曦明,韩玉生,周忠光,等.痴呆灵胶囊对老年痴呆大鼠学习记忆影响及其机制的实验研究[J].中国药学报,2004,32(1):45.
- [2] Wnag HQ, Nakaya Y, Du ZY, et al. Interaction of prenilins with FKBP38 promotes apoptosis by reducing mitochondrial Bcl-2[J].Hum Mol Genet,2005,14(13):1889.
- [3] Yao MZ, Nguyen TV, Pike C, et al. B-Amyloid-induced neuronal apoptosis involves c-jun N-terminal kinase-dependent downregulation of Bcl-w[J].Journal Neurosci,2005,25(5):1149.
- [4] 黄汉儒.中国壮医学[M].南宁:广西民族出版社,2000:12.

(收稿日期:2010-06-11 修回日期:2010-08-23)

* 硕士研究生。研究方向:药理学。电话:029-82655140。E-mail:liyue.0105@squ.xjtu.edu.cn

通讯作者:教授,博士。研究方向:新药药理评价。电话:029-82655140。E-mail:yxy@xjtu.edu.cn

中国药房 2010年第21卷第39期

China Pharmacy 2010 Vol. 21 No. 39 • 3675 •

如需可沿裁剪线裁切使用



致康胶囊由大黄、黄连、三七、白芷、阿胶、龙骨、白及、没药、海螵蛸、茜草、龙血竭、甘草、珍珠、冰片、淀粉组成,具有清热凉血、化瘀止血的功能,主要用于崩漏、呕血及便血等的治疗^[3]。虽然临床上并未见其增加血栓形成的不良反应,但缺乏相关的实验资料。本实验用小鼠尾静脉血栓形成模型和小鼠脑血栓形成模型研究致康胶囊对体内血栓形成的影响,以提供理论依据。

1 仪器与材料

1.1 仪器

TGL-20B-C型高速台式离心机(上海安亭科学仪器厂);ALT04型分析天平(梅特勒-托利多仪器(上海)有限公司)。

1.2 试剂

致康胶囊(西安千禾有限责任公司,批号:20090615);凝血酶冻干粉(长春国奥药业有限公司,批号:20071203);I型胶原蛋白(瑞典Wolfsen公司,批号:G9879);盐酸肾上腺素注射液(上海禾丰制药有限公司,批号:090903);角叉菜胶(美国Sigma公司)。

1.3 动物

ICR小鼠,♀♂兼用,体质量20~24 g,由西安交通大学医学院实验动物中心提供(实验动物使用许可证号:SYXK(陕)2007-003)。

2 方法与结果

2.1 致康胶囊对小鼠尾静脉血栓形成的影响

小鼠48只,随机分为4组,即生理盐水、凝血酶(150 IU·kg⁻¹)和致康胶囊高、低剂量(1.5, 0.5 g·kg⁻¹)组。生理盐水和致康胶囊高、低剂量组ig给药,每天1次,连续7 d;凝血酶组第5天尾iv给药。第6天,给各组小鼠腰背部sc 1%的角叉菜胶生理盐水溶液20 mL·kg⁻¹。观察注射角叉菜胶复制模型后72 h内各组小鼠血栓的情况,计算血栓发生率(发生血栓的鼠数/组内动物数×100%)。测量发生血栓小鼠尾形成血栓的长度,计算血栓长度占整个鼠尾的百分比。结果表明,生理盐水组血栓发生率为50%,凝血酶组血栓发生率高于生理盐水组($P<0.05$),而致康胶囊高、低剂量组血栓发生率与生理盐水组比较无显著差异($P>0.05$)。凝血酶组形成的血栓长度及其与鼠尾长度的比值与生理盐水组比较有增高趋势,但无显著差异($P>0.05$),而致康胶囊高、低剂量组血栓长度及其与鼠尾长度的比值与生理盐水组相当。致康胶囊对小鼠尾静脉血栓形成模型小鼠尾血栓发生率的影响见表1;对小鼠血栓长度的影响见表2;对小鼠血栓长度与鼠尾长度比的影响见表3。

表1 致康胶囊对小鼠尾静脉血栓形成模型小鼠尾血栓发生率的影响

Tab 1 Effect of Zhikang capsule on the formation rate of caudal venous thrombosis model induced by carrageenan in mice

组别	n	复制模型后不同时间形成血栓的鼠数/只					血栓发生率/%
		20 h	24 h	40 h	48 h	72 h	
生理盐水组	12	5	6	6	6	6	50
凝血酶组	12	9	11	11	11	10	92*
致康胶囊高剂量组	12	5	3	6	6	6	50*
致康胶囊低剂量组	12	3	6	7	6	7	50*

