

# 中国医疗器械企业抱团借智做创新文章 擦亮民族品牌

“近年来,国产医疗器械创新水平虽有所提升,但原始创新能力依然不足,这是制约国产医疗器械发展的最大瓶颈。”在浙江科惠医疗器械有限公司董事长方明看来,要想打破高端医疗器械基本靠进口的局面,国产医疗器械企业就必须做足创新文章。

## 外资垄断现状亟待破局

医疗器械对于普通人来说既神秘又有些陌生。事实上,随着社会的发展,医疗器械与每个人都息息相关。在经济新常态下,医疗器械产业更被视为一个“待开发”的绿色经济增长点。

然而一个无法回避的现实是,中国医疗器械市场——这个肥美的“掘金场”目前正被跨国巨头把持着。凭借着工业尖端优势、先发优势和科技创新,外资企业占据高端医疗器械的研发、生产、品牌和营销制高点。

跨国医疗设备公司的长期垄断,不仅直接造成医疗机构购置费用高、维护费用高的难解现状,更为患者看病、检查带来价格阻碍。

为推动医疗器械国产化,缓解老百姓“看病贵”问题,5月9日,国务院办公厅关于印发深化医药卫生体制改革的通知,明确强化新药创新和医疗器械国产化科技投入,研究促进医疗器械国产化的政策措施,这无疑释放出了积极的信号。

然而,医疗器械国产化的步伐并非一日千里。在方明看来,目前民族品牌仍与国外存在着较大差距,“由于基础研究多数由大学执行,技术与产业化生产脱节已成为普遍问题,这导致了民族企业原创技术、核心技术匮乏,研发水平不高。”

此外,方明还透露,国产医疗器械企业普遍都面临着同一个尴尬:人才储备不足。医用植入物行业涉及信息、材料、精密机械、生命科学等多个技术领域,而且产品种类繁多,所涉及的技术差异性大,企业往往难以找到对口的专业人才,“没有人才,创新又从何处谈起?”

科惠医疗器械有限公司的前身是金华市计算机研究所,深耕国际医疗器械市场已有20余年。尽管转战国内不过五年光景,但相比其他企业家,科研出身的方明对这个行业有着更为敏锐的判断和科学的认识。

“安于现状终将逐渐被市场淘汰。”方明认为,要顺利实现器械国产化,打破外资垄断是前提,而其有效手段应是加强产、学、研、医的合作紧密度,帮助国内企业掌握更多的产品核心技术。

## 产学研“抱团”发展 让科技为健康服务

不仅是方明,如今越来越多的国内企业充分意识到只有加强创新才能在未来的市场上获得生存空间。

目前,国内常规医疗器械已基本实现自主生产,高端医疗器械也已有涉足,但以低技术含量、低技术层次的中低档产品占主导的局面仍未改变。

“面对这个市场,我们是否可以做点什么?”痛心于国内优秀的医疗器械企业频频被外资收购,方明一直在试图“争取”市场的主动权,然而他也清楚,这仅凭一己之力是远远不够的,必须寻求一个“聚合点”,撬动整个行业向上,才能打破外资垄断的局面。经过了多年的筹谋,17日,由浙江科惠

作为依托单位的国家医用植入物创新技术联盟在浙江杭州成立,该联盟聚合了国内外30家植入物医疗器械领域的优势企业、科研院所、高等院校、医疗机构。

对于方明来说,这就是那个破局的“支点”。

这是一家跨地域而且又是“产学研”共同参与的联盟,在过去并不多见。这里面有着方明自己的考虑,“医用植入物作为医疗器械的重要组成部分之一,目前在研发与应用上存在着矛盾,有的生产企业的科研与临床缺乏对接,研发出来的产品并不适用于临床。”

在方明看来,提高国产医疗器械创新水平需“众人划浆”,尤其不能让医生看成客。

据了解,联盟成立后一个重要的任务就是建立“国人虚拟数字骨骼数据库”,联盟企业将利用产学研互联网平台与国内多所知名临床单位、院校开展合作,采集10000例以上国人骨骼解剖数据,最终建立几个适应性较广的标准三维骨骼模型。

