

李西廷 愿人间无痛

迈瑞产品畅销全球

在李西廷带领下,迈瑞的国际业务经过近20年的发展,产品已远销全球190多个国家和地区,进入大量全球顶尖医院与研究机构的核科室。在医疗技术门槛最高、技术法规最严格的美国,迈瑞已进入约2/3的医院、近万家医疗机构,并在ICU、麻醉科、急诊科等核心科室广泛应用。

在中国市场,迈瑞的产品已应用于近11万家医疗机构,服务于99%以上的三甲医院。



▲迈瑞医疗深圳总部办公大楼



迈瑞医疗董事长李西廷



▲李西廷(左二)接受证券时报记者采访

研发创新能力突出

2006年~2019年间,每年将10%的营业额投入研发,拥有超过2500名研发工程师,专利总申请量近5000项,约15%为美国欧洲发明专利,2017年国家发改委“发明专利拥有量前50名企业”中,迈瑞是唯一上榜的医疗器械企业。

郑宇/摄 本版制图:官兵

特约记者 张凤春

国务院副总理孙春兰今年6月到广东调研时,专程到位于深圳光明区的迈瑞医疗生产中心考察,对迈瑞医疗在疫情中迎难而上、快速反应、高效配合的贡献表示肯定,对迈瑞医疗近30年来取得的自主研发、技术创新成就表示赞叹,称赞迈瑞医疗为国争光。迈瑞作为抗疫的幕后功臣开始被社会广泛关注。

其实,早在新冠疫情初发时,迈瑞医疗就成立了疫情应对领导小组,由公司董事李西廷任总指挥。大年初二,公司就把正在休假的员工火速召回,启动规模化复工,两班倒加班生产,短短半个月向武汉火神山、雷神山医院交付设备3000余台,其后在全国范围内累计紧急交付医疗设备超过8万台。

后来疫情在欧美蔓延,呼吸机、监护仪等设备供不应求,迈瑞扩大产能全球驰援,发往海外的核心设备超过10万台。

迈瑞医疗成为抗疫中坚力量,同时公司市值一度突破4000亿元,成为创业板龙头,这也让一向低调的迈瑞创始人李西廷逐渐走进大众视野,从贫寒农家子弟到器械行业领军人物,李西廷的丰富经历堪称中国梦缩影。

走出大山

穿上军装 从“门缝”里跻身中大 留学法国

李西廷1951年出生于安徽砀山,少时家境贫寒,但艰苦的环境培养了他自强不息的品格,也让他学会珍惜人生当中的每一次机遇。

1969年,李西廷18岁时,适逢部队到当地招募工程兵,去湖北神农架修路,很苦,但他还是毅然决定参军。在那个年代,这是年轻人走向外面世界仅有的一条路,李西廷迈出了人生关键一步。

多年以后,回忆起当年吃不饱睡不好的军旅岁月,李西廷说:这段难得的人生经历就像磨刀石一样磨砺了自己的个性,让此后的人生,再大的苦也不会觉得苦,再大的难也敢于攻坚克难。

经受了这一轮脱胎换骨的考验之后,苦尽甘来。1973年,国家举行了十年动乱期间唯一的一次高考,招收两年以上经验的工农兵上大学深造,李西廷四年军龄根红苗正,完全符合报名条件。

李西廷后来形容这次机遇就像命运之神打开了一道转瞬即逝的门缝,自己恰好走到了门边,除去政审合格,成绩也要达标,同时还必须未婚。这些条件筛掉很多人,让我脱颖而出,数理化一考到全县第二名,结果就被同处在安徽的中国科技大学录取。”李西廷虽然不信命,但却承认这的确是人生的多重机缘巧合的结果,只要稍微改变一两个条件,都无法挤过这道门缝。

1973年,李西廷进入中国科学技术大学物理系低温物理专业。时至今日,回忆起“南七技校”的流金岁月,李西廷心里都充满无尽的骄傲与感恩。校园文化对世界观的形成影响非常大,像华罗庚曾任数学系主任,钱学森曾是物理系主任,这些大科学家一直到死都在科研岗位上,这种献身科学、报效祖国、生命不息、奋斗不止的精神成为我们科大人一生的榜样。”至今依然全职操盘迈瑞医疗的李西廷说。

大学毕业后,李西廷被分配到中科院武汉物理所,负责低温工程。文革刚结束,举国拨乱反正,迎来了老

校长郭沫若提出的“科学的春天”,全国人民都在为实现四个现代化而奋斗,此时的李西廷堪称又红又专,业务上攻坚克难,技术上勤奋好学,很快获得同事赞扬与领导肯定。

这些付出为他赢得了下一次命运转折机会。1980年,中科院系统与法国互换80名访问学者,经过选拔与考试,李西廷因表现优异顺利到法国巴黎第十一大学深造三年,主攻超导磁体,这一经历让他对西方的科学技术与市场经济都有了更直观感受,也让他坚信唯有以开放的格局融入国际社会,才能最快推动科学进步与经济发展。

