

我国医疗设备市场规模世界第二,三甲医院中却难觅国产大型设备身影:厂商说生产的产品卖不出去,医院说许多设备国内根本买不到

国产大型医疗设备缘何“缺席”三甲医院

焦点

■本报记者 罗筱晓

日前,工业和信息化部、国家卫生计生委联合召开了推进国产医疗设备发展应用座谈会。近两年,国产医疗设备发展的话题频频被提起,但在综合性医院里,进口品牌依然牢牢占据着大型设备的垄断地位。

记者走访时发现,国产大型医疗器械核心技术缺乏、品牌推广不力和售后服务不佳使得医院在采购时纷纷选择外国品牌;而在三个原因之下,长期政策导向的缺失,才是国产大型医疗设备难以走进三甲医院的根源。

现状:守着巨大市场,却“根本卖不出去”

西安的孟先生做医疗设备销售已经16年了,接受采访时他提起了自己的两个同行,“去年他们分别从西门子和东芝跳槽去上海一家国产大型医疗设备公司做大区销售,不到一年时间都离职了,因为设备实在卖不出去。”

孟先生朋友们的跳槽经历虽是个案,却折射出了国产大型医疗设备面临的尴尬现状。

一方面,我国医疗设备有庞大的市场规模。据前瞻产业研究院的数据显示,2014年我国医疗设备市场规模为2556亿元,约占全球销售规模的7%,排名世界第二。

另一方面,在三级甚至二级医院的大型高端设备中却难以看到国产品牌的身影。中国医药保健品进出口商会去年公布的数据显示,我国正在使用的高端医疗器械中,80%的CT、中高档监视仪,85%的检验仪器,90%的超声波仪器、磁共振设备、心电图机都是外国品牌。

国产大型医疗设备在三甲医院中“缺席”已经是一个长期的问题,曾在北京某三甲医院做普通外科医生的欧阳(化名)对记者说:“从进入医科大学到最后离开医院这将近10年时间里,我接触到的高端设备几乎没有国产的。”

无奈:技术、推广、售后整体落后,想用国产不容易

当被问及为什么不采购国产大型设备时,广州某三甲医院设备科科长曹晓光(化名)给出的第一个原因是国产设备缺乏核心技术,



在北京举行的2015年第二十七届国际医疗器械设备展览会上,大型医疗仪器设备吸引观众观看。

吴长青/CFP

技术,他以自己所在的医院向记者介绍,设备采购的基本标准是安全性、有效性、先进性和性价比,很多国产设备因为缺乏核心技术,在“有效性”这一点上就已经被淘汰了。

“以磁共振仪为例,现在国产的共振仪在硬件和操作系统上的核心技术都是国外的,国内公司只做了组装的工作;而且目前最先进的共振仪,根本就没有国产的,医院当然只能买进口的。”欧阳对记者说。

核心知识掌握不了,自然也无法谈及对品牌技术的推广。据了解,国外先进医疗设备公司每推出一项新技术或新产品时,都会在国际性会议上进行推广。这些公司还会邀请购买了自己设备的医院参加大型研讨会,为医生提供学术交流的平台。

曹晓光表示,国内医疗设备公司很少能提供这样的机会,全球医疗设备的话语权都被少数的国外品牌掌握了。

技不如人,产品销售情况不佳,公司可用作售后服务的投入也就不多,而售后恰恰又是医院采购设备时非常关注的一点。在三甲

医院,每天有大量病人就医,如果设备出现故障得不到及时处理,对医院和病人来说都是很大的困扰。

曹晓光做了一个对比,“设备出现故障,外国品牌的售后会在2小时内响应,4小时内有维修人员到达现场。即使是需要更换部件,从报修到维修完成,一般不会超过两天。但国内公司受限于人力物力,解决故障的时间往往更长。”

技术不足、推广不力、售后不佳,三方面因素环环相扣,最终还导致了医院和患者对国产医疗设备的不信任。

北京某国产医疗设备公司市场部负责人方晓(化名)很无奈地告诉记者,在数字化X线摄影仪方面,自己所在的公司既有自主知识产权,也有与国外品牌相当的品质,但许多三甲医院还是只选择国外的品牌。

