

大众新闻
客户端大众日报
微信

整个行业正处于向高附加值产品升级的转型期

医疗器械国产化高端化,鲁企机遇何在

大 众 观 察

□ 本报记者 戴岳 吕华远

6月20日,国家药监局审议通过《关于优化全生命周期监管支持高端医疗器械创新发展的举措》,提出十条具体措施,支持高端医疗器械重大创新,促进更多新技术、新材料、新工艺和新方法应用于医疗健康领域。

当前,医疗器械行业正处于向高附加值产品升级的转型期,高端化、智能化、国际化成为行业发展趋势,具备技术壁垒和全球化布局能力的企业正逐渐占据竞争优势。面对行业新趋势,国内尤其是山东医疗器械企业如何应对?

部分医疗器械国产化率不断提升

近年来,国产替代和技术创新成为我国医疗器械行业发展的核心主题,医疗器械产品注册国产化进程稳步推进。根据国家药监局《医疗器械分类目录》,截至2024年底,1170个二级产品类别中,产品注册国产化率超过50%的,由2020年的872项增加到1011项,其中有784项产品超过75%。

《政府采购进口产品审核指导标准》

对178种医疗器械设定国产采购比例,其中137种要求100%国产化,推动三级医院采购转向。

此外,集采常态化也在加速国产品牌崛起,心脏支架、人工关节等品类通过集采价格降幅超80%,国内企业凭借成本优势占据主导。

浙商证券研报表示,高端医疗器械主要为海外龙头企业垄断。而随着技术创新迭代与政策加持,部分国产医疗设备国产化率不断提升。以高端医学影像设备为例,据统计,当前外资品牌仍垄断计算机断层扫描(CT)、核磁共振成像(MRI)等设备的三级医院市场。

不过,联影医疗等企业已实现技术突破,其PET-CT设备在国内新增市场占有率超30%,并逐步进入欧美市场。在放射治疗设备领域,以新华医疗为代表的国内企业,正在不断提升国产化率。新华医疗研发生产的肿瘤放射治疗“利器”——中国首套高能医用电子直线加速器,实现了主要核心部件自主研发及规模化生产,打破了国外垄断。

山东某三甲医院相关负责人表示,近年来,随着政策支持、技术突破与市场需求的共振,我国医疗器械国产替代进程加速推进。在产业链自主可控、产品竞争力较强的三维电生理、高端影像设备、基因测序、手术机器人等产品方向国产化空间较大。

加大研发投入,向高端化迈进

Wind数据显示,目前,A股共有131家医疗器械上市公司。其中山东12家,市值百亿以上的有4家,分别是威高血净、威高骨科、英科医疗、山东药玻。

从2024年研发投入总额占营收比例来看,有21家医疗器械公司超过20%。山东上市公司中,海尔生物、海泰新光、正海生物三家公司研发占比最高,分别为13.41%、12.23%、10.88%。

今年5月19日,威高血净登陆A股,成为威高集团旗下第4家上市公司。20年前,威高血净首个完全自主生产的血液透析器产品获批上市,为国内产品打破进口垄断局面拉开了序幕。“公司的研发团队是在一穷二白的基础上艰难起步的。”威高血净总经理张存明说,目前,企业已拥有200多项专利,在中空纤维膜的生物相容性、清除率等关键技术指标上达到行业领先水平。在血液透析器、血液透析管路方面,2023年,威高血净在国内的市场份额占比分别达到32.5%、31.8%,均居行业首位。

2020年,受新冠疫情影响,以一次性手套为核心产品的英科医疗业绩实现了大幅增长,其股价也随之飙升,成为当年A股市场的头号大牛股。2024年,在行业周期触底回升的背景下,英科医疗交出的成绩单颇具含金量,营收95.23亿元,同比增长37.65%,净利润14.65亿元,同比增长

282.63%。

山东财经大学齐鲁企业发展研究院常务副院长李鑫认为,医疗器械行业如今呈现出低端价格竞争将逐渐被高端技术竞争所取代的态势。技术研发是企业发展的核心驱动力,唯有将创新基因融入企业生命系统,方能在产业变革中永葆生机。

加速出海,开拓新兴市场

近年来,在相关上市公司业绩说明会上,“海外市场布局”颇受关注。2024年,已经开展海外业务布局的医疗器械上市公司超过100家。走出去探寻全球更广阔的市场,成为国产医疗器械突围的重要手段。

面对行业新趋势,不少山东医疗器械企业也纷纷“出海”,布局海外市场。2024年,新华医疗实现国际业务(自营)收入2.71亿元,同比增长12.43%。国际业务毛利率远高于国内,随着其出海品类的不断丰富,公司盈利能力有望进一步提升。

2018年以来,英科医疗积极实施市场多元化战略,加快开拓国际新兴市场。

在加快出海步伐、抢占海外市场的同时,国内医疗器械企业还在不断寻求出海产品的升级。国泰海通证券表示,从细分板块看,医疗器械出海呈现从低端到中高端的升级,以及从低值耗材逐步向高端设备、体外诊断、高值耗材拓展的趋势。

