

构建医疗器械商城 兴建医学历史博物馆 吹响行业发展“集结号” ——河南驼人集团积极探索 CGPO 服务模式

本报记者 朱晓娟 通讯员 韩义宾 文/图



王国胜

如果说医疗器械产业最初的发展模式是小企业各自为战，那么现在该产业则更加注重产业链、创新链的系统化建设。

——中国仪器仪表学会医疗仪器分会秘书长王晓庆博士

随着我国医疗卫生事业的发展,医用耗材在医疗服务中的作用越来越重要。医用耗材不仅有助于提高检查的安全性,防止医、患和患、患之间因医疗器械导致疾病传播,而且很多产品对于疾病治疗效果有至关重要的影响,其质量安全关乎患者的健康与生命。

——中国医药保健品进出口商会医疗器械部主任蔡天智

随着医改的深入进行,药品集中配选制度试行并已初见成效,而以“三零原则”(零接触、零库存、零风险),为特点的医用耗材产业升级模式也正在形成。基于这一形势,建立覆盖全国的医用耗材物流中心成为必然趋势。

——河南省医疗器械商会会长、驼人集团董事长王国胜

一个家境贫困的尿毒症患者,一台自制的简易“血透机”,一场 13 年的透析生活。南通人胡颂文自制“钢的肾”进行透析并维持生命 13 年的故事,曾成为大家茶余饭后热议的话题。

5 月初的一天,在一个慈善活动的现场,记者与河南驼人集团(以下简称驼人集团)董事长王国胜的话题,就是从这个令人心酸的故事开始的。王国胜说:“这个故事之所以成为大家讨论的焦点,不仅是因为故事本身,我想更多的是人们对医疗设备国产化的日益关注。”

据了解,目前,在高端医疗器械领域,我国对价格昂贵的进口或外资品牌仍有很高的依赖度。那么,在国内医疗设备技术、质量和性能均不输国外的情况下,作为本土医疗器械企业又该如何发展,如何走向国际市场,如何在激烈的竞争中立于不败之地呢?

面对记者的发问,王国胜笑了笑说:“如今的驼人集团也正处于这样一个发展转型期。在国内市场,医疗器械在历经疯狂成长、重复建设、恶性竞争后的企业整合阶段,很多缺乏技术含量的企业都被市场淘汰,只有靠规模和技术的力量,才能让强者愈强。”

“企业今后的发展,不是说能生产多少产品,而是说能整合多少产品。”王国胜坚定地认为,企业做到一定程度,不是只能纵向发展,也可以横向发展。

“目前,驼人集团正在把医疗相关的产品,全部整合在一起,将投资建立中国特色的‘集中供配’(CGPO)服务模式。充分发挥驼人集团大量生产和经营医疗器械耗材产品的优势,为医疗机构提供快速实时、公开透明、质量可靠、价格合理的集中供配服务。”说起未来的市场,记者从王国胜那睿智又柔和的眼神中,觉察到了他的坚毅。

政策利好引导 CGPO 试水

采访中,通过王国胜的描述,记者仿佛已感觉到一个医疗器械王国正在崛起:一条综合了各种业态、模式、特色的医疗器械产业链不断得到完善,再加上各种利好政策的不断出台,今后留给有实力者的未来将会更为广阔。

2012 年年底,原卫生部发布《高值医用耗材集中采购工作规范》,明确对血管介入等高值医用耗材探索实施省级集中招标,并提出与药品招标类似的“推进带量采购、量价挂钩的购销模式”的要求。

党的十八届三中全会审议通过的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》明确提出,鼓励社会资本办医,优先支持其举办非营利性医疗机构。社会资金可直接投向资源稀缺及满足多元需求服务领域,多种形式参与公立医院改制重组。

“多种形式参与公立医院改制重组这一规定,也将驼人集团已经开始实

践的医用耗材集中配供(CGPO)模式——“耗材托管”形式包含在内。”王国胜坦言。

据王国胜介绍,目前,以“三零原则”为主题的医疗产业升级模式已形成,特别是国家近年来的医改政策,使得药政格局已形成,药物零加价和药物集中配供制度在多地试行已初见成果。国药集团、九州通、华润集团等一批以医药贸易为主要业务的企业,为了适应国家医改政策对医药流通行业的变革,在各地纷纷建立医药物流基地,为将来医药集中配供打下基础。

而作为医疗产业升级的重要一环,医疗耗材行业亦成为国家医改的重要领域之一。《中共中央国务院关于深化医药卫生体制改革的意见》明确指出鼓励和引导社会资本举办医疗机构。鼓励社会资本在依法兴办非营利性医疗机构的同时,也积极倡导以多种方式参与包括国有企业所办医院在内的部分公立医院改制、重组和兼并等;广东、四川等省的地方政策中,对于参与医疗产业升级也给出了明确的政策指导。

医疗器械改革是医改中至关重要的一环,国家鼓励医改的同时,医疗器械的改革也是势在必行。“因此,驼人集团引导 CGPO 试水中国,对推动医改的进行以及医药行业的改制,有着至关重要的作用。”王国胜也说出了自己的见解。

