
国际合作项目资源

■ 国家自然科学基金委员会

2014 年度基金委与 NRF 协议项目指南发布

一、项目说明

根据国家自然科学基金委员会 (NSFC) 和韩国国家研究基金会 (NRF, 原韩国科学与工程基金会 KOSEF) 合作谅解备忘录, 双方每年共同资助合作与交流项目, 包括合作交流项目 (Joint Research Project) 和双边学术研讨会 (Joint Seminar)。2014 年双方将共同支持约 20 项合作交流项目和 10 个双边学术研讨会。

(一) 项目年限

合作交流项目的实施期限为 2 年 (2014 年 7 月至 2016 年 6 月), 双边学术研讨会的召开时间应在 2014 年 7 月至 12 月之间。

(二) 资助经费及说明

对于合作交流项目, NSFC 将向中方申请人提供中方科学家访问韩国的双程旅费和韩方科学家来华访问的生活费及必要的城市间交通费, NRF 将向韩方申请人提供韩方科学家访问中国的双程旅费和中方科学家访问韩国的生活费及必要的城市间交通费。

对于双边学术研讨会项目, 会议地点所在国资助机构 (NSFC 或 NRF) 将提供双方参会人员食宿和举办会议的相关费用 (包括场地租用、论文集印刷等); 参会人员的国际旅费将由派出方的资助机构 (NRF 或 NSFC) 提供。

二、申请资格

申请本项目须具备以下资格:

- 1、中方申请人需是 2014 年 12 月 31 日 (含) 之后结题的国家自然科学基金项目的主持人或主要参加人员;
- 2、合作双方有良好的合作基础;
- 3、双边学术研讨会的参加人员中韩各方需至少来自 3 个单位。中方每个参会人员均须在研国家自然科学基金项目的主持人或主要参加人员。

三、限项规定

- 1、中方申请人 (不含参与者) 同年只能申请 1 项国际 (地区) 合作交流项目。
- 2、更多关于限项规定的说明, 请见《2013 年度国家自然科学基金项目指南》。

四、申报要求:

为使申报工作顺利进行, 请注意以下几个方面:

(一) 申报路径

合作交流: 登陆 ISIS 科学基金网络信息系统后, 点击界面办事快捷通道的“项目申请” - 点击右侧“新增项目申请” - 展开“国际 (地区) 合作与交流项目” - 点击“合作交流 (组织间合作协议项目)” 右侧“填写申请” - 选择合作协议下拉菜单中“NSFC - NRF (中韩)”。然后按系统要求输入要依托的基金项目批准号后即进入具体申请书填写界面。

双边学术研讨会: 登陆 ISIS 科学基金网络信息系统后, 点击界面办事快捷通道的“项目申请” - 点击右侧“新增项目申请” - 展开“国际 (地区) 合作与交流项目” - 点击“在华召开国际 (地区) 学术会议 (组织间合作协议项目)” 或“出国 (境) 参加协议双 (多) 边学术会议 (组织间合作协议项目)” 右侧“填写申请” - 选择合作协议下拉菜单中“NSFC - NRF (中韩)”。然后按系统要求输入要依托的基金项目批准号后即进入具体申请书填写界面。

(二) 对合作双方同时申报的要求

韩方合作伙伴需在截止日期前同时向 NRF 递交相应申请。

(三) 申请书撰写要求

1、在韩国召开的双边学术研讨会现阶段只要求中方组织者一人填写出国(境)参加协议双(多)边学术会议类别。

2、申请人还需提交以下附件(材料不全视为无效申请):

合作交流项目:

(1) NSFC-NRF 协议项目专用申请简表<>中英文一份(见附件 1)

(2) 提供合作期间双方人员年度交流计划(2014 年下半年、2015 年、2016 上半年)及经费预算,包含以下内容:

a. 出访人员姓名,国外停留时间,拟开展工作介绍及日程安排,经费预算(国际旅费);出访人数在一人以上请分别按人次列出。注:出访人员必须是所依托在研基金项目课题组的成员,不包括学生(在职研究生除外)。

b. 来访人员姓名,在华停留时间,访问地点,拟开展工作介绍及日程安排,经费预算(生活费及必要的城市间交通,可按天数计算);来访人数在一人以上请分别按人次列出。

(3) 双方申请人须就合作内容、交流计划及知识产权等问题达成一致,并签署合作交流协议(协议模板见附件 3)。中方申请人在线填写申请时,须将该合作交流协议作为申请书附件提交 ISIS 科学基金网络系统。

双边学术会议: NSFC-NRF 协议项目专用申请简表<>中英文一份(见附件 2)。

(四) 报送材料

电子材料: 申请书填写完成确认无误后,点击提交,附件应与申请书同时上传,且电子版申请书需经所在单位科研处网上确认。

纸质材料: 提交电子版申请书后,将系统自动生成的 PDF 文件打印一套纸质的申请书,本人签字、单位盖章,连同附件材料一起报国际合作局亚非及国际组织处,注意纸质申请书与电子版申请书的受理号和版本号应一致。

(五) 申请截止时间

截止时间为 2014 年 1 月 15 日 16 时(纸质申请书以邮戳为准)。

(六) 通报最终结果

2014 年 6 月网上公布结果并通过申请人所在单位科研处通知本人。获批准的合作交流项目从 2014 年 7 月 1 日开始执行。

五、项目联系人

联系人: 张永涛、赵闯

联系电话: 010-62325449、62325454

传 真: 010-62327004

Email: zhangyt@nsfc.gov.cn

联系地址: 北京市海淀区双清路 83 号,国家自然科学基金委员会国际合作局亚非及国际组织处,邮 编: 100085

■ 苏州市科技局

“苏州市肿瘤基因检测与基因诊断技术重点实验室” 获得国际 认证实验室

由苏州大学附属第一人民医院承担的苏州市 2010 年度科技基础设施建设科技计划项目——“苏州市肿瘤基因检测与基因诊断技术重点实验室”,投入七百多万元经费完善实验设

备，建立了标准化的实验操作流程和实验室的质控体系，成为中国大陆第一家获得国际最权威的美国组织相容性和遗传免疫学 (ASHI) 国际认证实验室，获得卫生部三类技术“基因芯片诊断技术”和江苏省临床基因扩增实验室技术的认证资质，为江苏省内外的白血病和肿瘤患者提供了精准、快速和规范的基因检测服务。该实验室三年来已开发临床检测项目 101 项，发表科研论文 20 篇，其中 SCI 论著 5 篇及中华医学核心期刊论著 15 篇，申请专利 2 项；获得了教育部和江苏省科研成果 2 项；国家自然科学基金课题 4 项。完成临床病例检测 2545 余例，为江苏省内外 22 家医院的患者提供服务。