方明表示,现在无论是进口还是国内的产品,基本由西方人种设计,明显地不适合国人解剖特点,无疑会影响使用效果,而数据库建立后,将为企业开发适合国人解剖特点的医用植入物新产品提供更科学的依据和方法,改变传统的采取真人骨骼与植入物装配力学分析所耗费的冗长过程,加快研发进度。

此外,“互联网+”时代也为“产学研用”提供了无限可能。据方明透露,联盟成立后,企业和科研院所将共同建立互联网科研平台,通过互联网技术吸引临床医师的积极参与,并及时响应临床需求,从而让所有的信息流在该平台上实现融合,促进科研成果向

临床应用转化。

## 发出同一种声音叫响中国品牌

近年来,国内医疗器械市场增速不仅显著高于全球经济增长率,而且领先药品增速,保持较高的活力。数据显示,中国医疗器械近年来发展迅速,销售额由2001年的179亿元发展到2014年的2556亿元。2014年同比增加20.06%。

然而,繁荣的市场背后也掩藏着一些乱象,一些企业缺乏互联互通,重复生产、资源及原材料浪费,最后以致于忙着打“价格战”,根本无暇顾及自主创新研发,这无异于“慢性自杀”。

方明认为,随着经济新常态的到来,原本单纯的“价格战”应该让位于“技术战”。唯有“抱团发展”、“合力借智”,才能推动国产医疗器械企业进入良性竞争的循环轨道,这也是本次联盟成立应有的题中之义。

如何进行良性互动呢?方明表示,联盟成立后,成员企业将共同制定出口产品的价格区间,保护行业秩序,并在对外业务中形成合力,共同保护中国企业的国际形象,为企业的长远发展营造更多的空间。

此外,方明还表示,联盟企业将共同建立共享的现代物流中心,抱团采购质优价廉的设备、原材料和供应商的服务,并发出同一种声音,集合需求,降低成本,最终让利于社会和患者。

一边是外资垄断高端医疗器械市场,另一边是国产企业在夹缝中求生。随着“大众创业、万众创新”之风的劲吹,国产医疗器械企业正将“创新”为最大杀器,试图叩开一个蕴藏无限活力的市场。 (奚金燕)

## 退出非主业 拓展新空间 东阿阿胶 拟转让聊城制药 47%股权

根据北京产权交易所公告,山东聊城阿华制药有限公司47.294%股权正在挂牌交易,挂牌价格共计4825万元,转让方为东阿阿胶。按照发展补血、滋补、保健业务的战略,东阿阿胶将逐步实现非主业退出。

早在3月19日,东阿阿胶发布公告称,按照东阿阿胶聚焦补血、滋补、保健业务的发展战略,拟对聊城制药其股权进行处置,实现非主业策略性退出。

东阿阿胶认为,此次交易若顺利完成,将形成一定投资收益,对公司2015年度利润产生一定影响。更为重要的是,通过此次交易,实现非主业退出,优化调整公司产业结构,将进一步聚焦补血、滋补、保健业务,有利于主业的持续健康发展。

从业绩表现上看,东阿阿胶一季度收入同比增长51.29%,净利润同比增长23.16%,主要是阿胶系列产品去年大幅提价所致。业内人士认为,公司一季度经营开局良好,随着产品提价后销售陆续恢复,预计2015年主营业务收入有望增长20%以上。

目前,东阿阿胶已经形成了阿胶、人参、鹿茸等滋补保健产品线。按照发展战略规划,公司将围绕“补血、滋补、保健”战略发展方向,由补血市场向滋补、保健类大健康市场拓展。

4月28日,东阿阿胶公告,计划以自有资金投资2989万元,与爱之味健康生技食品有限公司、台湾第一生化健康生技食品有限公司合资成立东润堂健康生技股份有限公司;并计划以自有资金投资2550万元,与上述两家公司合资成立东润堂国际贸易股份有限公司。

公司称,将借助于爱之味健康生技食品有限公司和台湾第一生化健康生技食品有限公司在健康饮品方面的经验介入保健饮品领域,此次投资有利于补充完善公司产品结构,开拓新的业务领域。业内人士认为,介入保健类市场,将有助于公司发展新业务,拓展新的成长空间。

(钟理)