有业内专家分析称,驼人集团探索推出 CGPO 服务模式,探索解决公立医院不盈利、改制困难的问题,也为单个医院变成集团连锁提供了一种可选择的路径;或许不是最好的,但在目前的政策背景下是可取的。

三大优势助力 CGPO 构建

构建 CGPO,驼人集团具有三大优势:地位优势、医疗器械商城和正在筹建中的区域电子商务。

“自古以来,得中原者得天下。驼人集团扎根中原大地,依托国家中部崛起的好时机,积极拓展企业业务,市场份额已突破 16 亿元,是全国最大的麻醉耗材生产基地。”王国胜认为,构建 CGPO,驼人集团具有得天独厚的地理优势。

为此,驼人集团充分利用长垣的交通、区位和市场优势,建成中国医疗器械产品批发商城,打造中原地区首个 CGPO 服务模式,实现中国医用耗材 CGPO 服务模式。

据了解,2012 年,驼人集团投资 20 亿元,占地 500 亩的驼人健康科技产业园动工建设。其中,中国医疗器械产业园就是在河南省医疗器械商会的支持下,由驼人集团发起筹建,以驼人健康科技产业园为依托,建设的一家集产品展示、新品推广、技术交流、日常销售、电子商务和仓储物流为一体的大型医疗

器械商业服务综合体。

近日,在位于河南省长垣县的驼人健康科技产业园内,记者看到,一个临时性的医疗器械商城正在迎客。目前,已有来自全国各地的 300 多家相关行业的厂家,正在商城内集中展示各自的产品。一旁不远处一座专门的医疗器械商城大楼正在建设中,预计在 2015 年建成。

“之所以选择驼人集团,并进驻他们建设的中国医疗器械商城,是因为他们有品牌影响力、有销售渠道。在他们的产品推广过程中,对我们的产品也很有利。”一家来自辽宁的医疗器械生产企业的负责人说出了与驼人集团合作的原因。他认为,驼人集团搭建这个平台,不仅发展了自己,也带动着其他企业一起发展,是一个很有社会责任感的平台。

“驼人集团建设的中国医疗器械商城,这个平台很好,可以吸引很多企业加入,并集中在这一个地方向客人展示。如果消费者有需求,一到这里面就能把所有想买的医疗器械都买到。”来自河南漯河的一家输注产品生产企业的朱姓负责人说,驼人集团打造的就是一个商贸城的模式,是一站式服务。

“为了给全国所有的医疗器械厂商提供一个永不落幕的展览平台,我们才打造了这样一个医疗器械产品的集散地平台。然后,我们通过这个平台建立自己的电子商务基地,构建 CGPO 服务模式。”王国胜认为,驼人集团建设的中国医疗器械商城将会是该企业今后所有工作的中心和纽带。

目前,驼人集团正积极筹建 B2B 电子商务交易平台,整合医疗耗材行业所属电子商务资源,设计电子商务系统集成体系,建立完善的技术维护保障系统,逐步将长垣县建成服务全国、辐射全球的医疗电子商务中心。

“今后,驼人集团也将按照公平、公正、公开的原则,以市场主体的平等身份,积极参与医疗器械供应保障体系的建设,开展医疗器械耗材集中配供工作。”王国胜坦言,驼人集团将会积极配合各级政府及相关领域,成为国家新一轮医药卫生体制改革的实践者和推动者。

CGPO 模式利于医学进步

业内专家日前在河南省长垣县召开的医用耗材专题研讨会上分析说,未来医用耗材产业将更加系统化,生产企业一方面应该持续增加研发投入,不断推出创新产品;另一方面,应注重集结发展,从而形成更加完善的产业链和创新链。

记者了解到,在本次专题研讨会召开期间,国内多家医用耗材生产企业在驼人集团中国医疗器械商城签订了数千万元的医用耗材集中配供合同。至此,驼人集团也已正式开建 CGPO 服务模式,为医疗机构提供快速实时、公

开透明、质量可靠、价格合理的集中配供服务。

驼人集团始创于 1993 年,2005 年注册成立集团公司,经过 20 年的发展,现已成为专业生产麻醉、疼痛、护理、检测、血液透析耗材等一次性医疗器械的现代化企业。主要生产麻醉包、镇痛泵、气管插管、疼痛治疗包等一次性使用医用耗材 100 多种,数千种规格。产品畅销全国 30 多个省(直辖市、自治区),并远销印度、美国、欧洲、蒙古、韩国等 40 多个国家和地区,受到诸多好评。所生产的麻醉包、中心静脉导管、气管插管等产销量全国第一,其中麻醉包占全国市场份额 1/3 以上,镇痛泵占全国市场 1/5,是真正意义上的麻醉耗材中国第一品牌。

CGPO,即中国 GPO 模式,是驼人集团集中配供服务创新方式,是指中国医疗行业的专业服务机构借鉴国外集中采购的方法,受医疗用品使用机构的委托,与制造商、经销商和其他卖方进行价格协商,并依靠驼人集团自身的综合保障能力即团队、产品、物流配送优势,向医疗卫生机构集中配供医疗器械耗材,帮助其实现节约财物费用、提高效益的配供方式。

