



在今天的全国两会上,李克强总理指出,当前我国发展正处于新旧动能迭代更替的关键时期,必须培育壮大新动能。那么到底什么是新动能?就经济大省山东来说,长期以来一直存在能源资源、廉价劳动力以及大企业大项目拉动增长的路径依赖,这一波经济转型大背景下,该如何走出新路径,发现新动能?结合我省各行业实际,本报联合省中小企业局深入基层一线调研探访,就如何发现新动能、培育新动能,实现经济转型升级,推出“新经济·新动能”系列报道,敬请关注。



吉威医疗生产线,工人们在加工心脏支架输送系统。

# 乍一看还是老产品,细研究已今非昔比 输液管“变脸”,挤走九成进口货

文/片 本报记者 马绍栋

输液器、婴儿针……这些看似传统产品的老行当老产品,只要突破了核心技术,照样可以打开新的市场,焕发新的生机。日前记者在我省威海等多地走访时发现,有的企业看上去仍在做传统产品,但科技含量早已今非昔比。

## 一根小小输液器的脱胎换骨

**新动能看点:**传统的一次性输液针、输液管,这些当初起家时生产的产品,威高现在依然在做,但不同的是依靠科技创新,普通的耗材已经升级成高端复合材料,具备避光功能,附加值至少提高30%。

去医院打过吊瓶的人都知道,一次性输液器是最普通不过的医用耗材,广泛应用于各个科室。如今在威高集团展厅,一次性输液器产品仍然静静摆在展台上,可它们的科技含量和附加值却已今非昔比。

“这根棕褐色的一次性避光输液器是我们自主研发制造的,在没有它以前,给病人输某些特殊针剂的时候,护士必须用布把输液管蒙起来。而最早,从法国进口的同类产品在海滨医院里要卖116元一根,等我们研发成功后一根只要十多块钱。”威高集团有限公司副总经理苗延国介绍,越是贵的药,包括治疗癌症的药都需要避光输液,光一照,药效可能要损失48%,而传统避光输液器为单层结构,输液过程中避光剂的迁移容易造成药液的污染;新型避光输液器使用独特的三层复合避光结构设计,可以避免避光剂析出污染药物、避免医护人员与避光剂的直接接触,但是价格自然也居高不下。

要做到这一点,首先材料要过硬,再者要具备将三层膜复合在一起的工艺。如今,这些难题都已由威高完全独立研发解决掉,仅此一款产品威高几乎占到国内

市场份额的90%。

这一切,来自威高人持久不懈的自主创新。据了解,正常医疗企业研发投入占销售收入比例在2%-3%,而威高高达6%,并且公司还搭建了高精尖的产学研合作平台,拥有20多家研发中心,医疗界顶级院士、专家的研发成果总能在第一时间在威高落地产业化。

“像这一个专门给小孩用的针头,要经过20多道工序。”苗延国轻轻捏起一个极细小的针头介绍,从最早的钢带卷筒、焊接再到拉长,拉一次细一次,在拉十几次之后根据需口径裁成一袋袋,然后再细磨,清洗干净,越小的东西做精细越难。“原来进口日本的旋转式设备,后来通过创新将它改成往复式,最终做成八条流水线,我们现在做这个针可以达到100亿个的产能,国内用10亿个,其他的全外销。”

这种自主创新产品在威高随处可见。像作为国内唯一的血液透析器自主品牌产品,威高“聚砜膜”透析器价格比国外同类产品低30%左右,产品一上市就供不应求。目前,威高集团拥有400多种自主创新产品,80%以上为高科技产品,120多种产品达到国内外先进水平,100多种高科技产品打破了国外垄断。

## 一个心脏支架的成长路径

**新动能看点:**在医疗器械产品中,心脏支架显然是技术含量很高的产品,然而吉威医疗并没有满足于此,而是继续勇攀技术高峰,研发出中国市场上投放的第一个生物可降解涂层支架,在世界上居于领先地位。

“一季度订单同比增速在10%以上,全年有望突破20%。”在山东吉威医疗制品有限公司,所有的生产线“火力全开”,一台台精密设备有序运转,身着统一制服的工人们在密闭车间里忙着备料、加工、检测,以应对不断增长的、

来自全球的订单。

同样是医疗企业,吉威医疗最拿手的产品是瞄准高端医疗器械的心脏支架。

“传统模式下,患了心脑血管疾病,一般先保守治疗,一旦加重就需要做心脏搭桥手术,尤其是老年人,很痛苦也很危险,而现在有了心脏支架就解决了。”公司生产运营副总裁吕文杰介绍,吉威提供从支架到导管的整套心脏支架系统,而且在传统产品基础上,公司研发生产的“药物涂层支架系统(爱克塞尔)”是中国市场上投放的第一个生物可降解药物涂层支架,目前在世界上居于领先地位。

记者在现场看到,法国进口的不锈钢及钴铬合金材料经过激光画花纹、清洗、抛光等流程变成各种不同规格的支架,然后辅以输送导管、球囊等部件构成一套完整的支架系统。“整个支架系统就像‘气球’,如果支架里的球囊撑不开,支架就撑不开。这个车间里放着我们一、二、三代球囊机,第三代是公司自主设计的最先进的球囊机。”

据吕文杰介绍,像这样一套支架系统,从美国主流厂商进口的价格在两万块左右,而吉威的产品只有一万多元。受吉威产品影响,国外进口支架的价格被迫一降再降。“当下,国家应该鼓励使用国产品牌,把医保的消耗降低一些。”

近些年心脑血管疾病发病率一直在增高,心脏支架需求也步步增长。“我们今年保底18万根,目标是20万根,同时还想挑战一下,推广到国外4万-5万根。”吕文杰表示,吉威拳头产品——爱克塞尔支架采用可降解涂层技术,涂层随着药物的释放而充分分解,对人体没有任何副作用,并可预防支架内晚期血栓发生,更安全。“八年多来已累计销售100多万套,900多家医院持续使用,每年治愈患者超过10万人,覆盖全国绝大多数城市,市场占有率达到25%。”

记者手记

## 靠新动能才能摆脱旧依赖



威高集团展厅,不同时期的输液器产品,右侧橙色为最新复合材料耐辐照产品。

“目前我们是国内第一家。”“该产品打破了国外的垄断。”……在威海采访期间,除了让人眼界大开的最新技术创新成果,就是类似不绝于耳的声音,在如今经济不景气阴影笼罩下,这种对自身技术、行业前景的自信和实力犹如转型期最澎湃的脉搏。

从医疗器械到电子信息,再到装备制造,在威海这个不大的滨海城市里涌现出这么一批自主创新能力出众的明星企业,每家的产品展厅里,都记录着企业的发展史、技术创新史、叠代更新史。

而每一场创新背后都有一批杰出的领军人物和波澜壮阔的创业故事。就像威高集团,虽然如今已是近300亿销售收入的体量,其最初也只不过是一个靠2.5万元起家的镇办工厂,一个不折不扣的小微企业。正如创始人陈学利所说:“别人都能做的产品我们干脆不做,要做我们就做最好的。”专精特新已成为整个威海中小企业群体最突出的基因。

省中小企业局局长王兆春表示,长期以来,作为工业大省,山东经济对原材料加工、农副产品加工、矿产等消耗资源实现发展的路径形成了依赖,而且规模越来越大,直到产能过剩。摆脱路径依赖,显然要依靠科技创新。同一类产品,有没有技术含量,价格千差万别,市场境遇也天壤之别。更何况,科技创新在升级产品的同时还会创造新的更大的市场,企业的发展视野和空间自然也大相径庭。

本报记者 马绍栋