山东支持中小企业数字化转型引导区建设

□记者 付玉婷 报道

本报济南讯 省工业和信息化厅、省财政厅近日印发《山东省中小企业数字化转型引导区专项资金管理办法及实施细则》,山东将以专项资金每年择优支持5个左右引导区开展试点,每个引导区最高给予不超过1000万元的资金支持。

中小企业数字化转型引导区,指的是聚焦标志性产业链和重点产业链群,主导产业突出、优势特色明显、创新体系完善、大中小企业协作高效、配套政策健全,具有较好数字化转型基础、较大数字化改造潜力的县(市、区),以及高新技术产业开发区、经济技术开发区等。

中小企业数字化转型引导区专项资金由省级财政预算安排,主要用于支持引导区加快数字化改造、完善公共服务、建强平台载体以及推进人工智能赋能应用等。其中,支持中小企业数字化转型升级,资金规模不低于奖补资金的70%,主要包括开展数字化评测诊断、实施数字化改造提升、打造数字化典型场景等方向;支持中小企业数字化转型公共服务平台,开展数字化人才培养,支持开展数字化转型技术交流、成果展示、数字品牌培育及绩效评价等综合服务方向。

引导区试点实施期为两年,需将处于标志性产业链、重点产业链关键环节及特色产业集群内的中小企业作为数字化转型试点的重点方向,优先将数字化转型需求迫切、发展潜力巨大、经济社会效益明显的中小企业纳入改造范围,试点企业数量不少于50家,且改造完成后数字化水平达到二级及以上的企业不低于85%。实施期内,每年汇集服务商数量不低于20家,服务中小企业数量不少于100家,培训中小企业负责人50人以上、专业技能人才100人以上,培育推广20个左右“齐鲁天工 冠军品质”数字品牌。

省工业和信息化厅将会同省财政厅组织专家对推荐单位的实施方案进行评审,经公示无异议或经核符合条件的,由两部门共同批复引导区试点名单及实施方案。实施方案批复后即拨付首批60%专项资金;实施期满一年组织中期绩效评价与复核,通过的拨付剩余40%,不通过的不再拨付后续资金。

我省黄河流域强制性用水定额

实施暂行办法6月起施行

13市91县(市、区)

实施强制性用水定额

□记者 方全 报道

本报济南讯 近日,记者从省水利厅获悉,为落实《黄河保护法》和水资源刚性约束制度,规范强制性用水定额管理,省水利厅、省市场监督管理局日前联合印发《山东省黄河流域强制性用水定额实施暂行办法》,自今年6月1日起施行,有效期两年。

《办法》明确我省行政区域内黄河流域以及其他黄河供水区相关县级以上行政区要实施强制性用水定额管理,包括13市91个县(市、区)。《办法》进一步强化用水需求和过程管理,对用水单位水效对标、节水改造、用水计量、用水管理、信息报送等作出明确规定,对监管部门在规划编制、取水许可审批、水资源论证、计划用水(水预算)、对标达标、执法检查等环节适用或实施强制性用水定额提出明确要求。同时,还明确强制性用水定额与其他用水定额的执行要求。



□记者 卢鹏 通讯员 吉喆 报道

6月22日,枣庄市东湖公园,水鸟在荷花间飞翔、栖息、觅食,构成一幅幅优美生态景观。

我省迎新一轮高温天气

部分地区最高气温37—39℃

□记者 方全 报道

本报济南6月22日讯 记者今天从省气象台获悉,受大陆暖高压脊影响,预计22日—25日我省内陆地区将出现高温天气,省气象台于22日11时发布高温橙色预警。其中,济南北部、淄博北部和鲁西北地区37—39℃,南部沿海地区28—31℃,其他地区32—35℃。

气象部门提醒,此次高温天气对人体健康、户外作业和城乡用电等不利影响,需加强防范。

(上接第一版) 山东省跨境电商协会秘书长吕亚萍透露,我省部分产业带缺少能够承接工作站职能的产业园区、龙头企业,因此,多数工作站的运营主体还是以商务部门为主,但整体趋势是逐渐向企业力量过渡。

链接特色产业与全球市场

工作站服务产业集群和企业。工作站面临的问题,往往也是产业、企业的共性问题。

人才问题尤为突出。山东县域经济发达,不少产业集群位于郊县,人才招不来、留不住,专业跨境电商人才更为稀缺。

青岛美妆在线新经济产业园运营部部长潘薪宇表示:“在平度工资开到8000,都不一定能招到合适的商务运营,更不用说主播了。我们的厂家也想做电商销售,但无人可用,最终结果就是很多睫毛公司还是以代加工为主。”

除此之外,一些产业集群习惯了传统的销售方式,缺乏转型动力。一位工作站负责人表示,一些企业负责人觉得“做电商太麻烦”“不如老客户稳定”“订单金额太小”。

不愿转型带来的是“内卷”。一些劳动密集型产业生产工序简单,产品附加值低,品牌意识薄弱。威海一家渔具生产企业的负责人表示:“今天上架一款新品,明天可能就会被抄袭,而且对方的价格更低。”