在医院工作多年的欧阳也对记者说,有一些植入性器械,国产品牌的质量其实已经超过了进口品牌,价格也相对便宜,但只要经济上可以承担,病人都会选择进口器械。

根源:政策导向长期缺失,研发、销售均需要大力扶持

乍看起来,技术、推广、售后的整体落后拖住了大型国产医疗设备进入三甲医院的步伐,但在采访中记者发现,许多业内人士都把政策导向的缺失看做问题的根源,上述三者原因不过是这一根源引发的一系列连锁效应。

孟先生告诉记者,自己那两位朋友当时之所以离开外企到国内的公司,很大程度上是受到去年工业和信息化部与国家卫生计生委发出的“将建立三甲医院主动使用国产医疗设备激励机制”信息的影响。“但事实上,一年过去了,无论是针对医院采购还是针对医疗设备企业,都没有具体的机制出台。”

在采访中,记者向多方印证了这一说法。

曹晓光表示,目前为止医院没有收到关于国产医疗器械采购的指导性文件;方晓则告诉记者,去年底,中国医学装备协会应卫计委委托遴选出了首批优秀国产医疗设备,但名单出炉后就没了下文。

医疗设备属高精尖行业,它的研发必然需要政府的大力投入,占据我国医院大型设备垄断地位的通用、飞利浦和西门子这三家公司,刚开始在本土都受到了全力的扶持。

据欧阳介绍,我国的高端医疗设备有很长时间都完全依靠进口,当意识到要做自主研发时,在数据、技术方面都是一片空白。而在这种情况下,目前我国医疗设备行业绝大部分还是民营企业,能够投入研发的资金、人力十分有限。孟先生对记者表示,力量不集中是问题的关键,如果有国企、央企在政府支持下牵头做研发,我国的医疗设备领域将得到飞速发展。

除了研发,国产医疗设备的销售同样需要支持。在济南从事检验试剂销售工作的周先生举了个例子:同一种试剂,用国产原料配制精确度为95%,进口原料配制精确度为98%,虽然在临床上95%的精确度已经完全可以保证检验结果的准确性,但很多医院还是选择采购进口试剂。“如果对于这些已经与国外品牌处于同一水平线的医疗设备给予政策倾斜,规定它们在医院的采购中必须占一定比例,使公司在资金和临床数据上都得到支持,那3%的差距很快就可以得到弥补。”

从上世纪90年代第一台国产CT研发成功到现在,已过去了近20年。这20年,我国的许多产业从“中国制造”走向了“中国创造”,但国产高端、大型医疗设备却还停留在模仿、组装的阶段。要弥补技术的不足、人才的缺失,最根本的是要有政策层面具体、有效的支持,否则,国产高端、大型设备在三甲医院的“缺席”还将延续。

停止收取经营权有偿使用金,将一次性退还近1亿元 杭州出租车行业改革向既得利益“亮剑”

司机希望减掉份子钱 乘客呼吁不要“一改就涨”

■本报记者 邹倬然

9月14日下午,杭州市发布《杭州市深化出租汽车行业改革的实施意见(征求意见稿)》(以下简称“征求意见稿”),9月15日起面向全社会征求意见。其核心内容是规定自2015年1月1日起,该市出租汽车行业停止收取经营权有偿使用金,实施经营权无偿有期限使用。

杭州作为大城市出租车改革试点城市之一,这一改革举动被称为直面核心顽疾亮出手术刀,触动既得利益的奶酪。最大的亮点在于停止收取经营权有偿使用金。同时,定价机制将逐步由政府管制向市场调节价过渡,出租汽车经营权交易的受让主体向出租汽车驾驶员开放。

据初步统计,杭州全市将一次性退还2600余辆出租车近1亿元的有偿使用金。征求意见稿指出,随着改革的不断深入,出租汽车运力规模将逐步实现从动态调控到市场调节,定价机制将逐步由政府管制向市场调节价过渡。