与生理盐水组比较: * $P<0.05$

vs. NS group; * $P<0.05$

2.2 致康胶囊对胶原蛋白-肾上腺素诱导小鼠脑血栓形成的影响

表2 致康胶囊对小鼠尾静脉血栓形成模型小鼠尾血栓长度的影响
($\bar{x}\pm s, n=12$)

Tab 2 Effect of Zhikang capsule on the length of thrombosis in thrombosis model mice induced by carrageenan ($\bar{x}\pm s, n=12$)

组别	尾长/cm	复制模型后不同时间体内血栓长度/cm				
		20 h	24 h	40 h	48 h	72 h
生理盐水组	8.6±0.4	0.9±0.6	1.3±0.8	1.4±0.6	1.5±0.7	1.5±0.6
凝血酶组	8.6±0.4	1.2±0.8	1.5±0.7	1.7±0.6	1.8±0.6	1.7±0.5
致康胶囊高剂量组	8.3±0.5	0.8±0.3	0.9±0.2	1.3±0.5	1.6±0.7	1.3±0.6
致康胶囊低剂量组	8.6±0.5	0.9±0.3	1.4±0.7	1.5±0.6	1.6±0.4	1.2±0.4

表3 致康胶囊对小鼠尾静脉血栓形成模型小鼠尾血栓长度与鼠尾长度比的影响($\bar{x}\pm s, n=12$)

Tab 3 Effect of Zhikang capsule on the length ratio of thrombosis to tail in thrombosis model mice induced by carrageenan ($\bar{x}\pm s, n=12$)

组别	尾长/cm	复制模型后不同时间体内血栓长度与鼠尾长度比/%				
		20 h	24 h	40 h	48 h	72 h
生理盐水组	8.6±0.4	10.7±6.5	14.7±8.4	16.4±7.7	17.1±9.0	17.9±6.6
凝血酶组	8.6±0.4	13.8±8.6	17.8±8.2	19.8±7.8	21.0±7.2	19.4±6.1
致康胶囊高剂量组	8.3±0.5	9.6±3.0	10.8±2.6	15.9±5.9	18.6±8.0	15.6±6.5
致康胶囊低剂量组	8.6±0.5	10.2±3.2	16.4±8.6	16.9±7.7	18.8±5.0	14.9±5.7

影响

2.2.1 脑血栓形成诱导剂制备:称取胶原蛋白60 mg,浸泡于10 mL生理盐水中过夜,8 000 r·min⁻¹匀浆2 min后加生理盐水至40 mL,3 000 r·min⁻¹离心10 min,取上清液。另取浓度为1 mg·mL⁻¹的盐酸肾上腺素2支加入上述上清液中,加生理盐水至50 mL,备用。

2.2.2 分组、给药、指标测定:分组及给药同“2.1”项下方法操作。生理盐水和致康胶囊高、低剂量组ig给药,每天1次,连续7 d;凝血酶组第6天尾iv给药,150 IU·kg⁻¹。末次给药30 min后每只小鼠尾iv血栓形成诱导剂(胶原蛋白480 μg、肾上腺素16 μg)^[4],20 s注射完,观察小鼠反应。1~15 min后可见小鼠四肢麻痹、瘫痪或死亡。15 min内四肢麻痹未恢复者为麻痹阳性。观察注入诱导剂后动物的麻痹、瘫痪或死亡数,以瘫痪或死亡率的百分率表示,计算药物对小鼠血栓形成的作用。各组麻痹、瘫痪的小鼠数及百分率之间无显著性差异。凝血酶组的死亡率显著高于生理盐水组($P<0.05$),而致康胶囊高、低剂量组的死亡率与生理盐水组比较无显著差异($P>0.05$)。致康胶囊对胶原蛋白-肾上腺素诱导小鼠脑血栓形成的影响见表4。

表4 致康胶囊对胶原蛋白-肾上腺素诱导小鼠脑血栓形成的影响

Tab 4 Effect of Zhikang capsule on the formation of cerebral thrombosis in mice induced by collagen-adrenaline

组别	n	麻痹、瘫痪		死亡	
		例数	百分率/%	例数	百分率/%
盐水组	24	7	29.2	9	37.5
凝血酶组	24	7	29.2	19	79.2*
致康胶囊高剂量组	24	3	12.5	13	54.2
致康胶囊低剂量组	24	10	41.7	11	45.8