行业领域信息

浙江省正式启动实施国家创新医疗器械产品应用示范工程

近日，国家创新医疗器械产品应用示范工程浙江省启动实施会成功召开。启动会上，浙江省科技厅汇报了浙江十百千万工程的实施进展情况。去年 9 月份以来，由浙江省科技厅、卫生厅、药监局牵头，组织专家征集遴选了第一批省内示范产品和示范医疗机构，示范产品 113 个，涉及企业 59 家，示范医疗机构 88 家。这些医疗机构第一批示范产品需求包括了数字化平板 X 射线机、超声诊断、内镜等，约 260 台套，预计投入经费 5750 万元，应用后将惠及人口 500 万以上。科技部、国家卫生计生委对浙江推进十百千万工程进展取得的成绩表示肯定，同时，对工程实施提出了进一步要求。一是要突出为解决临床需求和医改推进提供支撑；二是要突出通过示范应用评价加速技术进步，为产业发展提供支撑；三是要突出浙江特点，做出浙江特色；四是要突出政策创新，强化引导扶持。会议同时举行了 10 家示范医疗机构与 10 家医疗器械企业的对接签约仪式。

近年来，浙江省医疗器械产业快速发展。2012 年浙江省医疗器械产业年销售额达到 120 亿元，生产企业超过 1000 家，其中年产值超过 5000 万元的有 58 家。产业呈集聚发展，逐步形成了杭州桐庐医用内窥镜及配套手术器械、台州一次性注（输）器具、绍兴医用卫生材料、宁波医用电子仪器及设备、温州体外诊断试剂和注射配套用针等区域特色产业。产业发展呈现高端化、数字化和智能化态势，涌现了一批高新医疗器械产品和远程医疗、数字健康、移动医疗特色产品。

以国家创新医疗器械产品应用示范工程为载体，浙江省重点探索建立促进产品技术创新的示范产品评价体系，依托产业联盟、高校、院所和医院，首期已联合开展 5 种以上浙江省具有较强竞争力和特色的产品实证研究，重点开展对低成本、高性能、普惠型的，适宜基层医疗和常规诊疗需求的心电图机、监护仪等基本医疗器械产品的评价，积极开展对新型医学成像、新型微创治疗、数字医疗、远程医疗、移动医疗等新技术新产品的的评价。通过示范产品评价体系的应用，积极扶持一批创新型的高技术企业。

针对基层医院地域分散的特点，依托浙江医学会医学工程分会，会同省医疗器械产业联盟和省医疗器械行业协会，建立以省市级医工技术力量较强的医院为龙头、县市级医院为主要枢纽、以示范产品制造商为后盾，辐射覆盖广大基础医院特别是卫生院的“联合售后服务体系”，提升国产医疗器械售后服务质量。（浙江省科技厅）

“中国瑞士医工交叉技术双边研讨会”顺利召开

2013 年 11 月 6 日-7 日，由上海交通大学、瑞士中瑞科技合作项目主办，上海交通大

学Med-X研究院、上海市伤骨科研究所、上海交通大学塑性成形技术与装备研究院承办的“中国瑞士医工交叉技术双边研讨会”在浩然高科大厦102会议室顺利召开。会议由阮雪榆院士、戴尅戎院士担任主席，谢叻教授、邓廉夫教授担任组织委员会主席。

来自瑞士苏黎世联邦理工大学、伯恩大学、苏黎世应用科技大学、瑞士西北科技应用大学、苏黎世儿童医院、Clinic Hirslanden 临床中心等和中国上海交通大学、第三军医大学、北京航空航天大学、南方医科大学等的国内外30余位专家学者针对当前数字医学的发展，围绕医用机器人技术、医学图像技术、组织工程技术展开研讨。会议还吸引了来自上海交通大学的理工科、临床医学的师生，医疗企业技术员等70余位参会代表。本次研讨会得到了上海交通大学国际合作交流处、瑞士联邦政府科技文化中心、Johnson and Johnson Medical Company、上海英集斯自动化有限公司、国家自然科学基金重大项目课题(61190124, 61190120)的支持。

上海交通大学殷卫海教授代表生物医学工程学院致欢迎辞，苏黎世联邦理工大学Marcus Textor教授代表瑞士专家致答谢辞，上海交通大学国际合作交流处郭亮副处长、苏黎世联邦理工大学中瑞合作项目主管Chen Su Maio博士表达了对与会专家和参会代表的谢意。

戴尅戎院士结合生动的视频演示，作了题为《3D打印技术的骨科应用》的开篇报告，Ralph Müller教授则为与会专家学者介绍了《骨组织和骨骼再生中的生物力学》。张绍祥教授、庄天戈教授、谢叻教授、俞文伟教授、杨国源教授，殷卫海教授以及瑞士的Nikos Stergiopoulos、Guoyan Zheng、Marco Stampannoni、Marco Domenico Caversaccio、Marco Stampannoni、Doninique Pioletti等教授结合各自的研究内容，围绕中国数字人、手术导航等医学图像问题，手术机器人、康复机器人等医用机器人问题，神经科学、组织再生及保护等组织工程问题作了精彩的报告，分享了各自在研究过程中发现的问题，也提出了新的想法和建议，并一致认为今后还需加强进一步的国际合作，随时沟通交流，共同推动和促进医工交叉技术的发展。

研讨会的成功举办，加强了中国瑞士双方在医工交叉技术领域的合作，促进了两国之间的科技文化交流，为进一步的理论研究和关键技术的发展奠定了坚实的基础。同时也为青年学子提供了一个学习世界先进医工交叉技术的平台，开阔视野，激发创新能力，对我国在数字医学相关领域的人才培养具有积极意义。

《中国组织人事报》：苏州大学人才汇聚磁石效应的背后

编者按

党的十八届三中全会指出，要建立集聚人才体制机制，择天下英才而用之。高校是聚集人才的重要载体，也是培养和造就优秀人才的重要机构。高校的人才体制机制创新，无论是对学校提升综合竞争力，还是对国家吸引和培养高层次人才，都有着重要意义。为此，本报选择报道一些高校创新人才体制机制实现人才强校的做法，从本期开始连续刊登，以飨读者。

“建设苏州大学，就是要落实在‘以人为本’之上，这个‘人’就是人才，一是人才强校，二是人才培养。”苏州大学校长朱秀林提起“人才”话题，似乎就一下子打破了他平时不喜多言、低调沉默的学者性格。

人才汇聚，确实为苏州大学的发展启动了黑马速度。

2006年，苏州大学拉开“人才强校”的序幕。仅仅7年后，苏大共引进880多名教学科研人员，其中特聘教授140多人。今年9月，苏州大学又有14人进入江苏“双创计划”的公示名单，这个数字位居江苏高校之首。

人才汇聚，为苏州大学带来了学科建设的显著发展。

最新统计数字显示，苏州大学的化学、材料科学、临床医学、物理学、工程学和生物与生物化学6个学科进入全球学科排名（ESI）1%行列，名列全国地方高校首位。

苏州大学为何能在短短几年内，迅速汇集众多优秀的人才？信任的建立源自细节累积。“从联系到签约，不到一个月时间。”苏州大学电子信息学院教授陈新建回想起自己2012年从美国归来加入苏州大学的过程，就用了一个字概括——“快”。而在之前，陈新建连苏州都没去过，对这个城市唯一的印象就是“上有天堂，下有苏杭”。