# 外国医械巨头隐性垄断解密 大医院一年耗材1.5亿元

5月初,路透社消息称,中国国家工商总局调查了西门子医疗部门及其经销商,怀疑其在中国贿赂医院,以使医院购买其昂贵的医疗设备耗材,并称“以西门子为代表的医疗巨头在华处境将发生变化”。这也引发外界关于中国是否将对这些医疗巨头“下手”的猜测。

报告显示,以通用(GM)、西门子(SIEMENS)和飞利浦(PHILIPS)为主的外资医疗企业在中国高端医疗设备市场长期占据约70%的市场份额。而业内人士也透露,大企业以不正当方式抢占医疗设备市场的行为“一直存在”。中国官方一系列行动正在释放扶持国产医疗设备产业的明显信号。

路透社报道称,涉事医院或达1000家。5月4日,国家工商总局公开表示,“国家工商总局没有展开对西门子子公司商业贿赂的调查。”西门子医疗方面随后公开回应称:“上海市工商部门的一个分支机构正在对西门子医疗实验室诊断业务的市场与业务模式进行了解,该模式在全球行业内被普遍采用。”但有评论指出,此次调查或将掀起一轮针对更多医疗设备制造商的广泛调查。

这起事件最终证明是“乌龙”。但以西门子、飞利浦、通用等为代表的外资医疗设备生产商,长期在中国高端医疗设备市场占据较大份额,则是不争的事实。除此三家,在中国销售医疗设备的外资生产商还有美敦力(Medtronic)和强生(Johnson & Johnson)等。

## 医疗器械市场八成被外企占据

《2014中国医疗设备售后服务调查报告》显示,通用、飞利浦、西门子的GPS组合,在CT、核磁共振、核医学、血管造影机等几类大型医疗设备中占据超过80%的市场份额。其中,三家企业在血管造影机类设备的市场占有率达91.1%。

以西门子为例,财报显示,西门子在亚洲和澳大利亚地区共有6.2万名雇员,2014年在该地区获得144亿欧元的收入,共布局了超过西门子全球四分之一份额的关键生产设备。

中国医学设备协会秘书长白知朋告诉《广州日报》记者,这些来自发达国家的企业,早在上世纪六七十年代就已经开发出很成熟的技术,但我国是从80年代才开始慢慢起步。“许多国产技术和外企差距较大”。但白知朋认为不能绝对地称这种市场分布就是垄断,“还是称为‘占有量大’比较合适。”

一名不愿具名的医疗界业内人士告诉记者,对医疗设备市场的占有,给企业带来的是长期的利润来源,“就像抢占地盘一样,一旦设备进入这个领域,进入这家医院,那么此后

的售后服务、维修以及耗材的购买使用,对生产商来说都是源源不断的利润。”

目前的现状是,高端医疗设备市场的利润,绝大多数被外企赚取,长久以来,罕有本土企业能与外资医疗巨头相抗衡。他向记者表示,以不正当的方式抢占医疗设备市场的现象,一直存在,包括本土企业也包括外企。

## “用试剂送设备”模式一直都有

“这个(不正当行为)肯定是有,但是具体哪个机构还不好说。但比如送设备给医院使用,然后签合同,使用指定试剂,我是听说过的。”白知朋说。

武警广东省总队医院医学工程科主任程广斌长期负责医疗设备的采购和管理工作,他说,医疗设备生产商为了抢占市场,采用“不太正当”的手段是一直存在的,“在生化检验方面,有一些几十万元、一两百万的设备,生产商会直接送给医院使用,生产商经过一番计算,比如在三甲医院,数量规模上来以后,设备每天的耗材量是非常大的,这样的流转,设备的成本很快就能回收回来,对公司来说,此后就是一直赚钱的了。”

在广州多得医疗设备维修服务有限公司总经理孟建昇看来,“用试剂送设备”模式在国内医疗界存在多年,孟建昇也苦恼于这种从设备到后期维护捆绑在一起的“垄断行为”,他认为,虽然没有明确法律规定这种做法违法,但行内人都知道这样做背后的用意。