与生理盐水组比较: * $P<0.05$

vs. NS group; * $P<0.05$

3 讨论

致康胶囊具有清热凉血、化瘀止血的功能,主要用于崩



漏、呕血及便血等的治疗。致康胶囊治疗Ⅰ、Ⅱ度内痔出血效果满意^[8]。其联合蒙脱石散剂治疗42例上消化道出血,能明显缩短凝血停止时间和大便潜血转阴时间^[9]。治疗人工流产术后500例,能缩短阴道出血时间,减少出血量,减轻腹痛,防止感染以及促进月经周期恢复^[10];对放置宫内节育器后引起的阴道出血、药物流产后出血和有良好的治疗效果^[11,12]。致康胶囊治疗宫颈糜烂后阴道出血疗效显著^[13];对肾挫裂伤有迅速止血和明显促进愈合作用^[14];对应激性溃疡出血、急诊创伤出血有明显的止血作用^[15]。

促进血栓形成是止血药首先应考虑的不良反应,临床上虽然未见致康胶囊促进血栓形成的报道,但仍缺乏实验依据。本实验也在正常小鼠腰部s.c角又菜胶溶液,小鼠尾尖出现暗红色血栓形成区,逐渐向尾根部扩大到一定范围,48~72h后,经紫色变为黑色,与正常尾部分界明显,可根据尾部皮肤颜色判定血栓出现率和平均长度。随后血栓形成区逐渐萎缩,最终自行脱落。本研究表明,凝血酶能增加角又菜胶致小鼠尾部血栓发生率,而致康胶囊对角又菜胶引起的小鼠尾部血栓形成无明显影响。尾iv血栓形成诱导剂后,脑内形成血栓后引起小鼠瘫痪或死亡。凝血酶能增加血栓诱导剂导致的小鼠脑(心)血栓形成,提高死亡率,而致康胶囊对诱导剂导致的小鼠脑(心)血栓形成及死亡无明显影响。本研究表明,致康胶囊对小鼠尾静脉血栓形成模型和小鼠脑血栓形成模型并未见明显影响。致康胶囊每粒0.3g,人口服1次2~4g,1日3次,按60kg体重计算,平均日剂量0.045g·kg⁻¹。本研究所用致康胶囊的剂量0.5~1.5g·kg⁻¹,是人剂量的11~33倍,因此推测致康胶囊不会促进人体内的血栓形成。

药理学研究表明,致康胶囊的止血功能主要是刺激局部血管收缩,显著减少出血量;缩短血家复钙时间和凝血酶原时间,延长优球蛋白溶解时间;促进组织修复,升高创面中血管内皮细胞生长因子、碱性成纤维细胞生长因子、纤维连接蛋白的含量。能增加血小板的数量,但血小板的数量仍在正常值范围内。致康胶囊有活血化瘀作用。由于在出血情况下,机

体正在调动全身的凝血系统,在致康胶囊的促进下,使凝血系统发挥作用,产生止血作用。体内的凝血系统和抗凝系统处在动态平衡中,在出血的情况下,凝血系统的功能倾向于加强,而抗凝系统的功能倾向于减弱,此时致康胶囊容易产生促进凝血止血作用;而当体内的凝血功能增强,倾向于形成血栓时,体内的凝血系统功能必然受到抑制,而致康胶囊的促进凝血作用不易发挥,因而很难形成血栓。

参考文献

- [1] 于兆安,于首元.致康胶囊和西咪替丁治疗应激性溃疡出血的临床观察[J].中国医药,2009,4(12):979.
- [2] 谢志翔,梁志明,熊铭知.致康胶囊联合蒙脱石散剂治疗上消化道出血42例疗效观察[J].吉林医学,2009,30(1):56.
- [3] 唐菲,王豪,刘维俊.氢溴酸槟榔碱抗血栓作用[J].中国医院药学杂志,2009,29(5):791.
- [4] 刘晓婷,黄新英.豆豉激酶对实验性小鼠体内血栓形成的影响[J].食品与药品,2006,8(6):39.
- [5] 刘继永,陶爱明.致康胶囊治疗内痔出血的临床疗效观察[J].临床医药杂志,2009,37(3):422.
- [6] 赵桂芳.致康胶囊用于人工流产后的疗效观察[J].现代中西医结合杂志,2008,17(9):1324.
- [7] 林伟平,蒋盈盈,沈景丰.致康胶囊对放置宫内节育器后阴道出血的影响[J].现代中西医结合杂志,2008,17(11):1662.
- [8] 吴益鸣.致康胶囊用于微波治疗宫颈糜烂后阴道流血[J].现代中西医结合杂志,2008,17(9):1342.
- [9] 任连成.致康胶囊治疗肾挫裂伤出血36例疗效观察[J].中国基层医药,2005,12(10):1404.
- [10] 周有生,张进祥,汪洋,等.致康胶囊治疗急诊创伤出血的临床疗效观察[J].中国药业,2001,10(7):54.