“信任的建立都是细节的累积。”陈新建教授感叹，“当初对苏大感兴趣，是因为在千人计划网站的论坛里发现大家对其评价不错，这样的口碑效应很受用。和苏大人事处联系后，他们回应很及时，大家沟通很直接。”来苏大一年多时间，他已经是“青年千人计划”学者和青年“973”首席科学家。

和众多苏州大学引进的专家谈感受，他们提到最多的都是“细节”。比如，“青年千人计划”专家、苏州大学材料与化工化学部教授吴涛说：“今天谈，明天就给答复。时效性其实最影响人的选择与否。”美国密歇根州立大学终身教授、苏州大学特聘教授杨立坚说：“学校提前把房子和子女就学为我考虑到了，这让我印象很深。”

“细节展现的就是态度。”苏州大学人事处处长姜建明认为：“让大家知道苏大对人才重视与否，就藏在细节中。待遇和事业基本上都能具体量化，但感情呢？就是从这些看似微不足道的小事中表达出来的。”姜建明说话时语速很快，这与其做事风格也很相像。一个上午，他基本上要点开邮箱几十次，确认是否有新邮件需要答复，数次登录千人计划网站论坛的苏大板块，查看有无问题需要解答。

包容的态度造就“重才”磁场

从小细节延伸到大方向，苏州大学在事业和待遇方面的“大气”，则从另一角度体现了对人才的重视。

一件事至今让苏州大学机电工程学院院长孙立宁记忆犹新。2010年孙立宁到苏大时，考虑到要为学校减轻负担，提出只要500万元的启动经费，但校长朱秀林听后说，“500万怎么够，2000万吧，要做就做得像模像样”。“这样的信任其实就是一种更大的动力和压力。”孙立宁赞叹。

苏州大学对优秀高层次人才采取“一人一议”制，实行协议工资制和年薪制，在安家补贴和科研启动费等方面也因人而异制定标准，并主动给出在国内高校中具有竞争力的待遇。

中国科学院院士李述汤，现在是苏大纳米科学技术学院的院长，2008年刚到苏大时，为了要建立一个真正干事的研究机构，他主动提出了“无时间限制、无指标规定、无框架局限”的“三无”要求，校长朱秀林当即答应。5年后，这个研究机构不但吸纳了28位具有海外背景的教授，还成为了江苏省的著名实验室和国家的试点学院。

“无论是制度的灵活性，还是承诺的高兑现度、处理事情的高效率，你都能感受到这个学校的氛围是尊重人才、尊重科研，这样的气场当然会吸引同样‘真正做事’的人汇聚于此。”在陈新建教授看来，这就是吸引他来苏大的“气场”，而相似风格的人才的加入，会让这种“气场”成为一种磁石效应。

“进来的都是真正做事的人，这就形成了一种独特文化，这样的环境才能培养出既有国际视野又实在踏实的人才。”国家“千人计划”专家、苏大功能纳米与软物质研究院教授廖良生对此深有同感。

人才的汇聚助力转型升级

今年6月，在首份发布的《中国人才区域竞争力报告》的蓝皮书上，江苏在中国省域人才竞争力排名中居全国第二。以人才竞争力提升发展竞争力。发展竞争力的提升，对江苏的高校而言，并不局限于“人才强校”，还意味着如何把高校的科研为江苏的发展、江苏经济

的转型升级提供引擎动力。

江苏对苏州的区域标志性高端产业布局是纳米技术及材料应用，而苏大入选“2011计划”的苏州纳米科技协同创新中心，就是要达到“科学前沿、文化传承创新、行业产业以及区域发展重大需求”等四种要素的融合。

“学科建设就是要围绕着国家的、江苏的战略布局展开。以制造业为优势的江苏曾在机器人团队方面是弱项，我们发现以后，觉得江苏要科技强省、要进行产业的转型升级，必须要把机器人这个学科发展起来。”朱秀林告诉记者，这一切的落实，还是依靠“抓人才”实现的。

为此，苏州大学果断引进机器人领域的专家孙立宁教授，组建机器人研究实验室团队。短短几年，实验室就从海内外招聘了几十位年轻的科学家、博士，做了许多前瞻性的研究。

从“人才引进”孕育“学科建设”，由“学科建设”促成“科研创新”，然后再延伸到“产业力量的补给和区域发展需求的满足”。苏州大学致力于的，正是这样一个线性链条，而人才正是启动这个良性循环的引擎。

《中国组织人事报》2013-11-22

国家自然科学基金委医学科学部副主任董尔丹到访深圳先进院

11月16-17日，国家自然科学基金委医学科学部常务副主任董尔丹到访中国科学院深圳先进技术研究院。先进院院长樊建平、副院长许建国等接待了来宾。

董尔丹首先参观了先进院成果展示厅，深入了解了先进院的发展历史、组织架构、体制机制创新、人才队伍建设、科研成果等方面，尤其是先进院在健康医疗、生物医学领域人才及团队、承担的各类项目及科研成果情况。随后重点参观了医工所、医药所的医学影像、转化医学、神经假肢、光基因调控、生物医学超声及CT成像、光声成像、微流控、健康物联网、移动远程医疗、生物医药等重点实验室。

参观后，董尔丹与先进院健康领域20多位科研骨干进行了座谈和交流。董尔丹表示，全世界尤其是发达国家都非常重视健康领域的研究，先进院在健康医疗领域的人才规模很大、发展速度非常快，且已经形成了自己的特色；在学科布局、人才培养引进、成果产出、仪器设备研制、成果转化与产业化等方面取得了令人振奋的成绩。基金委医学部会继续关注先进院健康领域的发展，在基金委的资助机制下保障最优秀的科学研究人员得到充分的支持。

中德双边研讨会在苏州纳米所举行

11月5日至6日，由中科院苏州纳米所和德国Paul-Drude-Institut für Festkörperelektronik (PDI 固体电子学研究所)共同组织的第四届中德双边研讨会在苏州纳米所举行，来自德国、法国、台湾和中国内地的30余位代表参加了研讨会。本届研讨会的主题是纳米真空互联系统基础科学装置和新型纳米器件研制。

中德双边研讨会由中德科学基金研究交流中心(国家自然科学基金委员会—德国科学基金会)资助。本次研讨会是在前三次的研讨会的成功举行和合作研究项目的基础上的顺利开展，报告和讨论包括三个主题，分别为纳米真空互联系统及相关技术、GaN基纳米器件制备及其性能和新型纳米器件及其分析技术。与会科学家为建设先进、高效和全面的纳米器件综合合作研发平台积极建言献策。