在杭州开了快8年出租车的张师傅告诉记者:自己最关注改革能否减掉他们的份子钱。

据了解,目前杭州出租车形式主要分为6种,买断、半买断、挂靠、承包、个体户及公司自营,10年来杭州出租车份子钱一直在上涨。

张师傅给记者算了一笔账:现在自己一个月营业额一般在15000元左右,需要交7000元份子钱,再加上油费每月3000多元。算下来,一个月大概只有四五千元收入。“要是这次改革能让份子钱降下来,我们就很高兴了!”张师傅说。

“最严新政”能否促婴幼儿奶粉业洗牌?

■本报记者 赵昂

10月1日,新《食品安全法》即将实施,配套的相关管理办法也随之出台。本月,国家食品药品监督管理总局发布了《婴幼儿配方乳粉产品配方注册管理办法(试行)》征求意见稿。根据这一办法,旧有的奶粉配方备案制将被注册制所取代,而在注册制施行后,一种奶粉产品配方只能生产一种奶粉产品,而每个企业不得拥有超过5个系列15种产品配方。

此办法一经公布,立刻引发奶粉业的巨大反应。因为,在旧有的配方案案制之下,企业拥有的产品数量理论上“无上限”的。因此,过去奶企之间竞争,采取的主要是多品牌多产品战略,即通过各种营销手段,炒作概念,用多品牌多产品覆盖市场。即便某一种品牌或产品消费者评价不佳,依然可以换个包装继续卖。

我国市场上的奶粉品牌数量已经超过了800个,名称雷同者颇多。再加上同一品牌下面还有不同产品类型,别说消费者眼花缭乱,就算是业内人士自己,也不见得能分

清,监管部门更是力难从心。

在多品牌战略模式之下,奶企往往重营销而轻产品。为了实现营销价值最大化,企业会将更多精力用于细分市场,并针对不同市场消费群体进行相应的概念营销。而不同品牌、不同产品之间,究竟有何差别,消费者无从知晓。因为,没有专业机构的监测,消费者是很难从外观上分辨奶粉质量优劣的。

而这,也恰恰是影响产品质量的原因之一。毕竟,旗下的单一产品质量再好,面对着竞争对手几十种产品在市场上的“狂轰乱炸”,别说拓展市场,能生存下来都已不易。最终,形成了“重营销轻质量”的恶性循环。

在这样的恶性循环下,国内奶粉市场的份额不断被海外品牌所吞噬。目前,海外品牌在国内市场占据半壁江山,而在十几年前,三分天下尚无其一。

其实,新政对奶粉业洗牌重组,留下了一个“口子”,即允许贴牌加工。对于实力较强的大型企业而言,如果想拥有多种配方多种产品,唯一的扩张方法就是,收购中小奶企,以此增加品牌数量。

导读



6版:黑龙江:资源大省的纾困之路

7版:纺织产业发展瓶颈有望突破

8版:抢攻西部市场 车企鏖战升级

热点

■新华社记者 韦慧

本是一盒不到8元的普通药,医院中时常难觅踪影,黑市上却卖到数千元。

物美价廉本应受到市场和消费者的欢迎,然而记者调查发现,关键时刻一些能救命的廉价好用药在现实中却成为“孤药”。廉价救命药缘何“一药难求”?“输”了市场却“赢”了“黑市”,症结何在?

寻找 ACTH 有多少家庭能碰上爱心接力?