(收稿日期:2009-11-17 修回日期:2010-03-18)

国家中医药管理局副局长于文明会见香港东华三院代表团

本刊讯 2010年9月9日,香港东华三院率团访问国家中医药管理局,并在国家中医药管理局举行与中国针灸学会合作协议签署仪式,国家中医药管理局副局长于文明会见代表团并出席签署仪式。

东华三院是香港历史最久远、规模最大的慈善机构,迄今已有140年历史,一直秉承“乐善好施”精神致力于为香港市民在医疗、教育及社区方面提供各种多元化服务,特别是在其所属综合性医院内设立优质中医药中心,着力推动香港本地中医药临床与科研、教育相结合,为民众提供优质中医服务,深受本地民众喜爱。作为国家中医药管理局多年的老朋友,东华三院董事局每年都会率代表团拜访,加强两地中医药业界联系,促进两地中医药事业发展。

会谈中,香港东华三院就中医药在香港地区的发展现状向国家中医药管理局做了详细介绍,并提出了与中国针灸学会合作推广针灸事业以及在香港建设“治未病”试点单位的几点设想。于文明就东华三院在推广中医服务及弘扬中医文化方面所做的贡献给予了充分肯定,并表示中国政府将会全力支持东华三院中医药事业的发展,强调香港在建设“治未病”试点单位时可根据香港本地需要进行,国家中医药管理局愿与香港分享有益经验,尽可能提供专家技术支持,互相补充,充分发挥各自优势,共同为两地民众的健康福祉做贡献。

国家中医药管理局局办公室、人教司、医政司、科技司及港澳台办公室的有关负责人陪同会见。



专家简介

周有生,华中科技大学同济医学院附属协和医院急诊外科主任,教授,中华医学会湖北外科分会常委,硕士研究生导师。毕业于同济医科大学,在外科领域从事临床、教学、科研数十年,积累了十分丰富的临床经验,对创伤外科疾病的诊治有独到造诣。

致康胶囊治疗急诊创伤出血的临床疗效观察

周有生,张进祥,汪洋,魏锋,方志,陈阳龙

(华中科技大学同济医学院附属协和医院急诊科,湖北 武汉 430022)

中图分类号:R286;R641 文献标识码:A 文章编号:1006-4931(2001)07-0054-01

摘要 随机观察致康胶囊在急诊创伤出血中的止血效果。治疗组20例予致康胶囊口服,对照20例予止血芳酸、维生素K₁静脉注射。结果治疗组治疗前后血小板、APTT、R、D-dimer、S有显著性差异($P < 0.05$),而对照组治疗前后差异无显著性($P > 0.05$)。观察结果表明,致康胶囊对急诊创伤出血止血迅速,疗效肯定,且未见明显不良反应。

关键词 致康胶囊;急诊;创伤;止血;临床疗效

出血是急诊创伤常见的症状之一,迅速止血是急诊抢救的重要措施。我院急诊科于2000年6月至2000年12月应用西安千禾药业有限责任公司生产的致康胶囊治疗急诊创伤止血,收到满意效果,现报道如下。

1 资料与方法

1.1 病例资料 40例患者均为本院急诊科住院病人。随机分为治疗组和对照组。治疗组20例,其中男14例,女6例;年龄最大60岁,最小20岁,平均年龄30.05岁;脑外伤7例,骨折7例,脾破裂3例,软组织挫伤8例,刀砍伤3例。对照组20例,其中男12例,女8例;年龄最大53岁,最小4岁,平均年龄28.6岁;脑外伤8例,骨折7例,脾破裂1例,肾挫伤3例,软组织挫伤8例,刀砍伤3例,蛇咬伤1例。

1.2 用药方法

1.2.1 治疗组:口服致康胶囊,每日3次,每次3粒;重症者每日4次,每次4粒。连续服用7天。

1.2.2 对照组:止血芳酸0.3g,维生素K₁ 20mg静脉注射,每日1次,共用7天。

1.3 实验室检查 两组均于用药前及用药后第7天抽血送检,检测项目:

①部分活化凝血活酶时间(APTT) 参考值:25~40秒;R=受检APTT/对照APTT,参考值:0.83~1.33秒。美国AGL-200型全自动凝血检测仪器测定。试剂来源:Heland Biosciences, No:1104465。