中德双边研讨会为双方的科学家们提供了一个有效互动的平台，让他们可以充分的交流

各自的工作，并加强科学家们之间的了解和联系，为进一步的合作奠定基础。

中德纳米器件中国中心在苏州揭牌成立

11月5日下午，苏州工业园区和中德纳米器件中心共建中德纳米器件中国中心签约仪式和揭牌典礼在苏州中科院产业技术创新与育成中心(下简称育成中心)举行。在现场40余位中德纳米器件领域专家学者见证下，苏州工业园区科技招商中心副主任吴徽辉和中德纳米器件中心德方共同主席、德国布伦瑞克工大电子信息物理学院院长、德国联邦教育研究部重大项目评审委员会委员 Andreas Waag 教授签署了科技合作框架协议。苏州工业园区科技局副局长虞吉强，中德科学中心常务副主任陈乐生，中德纳米器件中心德方共同主席 Andreas Waag 教授和中方共同主席、中科院苏州纳米所所长杨辉共同为中德纳米器件中国中心揭牌。签约揭牌仪式由中德纳米器件中心总协调人魏建东博士主持。根据协议，育成中心作为对口园区支持单位执行和中德纳米器件中心的共建合作协议。

虞吉强在致辞中介绍了园区以纳米技术为引领发展新兴产业的战略规划、优惠政策、良好环境和丰硕成果。他代表园区真诚欢迎德国专家学者前来访问交流，进行技术转移转化，并承诺将提供积极有利支持。

陈乐生介绍了由中国自然科学基金委及德国科学基金委合作成立的中德科学中心的基本情况，以及中心连续5年对中德纳米器件领域合作交流的支持情况。他肯定了中德科学家所取得的优秀合作成果并表示将一如既往给予支持。

Andreas Waag 教授代表中心对参与筹建的各方表示由衷感谢。他介绍了自2012年5月中德纳米器件中心在德国正式成立以来在人才培养，构建纳米器件研发完整技术合作链条和产业转化方面的进展，并阐述了打造世界级纳米器件研发中心的新机制和蓝图。

仪式结束后，与会领导嘉宾和中德科学家共同参观了中心办公室和即将在园区进行技术转化的水处理技术、便携式纳米颗粒探测器技术等多个技术展示和中德纳米器件中心人才交流培养成果展示。

中德纳米器件中心总部设立在德国布伦瑞克，于2012年5月由德国布伦瑞克理工大学半导体技术研究所和中科院苏州纳米所共同发起成立，目前已有二三十个中德纳米器件相关的一流研究所和公司成为合作伙伴，共同致力于促进中德高水平纳米器件合作研发和技术转化。经过合作伙伴单位多年密切合作和中德轮流举办的年度中德纳米器件研讨会，中心已经建立了有效的合作模式并积累了不少成熟的领先技术，通过技术研发不断引进有代表性的新合作伙伴，纳米器件研发技术链条基本完善。德国布伦瑞克工大成立于1745年，是德国最早的工业技术大学，属于德国9大工业技术大学联盟的老牌高校，磁悬浮列车技术和现代数字技术的诞生地。德国布伦瑞克城市被评选为欧洲的科技之城，超过7%GDP的资金用于研发，2013年由Andreas Waag教授作为总协调人，布伦瑞克工大和德国标准物理计量局共同合作参与的纳米器件计量计划(LENA Forschungsbau Project)已经启动，该项目由德国联邦和布伦瑞克所在的下萨克森州政府共同投资3千万欧元，为纳米器件制定可靠的测试表征技术标准。

医疗器械标准化研究机构等摸底调查工作完成

11月26日讯 为了全面掌握我国医疗器械标准的基本情况，国家食品药品监督管理总局科技标准司开展了医疗器械标准化研究机构等摸底调查工作。

本次调查涉及标准化技术组织（机构）、医疗器械标准制修订、科研和人才队伍建设等方面的情况。调查结果显示，目前我国共有医疗器械标准 1166 项，其中国家标准 201 项（强制性国家标准 90 项），行业标准 965 项（强制性行业标准 405 项）。中检院、北京市医疗器械检验所等 11 家单位共承担全国专业标准化技术委员会 13 个，分技术委员会 10 个，标准化工作组 2 个；牵头或参与制修订国家标准 165 项，行业标准 726 项；牵头完成国家级科技计划项目 4 项，省部级科研项目 18 项；承担政府委托或授权工作 21 项等。

本次摸底调查工作为更好地开展医疗器械标准制修订工作和进一步完善医疗器械标准体系建设奠定了基础。

尝基层市场甜头 跨国医器企业战略再提升

12 月 4 日讯 对于跨国医疗器械企业来说，中国基层医疗市场已经是不可放弃的“蛋糕”。

自从 2011 年 GE 医疗率先以“春风行动”开启跨国医疗器械企业进入中国基层医疗机构的序幕以来，各大跨国医疗器械企业都纷纷跟进，制定自己的基层战略，如飞利浦的“蒲公英”行动等，都被各大企业提高到决定公司能否在中国市场保持领先的战略高度。

跨国医疗器械企业经过多年的摸索，已经拥有了服务基层市场的经验。面对基层市场对于价格的敏感，开发出了品质不下降价格却更便宜的产品，以及适宜的融资方案；面对基层医疗机构的服务能力不足，开展了大规模的医师培训；面对基层医疗水平有待提高的现实，依托设备使得远程医疗和会诊成为可能。

众多企业在中国基层市场的实践已经改变了世界医疗器械领域对于营销的一般认识。以 GE 为例，跨国医疗器械印度分公司已经开始学习中国的经验，决定在世界人口第二大国印度的基层医疗市场也刮起一阵“春风”。

跨国医疗器械企业在初步尝到甜头之后，对于基层市场的战略将进一步实现提升，下一步将是，如何在基层市场中寻找到能与自身技术优势相结合的产品定位。

为了了解跨国医疗器械企业对于中国市场的期待和计划，记者采访了来自 GE 医疗大中华区总裁兼首席执行官段小樱，飞利浦医疗保健大中华区副总裁、基础医疗业务总经理曾进川，看他们如何继续演绎其基层战略。

医药经济报：近些年来，很多跨国医疗器械公司在中国推出了一系列针对基层医疗市场的计划，作为中国基层医疗市场的参与者，目前，公司是否已经完成既定目标，进一步的基层市场战略是如何制定的？

段小樱：GE 医疗坚持助力基层医改深入发展的思路仍然继续不变，但阶段性的侧重点不一样。提出“春风计划”三年以来，GE 医疗在基层市场获得阶段性成果，投放了近 20 款在中国研发、针对中国市场的产品，其中 70% 针对的是基层医疗市场。

今 3 月，GE 医疗推出“关爱先行”全新市场战略，这是一个既注重高端又注重基层的两个市场同时并进的战略，将会持续相当长的一段时间。在“关爱先行”市场战略体系下，基层医疗已经由原先需要突出关注，变成 GE 医疗整体战略的一部分。

在基层市场上，GE 医疗着力于服务模式转型，如以创新服务模式为偏远地区基层医疗机构实施器械维修。在过去两年，GE 医疗对于整体远程维修模式的推广、医疗服务产业链和备件配送网络的设置都有大量投入。