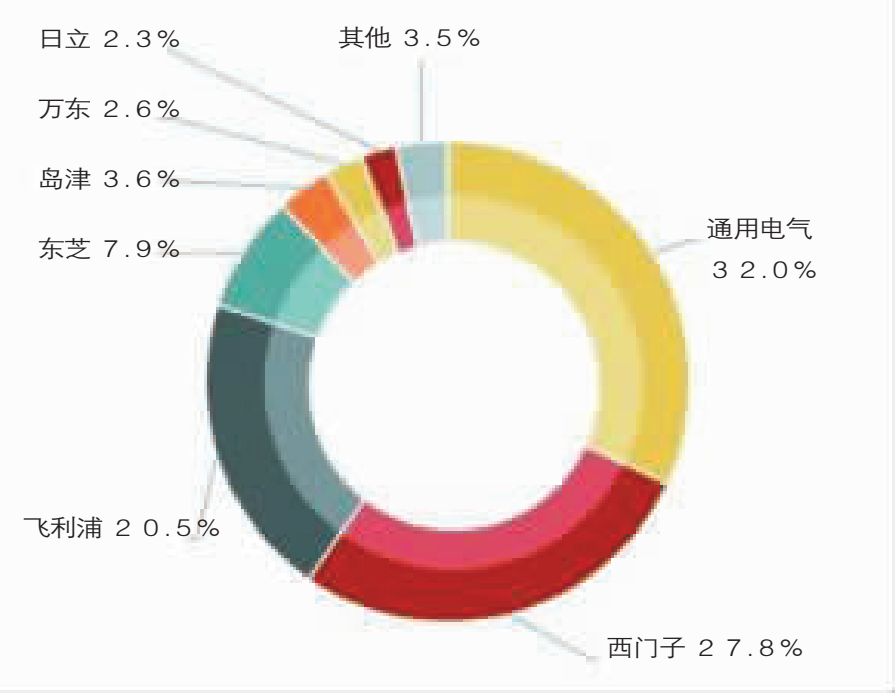
## 生化检查设备是“重灾区”

在孟建昇看来,生物化学检查仪器是这种模式的重灾区。有医疗界人士向记者介绍,大型高端医疗设备对耗材、试剂的要求较高,但除了设备生产商生产的耗材和试剂,也有独立企业生产的耗材和试剂适用于这些设备。

“有些公司采取投放的方式,就是把设备投放给医院免费使用,但是会和医院签订投放的合同,里面会规定这类设备只允许用这家公司的试剂、耗材,其他的品种不允许用。以此为条件,也是不正当的手段。”程广斌说。

《反不正当竞争法》第8条规定:经营者不得采用财物或者其他手段进行贿赂以销售或者购买商品。在账外暗中给予对方单位或者个人回扣的,以行贿赂论;对方单位或者个人在账外暗中收受回扣的,以受贿论处。

但这种生产商向医院免费提供医疗设备,院方承诺采购与该器材相关的试剂、耗材,生产商最后通过试剂、耗材的利润补足医疗设备的成本的做法,目前尚无有关部门明确表示其违法。



来自广州某三甲医院的戴博士则认为,要换个角度看问题,“设备也要看情况的,比如B超机,不同企业生产的机器型号不同,探头的安装卡口设计标准不一样,你只能用这家公司的探头,别的探头用不了,就像打印机要制定墨盒一样。”

## 大医院一年成本以亿元计

无论是一线医务人员、医院设备工程科工作人员还是第三方维护机构负责人,在接受记者采访都一致认为,这种模式捆绑着较高价格的试剂、耗材,增加了医院每年的支出成本,而最终,这些成本将部分转嫁到病人身上,由病人埋单。

程广斌向记者介绍,所谓的耗材,包括输液器、注射器、拐杖等等,而试剂,主要出现在检验科,“都是一大瓶一大瓶的,比如100个病人做生化检验,机器会一点一点从瓶子里抽取试剂。试剂的消耗速度和医院的规模、病人的数量是正相关的。”

不同医疗设备所需的试剂成本差距,从几倍到十几倍不等,以一种检测仪为例,一个试剂包,一套可供50人检测,即50人份,每套价格近3000元,一家约1000个床位的三甲医院,一个月大约要消耗掉20套。

上述不愿具名的业内人士告诉记者,以他所在医院为例,大约1400个床位的三甲医院,仅耗材的使用,每一年的花费是1.5亿元人民币,其中不包括试剂;而该医院仅一个检验科,一年的试剂花费不少于4000万元人民币。