不久前,杭州萧山区一位出生不到8个月的韩果果患上婴儿痉挛症,进入浙江省儿童保健院进行治疗。医生说,用注射用促皮质素(ACTH)是最有效的治疗措施,但医院没药,很多都是病人自己想办法买药。

打电话向多家医院询问无果后,孩子母亲周女士8月15日将求助信息发到了微信朋友圈。

看到信息后,武汉协和医院外科主治医师陈谢马上在医院内部系统搜药,也无货。他随即转发求助信息,多方寻找发现武汉基本无药,而且全国多地相熟的医学界人士都反映各自医院也无药。

还好,最终有热心人联系得知上海医药集团股份有限公司有药。8月16日晚上,两盒ACTH连夜送到孩子父亲手中。

但并不是所有类似患者都会像韩果果一般幸运。在福建,一岁零10个月的婴儿痉挛症患者小宸正躺在漳州市一家医院里,从春节开始他就断药了。他母亲告诉记者,之前帮忙买药的人说已经买不到药,“黄牛”本来同意以8000多元两盒的价格卖给他们,但犹豫之时,却被别的患者家属买走。事实上,一盒ACTH正常只要7.8元。

畸形市场,几多反思

记者通过多方调查发现,目前在網上能搜到的ACTH的生产厂商基本上只有上海第一生化药业有限公司一家。针对韩果果事件,该公司发出声明,为便于患者获取有关ACTH的信息,已经设立专线提供有关服务。小宸的母亲致电该专线,接线员给了她一个业务员的电话,接通后业务员却直接表示没有药。

目前,黑市上的ACTH价格惊人。在一个有关婴儿痉挛症的qq群里,群成员达到1944人,包括不少患者家属及“黄牛”。记者发现,一盒ACTH被炒到了4000元,相当于正常价格的500多倍。

一位药品销售商透露,ACTH一盒只卖7.8元,利润只有2%,再加上需求量很少,很多厂商不愿意生产,分销商也不愿意备货。上海医药总公司一位销售经理说,作为全国第二大的药品分销商,他们目前ACTH的库存也只有两箱,每箱100盒。而他们一般的药都有几万箱甚至几十万箱的储备。

在医院里,受长期以来以药养医的体制弊端影响,一些医院会选择进贵的替代药而不是便宜药;在备货方面,据医务人员反映,这些药品需求量不是特别大,如果长期备药不用会造成浪费,医院索性就不进货。

但是,“黑市”中的药从哪里来的?一位大型医药公司的销售负责人告诉记者,黑市里流出的真药,绝大部分是“黄牛”通过一些医药公司、医院的渠道弄出来的。业内人士透露,一般是黄牛通过运用这个药的其他病症,将药品开出来,或者跟一些医院的医务人员、医药公司工作人员私下操作获得药品。

“孤药”如何才能“不孤”?

记者梳理医院、分销商、厂家各个环节发现,缺失的救命药往往具备四大特点:生产厂家有限;产量少;需求量有限却超过生产量;价格低廉。尽管相关部门对特殊药品有定点生产的相关政策保障,但现实却是生产厂家、商业公司、医院与患者“共输”。

业内人士指出,便宜救命药紧缺的重要原因

找药无望黑市疯狂 ——一种救命孤药紧缺引发的思考 廉价救命药缘何消失?

在弊病。在药品价格管制的情况下,药厂生产这类药物长期亏本或者至少不赚钱。

“这种孤药一旦某个生产厂生产能力稍有波动,就马上面临全国断货。”陈谢说,而且国家管制这些廉价好用药的分配,导致某些用量大的单位和某些无此需求的单位拿到的药物数量相当。

陈谢认为,放开对药物的价格和分配管制,让企业自主定价,有自由市场竞争,药品最终将处于一个合理的价格水平而且不至于长期短缺。“应考虑建立自由竞争的医疗保险市场,来保障患者遇到罕见病时不至于无钱支付。”

据了解,目前针对一些用量少,但临床必须的便宜好用药,国家制定了相关政策来保障,比如定点生产、国家统一购买等,但是缺乏细化指标,缺乏严格监管以及问责制度,使政策并没有得到相应的落实。

遏制“黄牛”也是重要举措。哈尔滨医科大学附属第三医院乳腺外科副主任医师贾书生表示,应严格执行处方药管理制度,无医生处方决不能随意销售;同时监管部门应该把医疗机构对孤药的销售管理纳入监管范围,对违规的员工及机构严格按相应法规处理。

(据新华社电 本报有删节)