在销售和市场的推广上，GE 医疗成立了针对基层医疗的产品团队部和销售团队部，主要是专门服务于一级和零级医院，把 GE 医疗的产品和服务第一时间带到基层客户中去。

未来，基层医改仍然继续，但阶段性的侧重点会不一样。随着基层能力的提升，中国的医疗行业又面临着一些新的挑战 and 课题，例如城镇化、老龄化。未来 10 年将是中国医改的一个很大的挑战，最终将反映到大家是否看得起病、谁来负担的问题。GE 医疗进一步努

力的方向将是，如何从根本，从“早健康、早诊治”这个角度去预防疾病，从而降低整个社会的医疗成本。

曾进川：飞利浦基础医疗“蒲公英工程”的一揽子解决方案，正是基于对中国基层医疗市场的深刻理解而发展至今。

飞利浦在本地建立起了强大的基础医疗业务本地团队。基础医疗业务将利用飞利浦集团企业——金科威作为业务发展平台，快速响应、深耕细作基层医疗市场。

飞利浦一直关注中国的基层医疗市场。从2009年开始便与原卫生部合作开展“两癌筛查项目”，通过培训基层医师的诊断技能，提高农村及偏远地区的女性乳癌的筛查准确率，做到“早筛查、早诊断”。通过基层医疗项目的积极开展，飞利浦获得了对基层医疗市场的深刻洞察，积累了宝贵的经验，更透彻地了解了基层医疗客户的需求。

未来飞利浦将会继续加强人员及渠道建设，拓展培训教育，并加强本地研发及投入；为了提供更便捷服务，今年继续增加客户服务点，全面覆盖超过38个城市；积极拓展配件仓库网络，以持续优化客户服务团队的覆盖和管理制度。

医药经济报：在之前的基层推广中，有没有一些行之有效的经验可以分享？中国的基层推广经验是否可以“拿来”在其他发展中国家应用？

段小樱：中国基层医疗具有人口基数庞大、医疗资源分配不平衡、硬件设备短缺、人才匮乏等突出特点，是抑制我国基层医疗机构更好服务病患、快速发展的主要瓶颈。

其它发展中国家相信也不同程度地有与中国基层医疗市场类似的特点，而GE医疗在中国基层市场获得的经验是：必须深入了解基层需求，因地制宜地提供产品及服务解决方案。

基层医疗市场在产品需求特点上除“可以负担的起”和“耐用”两个必要的需求之外，还有以下三个方面的独特需求：一是产品的易用性，充分考虑操作便捷性，简化流程、内置一体化操作程序或自动教学系统，方便基层医护人员学习操作；二是产品的移动性，西部山区普遍交通不便，小型、便携的产品可以方便基层医疗人员外出问诊，让广大偏远地区的人们享受到医疗服务；三是产品的互联性，比如远程超声，乡镇卫生院超声科技师在扫描到图像之后，可以实时联系到大医院的专家，进行实时教学、会诊，提高基层医院的诊断能力，提高基层医疗的质量，扩大医疗可及性。

X射线与眼镜整合 医护人员将拥有超级“透视眼”

Evena Medical公司研发的眼镜产品能够使护士（或者其他使用者）清楚的看到你皮肤下的血管，并且选择所需要的最佳血管。这种产品类似于Evena公司制造的其它医学设备，但是那些装置更大而且使用时需要搬动。但是这种眼镜能够像谷歌眼镜一样佩戴，这就使使用过程更加简单。

Evena Medical医学公司的董事长兼CEO Frank Ball说道：“研究已经表明，高达40%的静脉注射需要多次尝试来确定并插入一根血管，这样不仅浪费时间，而且也会延迟治疗，导致病人不舒服和不满。佩戴这种眼镜，护士们能够快速而且很容易的为每一位病人插入最好的血管，即使是在具有挑战性的临床环境也可使用，比如说儿科或者新生儿病房。”

这项技术会赋予使用者X射线的超级视力。Evena公司的Moverio智能眼镜技术通过透明显示屏让使用者得到一种增强现实的体验，现实世界的数字内容将被投射到佩戴者视野中心的显示屏上，这就实现了物理世界和数字世界之间的无缝结合。

这种眼镜也配置了保存病人血管图像的存储器，以及让护士轻易与医生共享图像的远距离医学能力。Evena公司预计将在2014年第一季度开始推出这款眼镜，因此当你看到你的护士看起来就像来自80年代的科幻电影中时人物时，不必感到惊奇。

中国大陆 8 位科学家入选新科 IEEE 会士

据 IEEE 中国官方微博 11 月 27 日消息: 2014 年 IEEE 新版 Fellow 名单揭晓, 中国大陆 8 位科学家入选。他们是:

高会军 (Huijun Gao), 哈尔滨工业大学

何芸 (Yun He), 清华大学

刘胜 (Sheng Liu), 华中科技大学

宁滨 (Bin Niing), 北京交通大学

施建成 (Jiancheng Shi), 中国科学院遥感与数字地球研究所

徐常胜 (Changsheng Xu), 中国科学院

张永光 (Yongguang Zhang), 微软亚洲研究院

张纪峰 (Ji-Feng Zhang), 中国科学院数学与系统科学研究院

IEEE (美国电气和电子工程师协会) 是全球最大的专业技术协会之一, 一直致力于推动电气电子技术在理论方面的发展和应用方面的进步。IEEE 在全球 160 多个国家有超过四十万人的会员。IEEE 大多数成员是电子工程师, 计算机工程师和计算机科学家, 不过因为组织广泛的兴趣也吸引了其它学科的工程师 (例如, 机械工程, 土木工程, 生物, 物理和数学)。

探寻科技成果转化路线图

近日发布的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》中, 提出要“健全技术创新市场导向机制, 发挥市场对技术研发方向、路线选择、要素价格、各类创新要素配置的导向作用”, 还提出“发展技术市场, 健全技术转移机制……促进科技成果资本化、产业化”。

事实上, 促进科技成果转化一直是各级政府重点关注的工作之一。自 2008 年科技进步法修订实施以来, 我国的科技成果转化取得了显著进步, 全国技术市场的合同成交额去年达到 6437 亿元。但分析技术交易结构可以发现, 75% 以上的技术交易和转移是在企业之间转化的, 高校、科研院所等国有单位的转化还存在着体制和政策的障碍。为什么科技经济“两张皮”仍然是一个比较突出的问题? 在各地的实践中, 人们是如何探寻科技成果转化路径的? 记者日前走访了广东佛山、浙江嘉兴和江苏苏州, 希望了解当地在科技成果转化过程中的经验与困惑。

