



创新发展看鲁企



威高的血透中心每年能为550名患者节省1000多万透析费。

威海这家企业用自主创新产品逼得外资厂商大幅降价 用一只心脏支架 解决100亿的社会痛点

一个心脏支架，国外产品2.5万元；山东这家医疗器械厂商靠自主创新生产出与国外产品相比毫不逊色的心脏支架，价格只有1.5万，迫使国外企业将价格降到1.8万，仅这个产品就为国内患者节省开支超过100亿元。

100亿元背后，指向一个巨大的社会痛点——长期以来，医疗器械领域存在大量中间渠道，在高端医疗器械上国外厂商处于垄断地位，最终这些成本都转嫁到终端患者身上。

为患者省出来的这100亿，代表了一家企业创造的社会价值。从一家栖身福利院的小厂，发展成为亚洲工厂规模最大的医疗器械厂商，威高发展历程中的关键步骤，都与冲破国外厂商垄断息息相关。在医疗领域，其产生的商业价值与它创造出的巨大社会价值紧密相连。



这就是威高自主研发的心脏支架。当年，威高的心脏支架研发出来后，迫使外资厂商大幅降价。任磊 摄

本报记者 任磊

“B2C革命”把透析费砍掉一半

在威海打工的河南人于永强在威海血液净化中心做透析已经5年了。5年前，于永强成为第一批在这里透析的患者，那时他没医保、没工作，身体每况愈下，家庭濒临崩溃。高昂的透析费用让他望而却步，一周三次的透析只能改为一周一次，两周一次。

第一次来威海血液中心的时候，于永强已经下不了床。威海血液净化中心决定给他暂免透析费。5年来，于永强不仅能下床，还做起了小生意，一个月卖一千多斤水果，生活达到小康水平。目前威高在威海开办了5家这样的透析中心，固定患者有550人左右。

威海血液净化中心负责人孙庆飞对齐鲁晚报记者说，目前中心提供的透析服务整体收费比公立医院低30%，透析一次均价280元，公立医院约400元，相当于每位患者一年约省2万元左右，550名患者省了1000多万透析费用。

目前威海职工医保患者透析免费，新农合医保只报销80%。在威海血液净化中心，不少患者只花少量的钱，靠医保基本就能维持一年透析费。

几年前，德国费森尤斯曾在北京办过透析中心，这家巨头一度垄断全球透析机市场，当时透析一次费用500元，很多患者无法承受。后来，国产透析设备开始被使用，但透析效率比较低，效果并不好。

国内血透市场潜力巨大，威高方面曾对日本市场做过调查，日本有160万左右透析病人，这个数量与中国差不多，但中国人口总量是日本10倍，据此估算国内仍有大量病人没有透析或者次数不够。

2012年原卫生部将肾透析纳入大病医保，2014年鼓励民营进入血透终端市场两项政策发布后，社会资本大量涌入血透市场。而连锁血液透析中心的商业模式在国外早已得到验证。目前全球有两大血透服务连锁机构费森尤斯和DaVita，前者市值达200亿美元。

中金公司2014年对国内血透产业链的分析报告透露，在血透产业链上，耗材占成本30%，主要由费森尤斯等外资厂商占据，占到70%；透析机占成本7%-10%，外资厂家在这一环节占有率达80%；药品环节占成本25%，这一环节已基本国产化；服务环节占到总成本30%，这块以公立医院为主导。

业内人士向齐鲁晚报记者分析，血透行业体系里，如果能做医疗中心则能吃透整个产业链。威高从透析机、透析器人工肾、透析管路、透析液、透析粉、穿刺针、水处理机、透析床、透析药品等全部能自主生产，这让其具备了自主开展血透服务的能力。

他坦言，在医疗这一特殊领域，渠道商赚了太多的钱，缩短中间渠道可以降低终端（医院）配置价格，进而降低患者消费价格。

威高集团副总经理苗延国向记者透露，企业曾想开办骨科医院和美容医院，但都因为种种原因没有完成，其中一部分原因在于这样会与当地医院发生竞争关系。

公开报道显示，威海血液中心合作模式主要与医院共建为主，威高低价供应血透机，血透中心购买耗材。耗材虽然单价小，但消耗量大。威高方面向记者透露，计划近一两年在全省开办至少50家血透中心，远期规划在全国开上千家。