传统企业不愿转型,是意识不到打品牌、拓销路的重要性。以威海水知乐公司为例,他们从跨境电商起家,如今旗下已拥有多个特色鲜明的子品牌,实体店铺开到了迈阿密。肖泽光称,“只有让品牌通过多场景触达消费者,才能立起品牌形象。”

两个问题其实指向同一个发展路径:优化营销策略,撕掉“低价代工”标签,提高产品附加值,强化山东本地品牌推广。而跨境电商特色产业带工作站如何以特色产业为根基,构建起联系产业链与全球市场的“光合中枢”,就是破题的关键一环。

广饶探索北方地区小麦玉米种植新模式

三作三收, 每年多产一季春玉米

□ 本 报 记 者 李 明 杨珂
本报通讯员 刘福春 吕宁
刘云杰

6月19日,在广饶县李鹤镇张守凤家庭农场的500亩农田里,收割完小麦留下的麦茬依然泛着金黄色泽,麦茬两侧的玉米已近2米高,齐整茁壮,行列分明,宛如绿色方阵。

就在前几天,农场“三作三收”模式下的冬小麦刚刚完成收获,并进行了实打测产:测产面积6.59亩,共收获小麦8050斤,含水量16%,杂质率0.5%,最后折合实打亩产是1173.53斤。

“亩产量比我预计的还多了70多斤。”农场负责人刘廷义说:“每天我都会围着这片地转上几圈,就跟看护自己的孩子一样,‘渴’了浇水,‘饿’了施肥,有病虫害就抓紧预防和治疗。”

长期以来,我国小麦玉米种植多为一年两收。“三作三收”小麦玉米新种植模式正是来自刘廷义的大胆尝试。该模式对传统“冬小麦-夏玉米”轮作种植方式进行了革新,即“冬小麦-春玉米-夏玉米”共生种植,10月中下旬播种小麦,间隔预留出春玉米种植带,隔8行小麦中间留出2行春玉米种植带,第二年4月在预留种植带播种玉米,小麦与春玉米共生期约50天。麦收后,在原来的8行小麦种植带密植2行夏玉米,直至10月上旬收获。夏玉米与春玉米共生期50至60天,通过优化田间作物时空布局,充分利用地、水、



近日,在广饶县李鹤镇“三作三收”小麦玉米种植新模式基地里,收割机正在进行冬小麦收获作业。(□记者 李明 报道)

肥、光、热等资源,实现一年“三作三收”。

“我的农田以3.6米为一个种植单元,其中2.4米用于种植冬小麦,特意预留1.2米作为春玉米套种行;待小麦收割后播种夏玉米时,则采用3行夏玉米种植模式,株距13厘米,行距60厘米。”刘廷义详细介绍,通过精准的种植布局,让每一寸土地都得到充分利用。如今,刘廷义的500亩试验田已初见成效。每亩套种地块中,仅用了三分之二的面积种植并收获

了冬小麦1173斤,春玉米的套种也将大幅提升收益。

刘廷义探索“三作三收”种植模式还得从2023年说起。“农民就是靠着打粮食挣钱,种了一辈子地,平时想得最多的事就是怎么从地里收更多粮食。”刘廷义说,现在中央也号召开展“吨半粮”创建,他就琢磨起了怎么能更好实现“吨半粮”。“以前种地老百姓也有套种春玉米的模式,我就研究着怎么能在不影响小麦产量的前提下,多收一季春玉米。”刘廷



体验3D打印

感受科技魅力

□记者 卢 鹏

通讯员 梁茅鹏 报道

6月19日,青岛市即墨区灵山街道3D打印研学中心,来自灵山牛齐埠小学的学生参观3D打印设备和制品,体验三维人像扫描、3D打印创作,了解3D打印技术的原理、发展历程、应用现状及未来前景。活动旨在增强孩子们对现代科技的认识,激发他们对科学创造的兴趣。

(上接第一版) “产品高度定制化,技术必须前置。”陈飞表示,恒力电机创新性地配置了懂技术的销售团队,他们既能解决售后难题,又能精准捕捉客户痛点,进而驱动源头创新。创新投入则是硬

支撑,恒力电机年均研发投入约占销售收入的13%。瞄准高端海洋装备与新能源产业前沿,2023年建成省级重点研发实验室,2024年又投入1.2亿元建成华北最大综合性电气系统检验中心。

目前,恒力电机已从单一的船用电机生产商,成长为集船用电机、海工装备电机、风电电机等多品类生产于一体的综合性企业,产品线有30多个系列、2000多个品种。已拥有知识产权127项,并获国家

级专精特新“小巨人”企业、国家制造业单项冠军企业、国家级绿色工厂等称号。今年1-5月,公司销售额达2.5亿元,同比增长27%,年销售收入已连续9年保持15%以上的增长。