佛山、嘉兴和苏州都属于经济发达地区, 这些地方民营资本强、产业基础好, 有将科技成果转化为生产力的雄厚实力, 同时在目前国内国际新的经济形势下, 又有创新驱动、转型升级的迫切需要, 所以三地的科技成果转化工作都是硕果累累, 并在各自的实践中, 结合地方实际情况, 作出了一些体制和机制的创新。佛山以企业为主体来推进产学研合作, 嘉兴让科研人员与企业投资方风险共担、利益共享, 苏州工业园区对纳米等新兴技术的全产业链技术创新布局等, 都是各地在探寻科技成果转化路线图中走出的成功之路。

当然, 在采访中, 三地的科研人员和企业们都提到了一些共同的困惑, 这说明某些深层次的体制机制障碍, 特别是要下更大力气推进科技体制改革。

例如科技发展需要知识产权保护, 但现在侵权成本较低, 司法保障不足, 所以愿意付出艰苦努力进行科技成果转化研发的科研人员不多, 企业也更愿意投资风险小、有明确市场前景、已经可以产业化的成熟项目, 而对那些刚出实验室, 还需要进行中试研发的新成果信心不足, 不乐意投资。对此, 三地被采访对象一边注重专利申请和全产业链布局, 一边也提出了更多要求, 希望国家深化重点领域和关键环节的改革, 综合运用法律、经济、技术等手

段，营造有利于企业重视技术创新的市场竞争环境。

再比如，高校院所的科研人员所取得的科研成果，知识产权属于高校、院所，属国有资产，在转化过程中还需要更多激励转化机制的扶持。对此问题，三个地方的被采访对象不约而同地提到了中关村的股权激励改革试点，既羡慕中关村在股权激励方面有较大的政策空间，又希望中关村能尽快探索出可操作性强的股权激励实施办法，并向全国推广。

总之，要想真正形成以企业为主体、市场为导向、产学研相结合的技术创新体系，我们还需要全国各地一起行动起来，探索出更多的科技成果转化路线图。

佛山：草根经济 国际眼光

佛山市南海科日超声电子有限公司主打产品是一元硬币大小的压电陶瓷薄片，这是超声雾化配件，主要应用于各种加湿设备。与普通加湿器相比，使用这种配件的超声雾化加湿器雾化颗粒更小、雾化量更大、产品寿命更长。

“这类压电陶瓷片原产于日本，因为可用于军工，有很多型号买不到。我们和中科院上海硅酸盐研究所合作，用他们的技术实现了我们的产品升级。”总经理叶卫忠说，南海科日2011年开始与中科院的产业化合作，如今已成功开发出4款雾化器件，开始量产。“与中科院上硅所的合作，使我们的发展有了强力的科技保障。目前南海科日利润最高的一款产品，就是一种用于壁炉中的加湿雾化配件，我们用日本产品1/3的价格卖给欧洲，还能获得超过60%的毛利。”

事实上，像南海科日这样与科研院所合作突破技术难关的企业在佛山已有不少。中国科学院与佛山市政府自2009年7月签约共建中科院佛山产业技术创新与育成中心以来，4年间已累计引进54家院属研究机构的创新团队41个，共420余人；建成专业中心7个、公共技术研发与服务平台16个，育成企业50家；已形成新产品102项，产业化53项，累计为企业新增销售收入超过500亿元。

“佛山是草根经济为主，民营经济贡献占GDP的65%，企业家资源丰富，不缺钱；同时佛山的企业家很多是做国际贸易出身，有国际眼光，很明白自己需要什么样的技术。”佛山市政府副秘书长、佛山育成中心主任李昌群表示，佛山的经济特点，让佛山形成了“政府引导、市场主导”的科技成果转化模式，由于企业家能保证科学家的利益，双方合作进展顺利。“企业家进研究所、科学家进企业，是我们前两年做得最多的事情，目的是让企业家知道科学家能干什么，让科学家知道企业家需要什么。”

现在，佛山的科技成果转化工作已经进入“政府引导、创新驱动”的第二阶段。佛山市科技局局长胡学骏表示，第二阶段的重点放在建设产业技术研究院和特色产业园区上，打造以研究院为核心的技术和产业生态圈，在佛山逐步形成高端产业集群。“我们将以创新的模式，将技术、人才、金融资本和佛山原有的强大工业基础相结合，创造出具有佛山特色的‘科技、金融、产业’三者融合的产业转型升级新模式。”

嘉兴：自主创新 自费创业

太阳能电池的多晶硅板通常是蓝色的，但在嘉兴，记者看到了黑色的太阳能电池板。

“普通多晶硅板是蓝色，太阳能光电转化率为17%；而我们生产的黑硅板，因为吸光多、反射少，所以是黑色，转化率高达18.3%，创国际最高纪录，并具有完全自主知识产权。”中科院微电子研究所研究员夏洋向记者介绍，黑硅板是用他们自主研发的等离子注入设备（PIII）和原子层沉积设备（ALD）制作的，PIII和ALD设备广泛应用于科研和生产，原本主要依赖进口，自从他们掌握了核心技术，将此设备彻底国产化后，在市场上广受欢迎。“我们的价格是国外同类产品的1/2到1/3，性能还超过他们。该设备在实验室阶段就已经开始盈利了。”

这一设备的核心技术是国家重大专项的成果，为了将其产业化，中科院微电子仪器与设备工程中心和美国华裔微电子设备制造团队于2010年12月共同成立了嘉兴科民电子设备

技术有限公司，目前已成功申请专利 25 项，并成功将产品打入国际市场。

与其他地方不同的是，夏洋等 5 人组成的核心创业团队，在科民公司投入的不仅是技术等无形的智力资产，还有真金白银的 200 万元资金。在嘉兴，像他们这么做的创业团队还有不少。

“真金白银的投入，取决于科技人员对自己成果的自信。中科院的科技人员目前已累计投入五千多万元在嘉兴组建企业，不只是技术入股。”嘉兴副市长柴永强说，嘉兴民营经济发达，传统产业 10 年前就考虑到通过创新驱动推动转型升级，因此引进名院名校，共建创新载体，目前已形成浙江中科院应用技术研究院和清华大学长三角研究院两大研究平台。“在机制方面我们有很多尝试，核心就是如何引进和留住人才和技术。”

“自主创新、自费创业”就是嘉兴市调动科研人员积极性的一项重要尝试。

“要让企业对我们的技术有信心还是很难的，最直截了当的方法是共同承担风险。”浙江中科院应用技术研究院院长陈秋荣表示：科研人员投资入股、自费创业，一可以取信于投资方，更容易吸引到企业与基金等社会资本投入；二可以在知识产权多属国有资产的现行体制下，更加便利地让科研人员分享技术创新成果的利润；三则可以让科研人员专心将科研成果转化的研发工作做到底，提高科技成果转化的成功率。

苏州：全链布局 重点突破

“与以民营经济为主的佛山和嘉兴不同，苏州工业园区外企较多，而外企的研发中心一般在海外，所以苏州市政府想在工业园区培育出一批新的创新型企业。”中国科学院苏州产业技术创新与育成中心主任景震强说，该中心根据苏州工业园区产业结构特点，主要转化方式是吸引创业团队和科研人才在此新建企业。“科技成果对接的阶段在苏州是往前移的，由政府资助那些产业化前 1 至 2 年的项目。近两年我们已引入项目 40 个，对每个项目的支持在 1000 万元左右，包括启动经费、办公场所等。”