来自上海倍森山投资管理有限公司的分析报告指出，威高此前倚重的一次性耗材业务增速缓慢，威高强化血透与骨科产品，与改善产品结构和提高毛利率有关。

西门子攒了10年的技术储备

了解透析的都晓得，使用聚酰胺透析效果好，但是能把这种材料拉到孔径非常难，全球只有法国能生产这个设备，一套设备就要一亿人民币。威高从法国引进了四条生产线，把覆膜材料做了出来。覆膜材料里有一万根像头发丝一样细的丝，每根丝上有一万个小孔，比人身上的肾小球还要多。

1亿元定价反映了国外厂商在高端医疗器械上的绝对话语权。以“最贵医疗器械”质子放疗装备

为例，这是目前最先进的癌症无创精准治疗装备。上海引进的这套进口装备造价接近30亿人民币，年维护费用千万级别，这直接导致质子医疗费用居高不下。而在这项技术走在前列的日本，质子治疗一个疗程价格可低至15万，而上海市核定价格为27.8万。

王磊（化名）是丹麦医疗公司雷度血气分析仪设备在山东的工程师，这种仪器是检测血液相关指标的，目前能够制造这种仪器的除了雷度还有美国GE、西门子等几大公司。王磊说，国内设备价格便宜，但精度低，目前国内医院大多用的是这几个大公司的机器。

雷度一台设备在13万-15万之间，每月需要换测试卡，换一次耗材六七千元，购买了这台机器，就需要不断在耗材上消费。

“以血气分析仪来说，国外厂商形成了垄断，设备、耗材价格等都是厂家说了算，人家卖给你多少钱你就得付多少，我们讨价还价的主动权太低了。”王磊坦言。

苗延国说，对医疗企业来说，技术储备有三个层次：生产一代、储备一代、研发一代。威高目前正跟一家外资巨头合作研发核磁产品，在和对方交谈中得到一个信息：德国西门子把十年以后的技术都储备起来了，市面上卖的产品其实是西门子低端产品。

“当我们拿出和人家同样产品时，人家就拿出下一代来抢市场。”苗延国说，这样技术储备规模是目前国内企业不具备的，这么多技术储备花钱根本买不起，而且人家也不会把这些核心技术卖给你。

企业长远发展绕不过自主研发

那么，国内医疗器械企业机会在哪？广发证券医药行业分析师马帅告诉齐鲁晚报记者，医疗器械属于多学科交叉、多技术集成，无法将全部技术通过专利保护得滴水不漏，国内企业可以绕过某些技术专利保护以实现进口替代。假如外资企业通过某技术把产品做到100分，国内企业可以通过其他技术替代，把产品做到八九十分，但价格明显低于同类外资竞品，这同

样是有市场机会的；另一方面，很多海归人才带来大量技术回国，国内企业正好可以吸纳。

目前，威高引进的海归人才有51人，与此同时威高在德国设有海外研发中心，引进德国亚琛工大工程师本哈德·施密茨，牵头组织研发人工肺项目，通过这种方式打破了国外产品垄断。

马帅认为，国内医疗器械企业劣势主要在上游研发上，医疗器械对整个产业集成和配套能力要求非常高，在某项技术上单点突破并不能使一台器械的整体性能达到绝对领先，必须多学科齐头并进，而这恰恰是国内企业的短板。

他说，国内企业想要快速发展，必须自主研发加外延并购两条腿同时走路。自主研发初期投入非常大，见效慢，通过外延并购方式可快速获得产品、团队、渠道、市场。但无论如何，自主研发都是企业长远发展绕不过的。

威高骨科借壳上市，要讲资本故事

6月14日晚，恒基达鑫发布公告，威高骨科以借壳恒基达鑫回归A股上市。重组预案显示，威高骨科估值高达60.6亿元，溢价幅度超过8倍。

业界分析威高拆分骨科借壳A股的原因在于，威高H股结构不灵活，既限制了其积极扩张，又无法让员工获得股权激励，这也是威高上市多年鲜有收购和股权激励的原因所在。

威高骨科是威高股份与美敦力合作的产物，美敦力的脊椎类产品市场占有率全球第一。公开报道显示，2007年12月双方成立合资公司。2012年9月，因美敦力收购威高竞争对手康辉医疗，最终双方分手。但这5年合作让威高的脊柱类产品突飞猛进，令其骨科业务步入中国骨科领域第一方阵。

齐鲁晚报记者了解到，骨科医疗器械属于高质耗材，2015年，脊柱类产品毛利率达84.38%，关节类产品毛利率也有46.11%。随着老龄社会到来，需要置换关节的老年人越来越多，市场前景广阔。

(下转 B02 版)