

徐航：迈瑞“领航人” PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/109/2021_2022__E5_BE_90_E8_88_AA_EF_BC_9A_E8_c71_109094.htm 深圳南山高科技产业园区科技南十二路，站在迈瑞公司前的草坪上，董事长徐航指点着迈瑞大楼略带遗憾地说，“这楼在建的时候，报批的时间有限，只能盖到8楼，因此我们选择了醒目的红色外观。”继而，他手指对面不远处已经圈起来的一片空地，“新公司办公大楼已经动工，这次一定要盖高了！”迈瑞创立于1991年，此前，徐航与其他几位创业者都曾在医疗设备产业工作，或做相关研究。“当时中国基本没有什么医疗电子行业。几乎所有医疗设备都是进口，中国的医疗技术水平比较落后，没有人相信本土企业会闯出一片天地来。但我却觉得越是在国外产品一统天下的情况下，我们越要做点事情，于是就创办了这家公司。”15年过去，迈瑞已经同时在监护、医学影像、生化分析和血液细胞分析这四大领域取得突破，四大领域均有成熟产品推向市场。目前，迈瑞的出口已经占公司销售额的50%以上，产品销售已扩展至近百个国家和地区，全球员工超过2300人。从“代理”到“产品”来源：考试大与国内很多著名企业的成功模式如出一辙，迈瑞的第一步也是从为国外产品做代理开始。在徐航看来，那是很遥远的事了，“当时的创业条件与现在不同，今天你只要有好的想法，钱不是问题。但那时创业受资金的制约必须滚动发展，因此我们选择做代理积累资本与经验。通过代理业务，我们对市场有更进一步的了解，同时在代理国外产品的过程中，也发现了他们很多的问题，让我们知道我们的产品怎样

可以做得更好。” 1995年，迈瑞的代理业务已经达到每年数千万元的规模，尽管已经在国内铺开了自己的销售渠道，尽管可以肯定继续走代理的路子一定顺风顺水，驾轻就熟，但这与徐航创业时“要做点事情”的想法相差很远，他开始推动迈瑞加速走上了自主产品开发的道路。“早在创业之前，我们几个创业者就曾得过国家创新科技进步奖，因此对我们自己做产品有充分的信心。我认为当时开发有自主知识产权的产品，已经有成熟的条件，一旦推出自己的产品，迈瑞的发展将会不可估量。”然而，1996年和1997年两年的投入，公司的新产品开发并没有太大的起色，相反，由于资金的投入巨大，研发陷入了困难。部分公司创始人选择离开迈瑞，另谋发展。在“分家”的巨大压力面前，徐航等人没有退缩，他们把自主创新投入研发的思路坚持到了最后。1998年，公司成功引进了风险投资，解决了研发资金的困难，并一鼓作气把迈瑞推向了一个更高的起点。坚持自主研发终于获得了巨大回报。很快，公司就推出了PM9000监护仪系列产品，随后又推出血液分析仪、全数字B超、全自动生化分析仪等一系列高技术医疗设备，凭借完整的自主知识产权带来的性价比优势，迈瑞的产品畅销市场。迈瑞做到1个亿，在徐航看来，有两层意义。1997年，迈瑞的销售额达到了1个亿主要是代理产品与自己产品各一半。到1999年，则基本上自有产品销售达到1个亿。后者显然是徐航更想要的。“迈瑞”意味着什么来源：考试大 10年前，国外医疗器械占据了国内市场约90%的份额，尤其是高端医疗设备几乎是清一色的洋仪器，这些进口医疗器械带来的高昂检验费用不仅大大增加了老百姓的负担，同时惊人的利润空间意味着巨大的操作空间。

在一些领域，市场往往只有两三家进口厂商在作寡头竞争。精明的代理商互相串通，联手抬价，垄断市场。徐航回忆：“进口医疗设备卖一台就想赚足，任何一个产品，没有国内厂家参与竞争，价格就降不下来。”经过风险投资对技术以及资金平台的完善改造，2000年以来，迈瑞的销售额以年均50%、净利润100%的速度增长。“今年我们预计能达到销售18个亿，比去年又有超过60%的增长。中国依然是我们未来单一国家的最大市场，原来认为，我们做到市场份额的30%就差不多了，现在我们有所转变，目前四个产品线，有两个已经超过30%，未来三年内，我们可以提高到50%以上。”

徐航的自信来自事实。调查显示，在其所从事的领域内，目前迈瑞一年的销售业绩已经相当于其他所有国内公司的总和，迈瑞部分产品在中国市场的份额已远远超过该领域的国际巨头。至于为何会有这么大的领先优势？徐航认为，品牌肯定不是最主要原因，因为和那些跨国企业相比，迈瑞的品牌影响力还有差距。“这是一个综合的优势，来自于我们的战略眼光。同时从微观分析，我们的产品质量可靠、性价比高、服务好，产品的技术更新又非常迅速。迈瑞的崛起，使得国际品牌的价格直接大幅下落50%，使得普通消费者直接受益，这是迈瑞的最大贡献。”

创新要有自己的理解 坚持自主创新对于企业未来发展的决定性意义，决定开发自有的产品，并上升到企业的理念和传统，即使是在企业发展最困难的时候也没有放弃。获得成功后，自主创新理念又成为了激励徐航进一步自主创新的巨大动力。然而，对于当前国内外关于“中国创造”的论战，徐航也有自己独到的理解。首先对于怎么定义“高新技术”，迈瑞是怎样的高新技术企业这

个问题，徐航说，“看看迈瑞的资产就知道，我们不是靠设备赚钱，而是靠知识赚钱，我们的知识又不同于咨询行业的知识，需要开发软件，然后经过制造成为产品和系统。再者，对于技术高和低如何衡量？高，是不是第一才叫高，第二、第三就不叫高，这不好说。迈瑞每年研发投入超过10%，研发团队更比竞争对手强。总之，从毛利、人员结构、研发投入的角度迈瑞都是领先的。”同时，徐航指出，技术创新也分很多种，中国还没有出现革命性的创新，迈瑞希望以后出现这种革命性创新，但这不是迈瑞的短期目标。“就比如，如果我们国家把科研的目标都订在拿诺贝尔奖的话，中国就完了，”徐航认为，“中国的问题就是要用中国自己的方法解决人民的需求，因为全球国家都有医疗开支越来越让政府难以承受的趋势，就是因为技术研究的人力资源太贵，时间周期太长。我们需要用自己的努力，用新的办法，综合各种技术，通过我们的努力和智慧，提供比别人更有价值的产品，这也是创新。如果将创新仅仅理解为我们做从无到有，革命性的创新，那么这个世界的老百姓就很难过了。”

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com