中国科学院苏州生物医学工程技术研究所副所长邓强对在苏州培育出一批创新型高端医疗器械生产企业充满信心。

“医疗器械市场大、利润高，但国内中高端市场的 95% 都被外企占据，这正是我们大有可为的地方。”邓强表示，苏州医工所目前总投入 7.8 亿元，其中设备投入 1.8 亿元，已建成 7 个研究室和 2 个技术支撑平台，并且与深圳分享投资和苏州高新创业投资集团有限公司共同成立“苏州分享高新医疗器械产业发展投资基金”作为风险投资，投资规模 3 亿元，首批已有 5 个项目入驻。“希望能把我们在技术方面的优势，和他们在市场预测方面的经验结合起来。”

苏州医工所还专门组建了成果转化处，负责科技成果转移转化、知识产权管理与运营等工作。“我们试图通过科技创新和成果转化机制创新的结合，走通科技成果转化工作的全流程，架起连接创新价值链和产业价值链的桥梁。”邓强说，“当然，有全产业链布局，也要有重点突破。目前我们先集中在光学和临床检验领域发展核心技术，确立重大突破和培育方向，以便在一两个学科方向上尽快形成核心竞争力。”

与 2008 年筹建的苏州医工所相比，中科院 2006 年开始与江苏省、苏州市共建的苏州纳米技术与纳米仿生研究所拥有更多的技术成果转移转化经验。纳米所技术转移中心主任张双益表示，为了提升知识产权价值，便于转移转化，他们从专利布局开始，到确权、运营，形成产业保护带，对知识产权的原创者给予力度较大的奖励。“我们瞄准纳米科技产业，布局科技创新产业链，目前已创立 10 余家高技术公司。”

为了便于科技成果转化，纳米所在制度上多有创新。例如所里的研究人员聘用是合同制，走企业社保全员社保，便于人才流动。纳米所党委书记、副所长刘佩华表示：“我们允许研究人员兼职创办公司，但必须在一定时间后全职，把人员和技术全部转出去，这就是扶上马、送一程、走出去。纳米所每年人员流动率在 18% 左右，成为了周边企业的人才培训基

地。”

《经济日报》2013年11月22日

中国医疗器械企业海外并购盘点

从2012年下半年开始，医疗器械行业不断传出并购及被并购的声音，医疗器械企业在境内及境外的并购潮此起彼伏。仅2013年上半年即发生了3起大额并购，并购金额也屡创新高，大手笔的资金规模非常少见，无独有偶，这几起并购均是由国内医疗器械相关企业发起的海外并购，这也是国内医疗器械企业在向国内外市场传递着：本土企业正在加快海外并购，力图国际化、多元化的强烈的信号。

2012年中国医疗器械行业市场规模约1500亿元，近10年复合增长率为21.3%。行业发展空间广阔的同时，竞争也更加激烈。从2012年下半年开始，医疗器械行业不断传出并购及被并购的声音，医疗器械企业在境内及境外的并购潮此起彼伏。仅2013年上半年即发生了3起大额并购，并购金额也屡创新高，大手笔的资金规模非常少见，无独有偶，这三起并购均是由国内医疗器械相关企业发起的海外并购，这也是国内医疗器械企业在向国内外市场传递着：本土企业正在加快海外并购，力图国际化、多元化的强烈的信号。

结合目前我国医疗器械企业的海外并购情况，医疗器械创新网做了整体盘点，以了解中国医疗器械市场海外并购的不同路径选择以及蕴含的巨大市场潜力和机会。

1、迈瑞医疗收购美国 Datascope 公司

2008年5月，迈瑞以2.02亿美元的价格收购美国 Datascope 公司（NASDAQ: DSCP）生命信息监护业务。这项交易被称为“医疗器械行业的联想收购 IBM 全球 PC 业务案”。

Datascope 公司在美国监护仪市场仅次于 GE、飞利浦等巨头，其监护业务的主要收入来自北美、欧洲市场，在美国和欧洲拥有强大的销售平台和服务网络，这次收购完成后，迈瑞成为该领域全球第三大品牌。并购之后，迈瑞完成了 Datascope 部分产品的升级替换，Datascope 也帮助迈瑞打开了在美国的直销渠道。在 Datascope 的渠道上，迈瑞不仅可以销售监护仪，还可以销售超声等其他产品。

2、纳通医疗集团收购芬兰 Inion 公司

2010年12月，纳通医疗集团将芬兰 Inion 公司全资并购为子公司。

芬兰 Inion 公司创建于1999年，于2003年在伦敦证券交易所上市，Inion 公司是著名医用可吸收材料和产品的研发生产企业。一直致力于研发尖端生物可降解材料，拥有多项国际专利，目前产品线已经覆盖脊柱、创伤、颌面、运动医学、齿科、生物材料等多个领域，掌握尖端的生物可降解和生物活性植入物用材料的核心技术，具有完整的知识产权体系，以及世界领先的专利和工艺。销售网络完整覆盖欧美发达国家及亚非发展中国家。

3、华润医疗收购美国 Aurora 公司

2011年华润集团将华润医药中上械集团、万东医疗、三九脑科医院等业务分拆，重组后成立华润医疗集团有限公司，业务包括医院投资与管理、医疗器械、融资租赁等。通过做强、做大医疗产业，为华润未来寻找新的增长点。华润医疗成立后，并购了昆明儿童医院，于2011年投资1亿美元全资收购了美国 Aurora 公司，掌握了全球领先的乳腺 MRI（核磁共振）专用设备研发制造业务。

Aurora 影像技术公司是一家私有公司，位于马萨诸塞州 North Andover，公司致力于征服乳腺癌，力求制造最高品质、最具成本效益的乳腺磁共振解决方案，并与美国日益增长的最优秀的乳腺癌治疗中心合作，提供乳腺癌检测、诊断、活检和处理的终极方案。在美国、欧洲和亚洲，临床应用 Aurora 乳腺磁共振系统的领先乳腺癌治疗中心迅速增长。

4、东软集团收购以色列 Aerotel 公司

2011年4月14日东软集团公告其全资子公司东软(欧洲)有限公司将以每股66.02美元的价格认购以色列 Aerotel Medical Systems (1998)Ltd. 新增发行的26,915股普通股, 金额为177.7万美元, 占 Aerotel 增发后已发行股份的30.77%。

Aerotel 主要业务是为患者提供远程医疗诊断、保健、护理等解决方案。拥有技术先进的研发团队和广泛的销售网络, 客户分布于全球40多个国家和地区。东软集团以 Aerotel 公司营销网络、产品以及研发人才等全球化资源, 可以与东软现有业务形成协同效应, 丰富公司熙康健康服务业务产品线, 有利于公司软件技术、医疗设备和互联网的结合, 纵向整合医疗机构的服务资源, 为政府、企业及个人用户提供包括预防保健、远程监护、医疗救治在内的全生命周期健康保障服务。推进东软集团在亚太和全球的业务发展。