在程广斌看来,放开第三方试剂、耗材生产商也可行,但原厂的试剂在准确度和质控

上,都比第三方的产品表现要优秀一些。

## 设动态密码排挤竞争对手

在程广斌看来,售后服务也是设备生产商利润的重要来源之一,“尽管有第三方的维修服务”,而事实上,通用、飞利浦、西门子三家企业也基本占据本企业生产设备的售后服务。

由中国医学会医学工程学分会等机构发布的《2013中国医疗设备售后服务调查》显示,在“放射影响MRI/CT类”设备中,通用、西门子、飞利浦分列市场份额前三甲,三者合计占据约80%的市场。

在“DR/CR/X射线/普放类”设备,在“超声影像类”设备、“核医学类”设备等领域,也都是上述三家“三足鼎立”。

目前仍无任何证据或调查指明任何一家外资企业或本土企业存在不正当行为。但白知朋表示,“接下来,对他们的要求会越来越严。”

一名业内人士向记者透露了某外资企业如何通过一定手段排挤售后服务的竞争对手。他说,3年前,有一家大型外企,DSA(数字成像相关)设备里面会设置一个动态的维修密码,会随着时间改变,也就是说,你这次知道密码,过两天密码变了,还是进不了这个系统,那就进不了维修菜单,只有它自己公司的人进去才能维修。

这种情况,孟建口也遇到过多次,“以前找熟人还能要到密码,现在直接设置动态密码,你根本进不去,医院也没办法。”

记者在广州两家三甲医院处了解到,目前在高端医疗设备,这种动态密码是存在的,

而一旦涉及售后维修,第三方服务公司会被动态密码锁在门外。

还有一种方法是拒绝销售原厂配件给第三方。这种做法,也不止存在在外资企业身上。孟建口深有体会,他曾经多次试图向外资企业购买零配件,来为一些医院的医疗设备进行维修服务,但均遭到拒绝。

让业内人士提及的一个案例就是:厂家报价50万元才能修的一个故障,最后被某医院一工程师更换了一个生锈的接头就解决了。“从根本上,这个市场是个封闭的市场,就是这么黑。”孟建昇评价道。

而国产的设备,包括配件,和外资企业生产的设备相比仍有差距。中国医药物资协会发布的《2014中国医疗器械行业发展蓝皮书》显示,国内的医疗器械市场不管在生产还是在销售领域,集中度相对都较低,在医疗器械零售市场上,目前还没有一家上市企业。

## “国产军”亟待雄起

“进一步开放市场是必然的,我相信以后国产的产品,在一些类别上的份额会慢慢上去。”白知朋认为,承认差距是一方面,另一方面也要看到进步。据统计,在监护类的设备中,2014年深圳迈瑞的市场占有率就排在第一位,占据56.7%的份额。

另一方面,官方扶持国产医疗设备产业的信号也十分明显。受国家卫计委委托,中国医学装备学会在2014年5月开展了一场“优秀国产医疗设备产品遴选”活动,遴选出一批“符合临床需要、产品质量优良、具有市场竞争力和发展潜力的国产医疗设备”,形成一份优秀产品目录。同年8月16日,国家卫计委和工信部联合提出要推动三甲医院应用国产医疗设备。白知朋表示,这的确释放了信号,就是对国产医疗设备产业的扶持。

目前,上海联影医疗科技有限公司在影像诊断、放疗等领域的医疗设备技术在国内外处于领先水平,被视为高端医疗设备国产企业的代表。而该公司CEO张强也曾表示要有一家企业首先站出来和外资企业抗衡。

但外资巨头的目光已经开始从高端市场瞄向低端市场。《2014中国医疗器械行业发展蓝皮书》指出一个值得关注的动向:以前我国中低端基层医疗市场主要是国内企业在做,现在在外资企业在保证高端医疗设备市场的前提下开始向低端市场渗透,甚至三、四线城市,进入基层医院和民营医院。“以飞利浦为例,公司基础医疗业务主要关注二级、县级医院、乡镇医院和民营医院。”

“一方面要杜绝这种不正当竞争,另一方面,无论是高端还是低端,国产医疗设备还要尽快有自己的核心技术,包括售后服务、试剂开发。”程广斌说。 (蚁畅)