“集中配供改变了医院多年来传统的采购、进货、回款等繁琐购销流程,由多家医疗器械经营企业供应器材转变成为一家或少数几家医疗器械经营企业集中配供。”王国胜将 CGPO 服务模式运行情况进行了详细描述,今后驼人集团将充分运用网络技术平台,简化商品流通流程,将采购方、配送方、供应方相关操作集合到计算机系统中,使商品流通信息一目了然,帮助医疗卫生机构实现对医疗器械购销环境的优化,促进医院信息化建设;同时,借助 CGPO 平台,不断加强企业与医院间的合作,CGPO 在规范医院医疗器械采购程序的同时,也保证了产品质量及售后服务,充分满足临床需求不断档,使医院相关科室从过去纷繁复杂的器械采购过程中解放出来,有更多时间和精力参与到医疗器械临床使用管理当中,充分发挥科室作用,为医疗器械的升级改进建言献策,促进临床医疗器械发展;另外,受供医院之间也可以通过 CGPO 平台加强之间的学术交流与合作,充分发挥先进医院的带动作用,实现强强联合,共同进步。助力医院学科建设,促进医学进步。

据了解,为了助力医学发展,抢救中国医学历史,打造中国医学历史教育交流平台,驼人集团与中华医学会合作,在驼人健康科技产业园内,投资兴建占地面积 6000 平方米的中国医学历史博物馆。该博物馆将致力于打造中国医学、麻醉、护理、历史文物收集与保管、历史文化研究与交流、科普教育与医学文化传播于一体的综合性大型医学类博物馆。据悉,博物馆预计 2014 年正式对外开放。

驼人集团发展历程

一、创业阶段(1982~1995 年)——艰辛创业

先天残疾的“驼人”——王国胜,高中毕业后被大学校园拒之门外。不甘平庸的他不畏艰辛,逆境起步,创造了“驼人”传奇。

1982 年,王国胜高中毕业;
1988 年,王国胜从事医疗器材推销工作;
1993 年,王国胜自筹 2 万元,驼人集团开始创建;
1995 年,第一支透明气管插管研制成功,填补了国内气管导管生产的空白;

二、起步阶段(1998~2004 年)——创办企业

逆境起步的“驼人”,瞄准世界一流企业的目标,采取阶梯式发展思路,平均 3 年上一个台阶,梯次推进,持续发展。

1998 年,第一个生产基地在满村工业园区建成投产;
2002 年,占地 130 余亩(1 亩等于 666.67 平方米)的第二个生产基地在孟岗工业园区建成投产;
2004 年,河南驼人医疗器械有限公司在郑州成立;
2004 年,新乡市驼人贝斯特医疗器械有限公司成立;

三、发展阶段(2005~2011 年)——转型升级

满怀豪情的“驼人”,始终走在行业的前端,奉行“人无我有,人有我优”的经营理念,积极推动产品改良升级,专业专注,矢志成为世界麻醉耗材第一品牌。

2005 年,河南驼人集团成立;
2005 年,驼人集团党支部成立;
2006 年,产品通过欧盟医疗器械质量管理体系 CE 认证;
2006 年,驼人集团北京总部成立;
2007 年,产品研究院成立;
2008 年,北京驼人国际贸易有限公司成立;
2009 年,驼人集团全国首届“医疗领域产学研高峰论坛”成功举办;

2009 年,国务院授予“残疾人之家”荣誉称号;
2010 年,入选《健康报》理事会副理事长单位;
2010 年,与北京化工大学合作成立“医用高分子新材料联合研发中心”;
2010 年,捐款 300 万元建设河南省第一所双轨制无障碍小学;
2011 年,捐款 1000 万元,用于社会扶残助残事业;
2011 年,驼人集团党总支成立;

四、壮大阶段(2012 年以后)——高端引领

高歌猛进的“驼人”,以强劲的姿态引领长垣医用卫材行业发展,引领卫材行业转型升级,引领全国大中型医疗器械厂商入住中国医疗器械商城,引领起重行业业务转型,为地区经济发展做出了重要贡献。

2012 年,驼人健康科技产业园开工建设;
2012 年,与辽宁金泰克有限公司合作成立河南驼人金泰克医疗器械有限责任公司;
2013 年,驼人集团党委成立;
2013 年,“河南省博士后研发基地”挂牌成立;
2013 年,北京大学“学生社会实践基地”挂牌成立;
2013 年,第四届中国医学领域护理耗材产学研一体化发展高峰论坛成功举办;
2013 年,中国残联团员青年公益实践基地落户驼人集团;
2013 年,驼人集团开始建立中国特色“集中配供”(即 CGPO)服务模式;
2013 年,第八届驼人医疗器械博览会在驼人健康科技产业园成功举办。



驼人集团——北航生物材料揭牌仪式



2010 年,驼人集团捐款 300 万元,建设了一所双轨制无障碍小学



驼人集团党委领导班子在讨论规划医疗器械商城建设



2011 年,国务院扶贫开发领导小组为王国胜董事长颁发“全国扶贫开发先进个人”证书