5、乐普医疗收购荷兰 Comed 公司

2011年11月15日, 乐普医疗及其子公司天地和协共同出资550万欧元在荷兰设立 Coop 公司。其后, 通过 Coop 公司以139.0372万欧元向 Comed 公司现有股东购买40%股权, 同时 Coop 公司以347.593万欧元向 Comed 公司增资, 获得50%的股权, 原股权则摊薄1/2。增资完成后, 乐普医疗通过 Coop 公司持有 Comed 公司70%的股权。

Comed 公司设立于2000年, 注册资金27000欧元, 主营业务为心血管介入和外科医疗器械销售, 主要代理欧洲产品, 销往欧洲、亚太地区、中东、南美等地区。Comed 公司在心血管介入领域内具有丰富产品注册、临床试验、销售和市场推广经验, 并且拥有大量的医生、注册机构、CRO 和代理商资源。2010年, Comed 公司的营业额达780万欧元, 近6年销售收入年均复合增长率达到28.3%。2010年及2011年上半年, Comed 公司分别实现净利润199万元和465.8万元人民币。乐普并购海外经销商是公司在国际化道路上新的尝试, 在面临产品认证短期瓶颈的条件下, 并购 Comed 公司有助于公司拓宽海外市场, 提升品牌和加快产品认证速度。首先公司已经通过认证的品种可以直接通过 Comed 的渠道进行销售, 拓宽销售市场, 取得海外销售业绩的快速突破。

6、锦江电子收购美国 Cardima 公司

2011年下半年, 成都民营企业四川锦江电子科技有限公司花了8000万元左右成功收购美国加州卡迪马(Cardima)医疗器械公司。2011年2月18日, 锦江电子公司参与了美国破产法庭北加州奥克兰分院的一起破产拍卖, 并赢得了此次拍卖, 获得了破产人美国 Cardima 公司的所有资产。

Cardima 公司是一家具有较高知名度的集医疗器械设计、研发与销售的高科技公司, 主要用于治疗房颤的高端介入耗材处于世界领先水平。公司共有150多项世界先进的自有专利技术介入耗材产品。Cardima 公司曾在纳斯达克上市, 近年来由于决策失误, 其所研发的一个产品在美国食品药品监督管理局申请过程中遇到诸如人体数据收集不全等困难, 导致后续资金运转失控, 并于2010年年底向申请了破产。锦江电子作为一家以生产心脏射频消融仪等高科技医疗仪器为主的企业, 这次收购有助于延伸该公司的生产链, 生产与其现有治疗设备相配套的高端介入耗材。

7、复星医药收购以色列 Alma Lasers 公司

2013年4月26日, 复星医药将携手复星-保德信中国机会基金共同出资不超过2.4亿美元控股收购以色列 Alma Lasers Ltd. 公司(“Alma 公司”)至多95.6%股权。

Alma 成立于1999年, 是世界著名的医用激光、光子、射频及超声器械生产厂, 拥有业内较为综合的产品体系。公司研发及生产总部坐落在以色列的高科技名城 Caesarea, 并在美国芝加哥设有北美市场支持中心。该公司在医疗美容器械制造领域具备国际领先的核心研发能力, 并在细分市场建立了全球性的领导品牌, 业绩保持持续快速增长。在过去的十年中, Alma 公司一直有着卓越表现, 2012年年销售额近1亿美元。根据独立第三方报告, Alma 已

占据全球高端美容动力器械 15% 的市场份额。Alma 已于 2003 年进入中国，并成为中国市场高端医疗美容激光器械市场的领导者。

8、迈瑞医疗收购美国 Zonare 公司

2013 年 6 月 13 日深圳迈瑞宣布与美国超声诊断系统生产企业 ZONARE 医疗系统(ZONARE Medical Systems, Inc) 达成最终协议，将以 1.05 亿美元对后者进行收购。

美国 ZONARE 公司是一家在高端放射领域致力于超声技术开发并有 14 年的运营历史的超声设备产品领军企业，其独有的 ZONE-Sonography 核心图像技术，多年来在世界高端放射领域始终处于技术领先地位，由于其出色的图像质量和较好的销售网络，使得 ZONARE 公司长久以来一直排在美国高端放射超声领域前五位。此次收购成为迈瑞正式进军高端超声诊断市场里程碑式的动作，迈瑞通过此次收购希望借助于 ZONARE 高端超声技术和市场网络，扩大迈瑞公司在超声影像产品领域的覆盖，以及在新兴市场和中国区的推广；同时，通过迈瑞的产品制造成本优势，进一步降低 ZONARE 的生产成本。这项交易也是深圳迈瑞成立至今的第 10 个收购案，同时也是其在美国的第二个收购案。

9、微创医疗收购美国 Wright Medical 公司

2013 年 6 月 18 日，微创医疗宣布与美国瑞特公司(Wright Medical Group, Inc)正式签约以现金 2.9 亿美元收购其旗下 OrthoRecon (“关节重建业务”)及其相关资产。根据交易协议，微创将获得对方的 OrthoRecon 业务部门，该业务部门主要负责髋关节和膝关节植入物的销售。同时此笔交易也是中国医疗器械行业最大的海外收购案例。

Wright 公司的关节重建业务主要专注于髋关节与膝关节植入产品的研发、生产和销售，2012 年度的全球销售额达 2.69 亿美元。其关节重建业务旗下品牌包括 DYNASTY? 和 CONSERVE? 髋关节植入产品，PROFEMUR? 模块化产品，SUPERPATH? 微创髋关节手术器械，ADVANCE? 和 EVOLUTION? 膝关节植入产品等。据相关行业研究显示，2012 年全球人工髋关节与膝关节的市场规模约 140 亿美元，其在中国的年增长率约为 17%，预计到 2018 年中国人工髋关节与膝关节的市场规模将达到 13 亿美元。

10、迈瑞医疗收购澳大利亚的分销商 Ulco 医疗有限公司

2013 年 9 月 13 日深圳迈瑞宣布收购了总部位于澳大利亚的原迈瑞分销商 Ulco 医疗有限公司

Ulco 成立于 1964 年，以提供创新、可靠且品质卓越的医疗产品而闻名。2007 年至收购之前，Ulco 一直是迈瑞生命信息与支持产品的分销商。根据收购协议，迈瑞将获得 Ulco 在大洋洲市场成熟的销售以及售后服务渠道，迈瑞也将利用其全球资源平台支持 Ulco 在该市场的未来发展。收购完成后，Ulco 将成为迈瑞澳大利亚分公司，并更名为“Mindray Medical Australia”，同时维持现有运营不变。迈瑞预期 Ulco 完善的销售渠道以及售后服务能力，将有助于进一步加强迈瑞在澳大利亚、新西兰以及其他大洋洲岛屿的市场表现。