②D二聚体(D-dimer) 参考值: $< 0.5 \text{ mg/L}$;乳胶酶联免疫实验;试剂来源:福建太阳生物技术公司, No:00602。

③纤维蛋白原浓度(S) 参考值: $(320 \pm 85) \text{ mg/dl}$;凝块形成法扫描(分光光度计比法,微孔扫描);试剂来源:蛇毒(广州蛇毒研究所)。

1.4 统计学处理 采用t检验方法进行统计学分析。

2 结果

2.1 两组前后血小板变化 见表1。

表1 治疗组和对组血小板变化($\bar{X} \pm s$)

	n	治疗组	对照组
治疗前	20	129.7 ± 56.499*	136.5 ± 65.806
治疗后	20	175 ± 83.230*	197.45 ± 105.852

* 两组对比, $P < 0.05$ 。

2.2 两组治疗前后凝血状态变化 见表2。

表2 治疗组和对组凝血状态变化($\bar{X} \pm s$)

	n	APTT	R	D-dimer	S
治疗组	20				
治疗前	20	24.155 ± 8.817	1.222 ± 0.434	1.473 ± 3.411	374.17 ± 218.923
治疗后	20	29.39 ± 11.401	1.48 ± 0.548	0.865 ± 2.139	485.235 ± 263.242
对照组	20				
治疗前	20	26.135 ± 10.335	1.234 ± 0.541	1.192 ± 0.268	604.9 ± 349.529
治疗后	20	26.12 ± 4.974	1.192 ± 0.268	1.002 ± 1.445	466.65 ± 229.517

治疗组治疗前后 $P < 0.05$, 对照组治疗前后 $P > 0.05$ 。

2.3 不良反应 治疗组在服药治疗过程中未出现任何不良反应。

3 讨论

正常人体的凝血和抗凝血系统处于相对动态平衡状态。研究表明,创伤、手术、紧张、寒冷等应激反应均可干扰血液凝血和抗凝血系统的平衡。本组资料显示了相同的结果,40例患者创伤后所检测指标均表现为高凝状态(见表2)。经服用致康胶囊后这种状态得到了改善,治疗前APTT、R、D-dimer、S分别为24.155 ± 8.817、1.222 ± 0.434、1.473 ± 3.411、374.17 ± 218.923;治疗后则为29.39 ± 11.401、1.48 ± 0.548、0.865 ± 2.139、485.235 ± 263.242,两组比较存在显著性差异($P < 0.05$)。这是因为致康胶囊具有“止血”与“活血”的双重效应,能调节凝血和抗凝血的功能及其动态平衡,适用于各种症状的出血。

致康胶囊由三七、乳香、鹿角胶、珍珠等十四味中药组成。文献报道,三七止血活性成分dencichine能增加血小板数量,缩短凝血时间^[1];增加凝血酶原,收缩局部血管^[2],使血小板伸展伪足,产生聚集、变形等粘性变形运动和脱颗粒等分泌反应^[3],诱导血小板释放ADP、血小板因子Ⅲ和Ca²⁺等止血活性物质,从而表现为促凝血作用^[4]。表1中,治疗组血小板治疗前为129.7 ± 56.499,治疗后为175 ± 83.230,尽管用药前后血小板均在正常范围,但用药后的血小板明显高于用药前($P < 0.05$)。

通过对致康胶囊治疗急性创伤的1例临床对比观察,提示致康胶囊对急性创伤出血有迅速止血的作用,且不良反应轻微。

参考文献:

- [1] 石坤.三七的药理作用研究[J].西北医药杂志,1990,5(2):43-45.
- [2] 金家骅.三七的药理作用研究进展[J].河南中医,1990,10(1):41-43.
- [3] 杜方军,何卫世,国片英,等.三七止血机理的研究及不同剂量三七对小鼠凝血系统的作用[J].中药药理与临床,1995,11(3):25-28.
- [4] 张小丹.三七的药理学研究[J].中医学信息,1993,5:28-31.

(收稿日期:2001-05-21)

54

中国药业 China Pharmaceuticals

© 1994-2009 China Academic Journal Electronic Publishing House. All rights reserved. http://www.cnki.net

如需要可沿裁剪纸线裁切使用



西安千禾药业有限责任公司
XI'AN CHIHO PHARMACEUTICAL CO.,LTD.

西安市高新技术产业开发区丈八一路1号
匯鑫IBC-B座11層，郵編:710065

11th Floor, Building B, Huixin IBC, No.1
Zhangba 1st Road, High-tech Industry
Development Zone, Shaanxi 710065, China

電話Tel : (029) 88318129 / 88318125
(029) 88315126 / 86690836

傳真Fax: (029) 88315127