南下特区

袁庚支持 下海创业 取得中国最早风投

1983年,李西廷学成回国被中科院分配到了深圳的安科公司,后者是中国科学院与美国上市公司Analogic合资成立的中国最早的高科技医疗器械公司,主营磁共振成像,正是他在法国所学专业。

但令他没想到的是,这样一家先进企业却沿用了内地国企体制,主要负责人由内地领导兼任,战略及管理跟深圳的改革开放气氛形成强烈反差。

尽管李西廷很快成为公司技术骨干,还当上办公室主任,但这种氛围和风格让他感到窒息:时间一长,内心开始迷茫,未来一眼就看到头了,做点事情又束手束脚。要实现人生的价值,还是要走出去才可能干一番事业。”

这期间,李西廷回家省亲,看到县城医院的手术室里只有一张普通病床,唯一的医疗器械就是一个血压计,与自己在国外看到的医疗条件天壤之别。这也深深触动了她,自己作为专业人士有责任有义务改变这种落后现状,开发更多的先进医疗设备,抢救更多宝贵生命。

在这两种因素的推动下,1991年,不惑之年的李西廷下海创业,希望填补中国医疗器械领域的诸多空白。

那个时候个人成立公司还是很难的事,折腾了近两年,迟迟无法注册。幸好蛇口招商局负责人袁庚得知此事,亲自出面协调:年轻人想出来创业,就让他们试一试嘛。”这样迈瑞才得以成功面世。李西廷提起这位长者,至今仍然无限崇敬,深情缅怀,当年教导之声仿佛还在耳畔回响:时间就是金钱,效率就是生命。

彼时深圳市政府正正抓科技兴市,迈瑞医疗的自主创新得到了科技局高度重视,主动提供95万元借款,顺利解决了初期的研发费用。

迈瑞也不负众望,次年即研发出中国第一台血氧饱和度监护仪,1993年又研发出中国第一台多参数监护仪。遗憾的是当时主要竞争对手都是国外知名企业,想打开市场相当困难。

创业初期的迈瑞医疗只好以贸养研,很多迈瑞元老都还记得,第一次参加展览会,迈瑞医疗仅拿到36万元的订单。尽管如此,据说李西廷签合同时手都在发抖。他说,一方面激动于公司有了活命钱,一方面也是暗下决心,要让自主研发品牌受到市场欢迎。

迈瑞医疗对研发的坚持和创新能力也得到了资本市场的垂青,1997年美国华登国际资本投资200万美元,为中国最早引进风投案例。这也成为迈瑞发展史上的重要转折点,此后迈瑞医疗进入第二阶段——自主研发期,研

发力量进一步加强,对代理业务依赖渐次减轻,开始与洋对手正面交锋。

迈向世界

登陆纽交所 海外并购 用资本运营弯道超车

李西廷认为2003年以后,是迈瑞医疗的第三个发展阶段,成功国际化以及专业化。

在业内人士看来,只有成功占领北美市场才算得上真正的国际品牌,李西廷为此采取了三步走战略。

第一步是收购美国一家有500多人的当地服务公司,与本土企业站到同一起跑线,事后证明这是最关键的一步。

第二步则是用性价比打动当地医疗机构。美国的医院经常组织三五十家的联合采购,所有厂家供应产品都一起投标供医院联合专家组盲测打分。迈瑞医疗每次打分都较为领先,加上价格优势,终于用实力拼出一条生路。

第三步则是用资本市场打品牌。2006年,李西廷把迈瑞送进纽约证券交易所,成为中国医疗器械行业第一家海外上市公司。李西廷开玩笑说:以前美国客户担心你这中国企业会不会跑掉,上市以后,就可以让他们放心了,出问题可以到纽交所找我们。”

迈瑞医疗的品牌开始在美国以及全球得到认可,但李西廷仍然觉得步子不够快,他发现超常规发展最好办法就是收

购兼并,可以快速获得市场、提升技术、吸纳人才、拓展产品,一举数得,这一战略决策成为迈瑞后来居上的关键一步。

最令李西廷满意的是2008年成功收购美国Datascope生命信息监护业务,让迈瑞迅速跻身全球监护领域前三大品牌;2013年又投资1亿多美元拿下位于美国加州的Zonare,成为了世界高端放射领域的领军企业。

到2014年,迈瑞医疗在海内外通过并购控股13家专业优秀企业,让迈瑞多条产品线快速成长,同时拥有海外经销商超过2200家,产品遍布亚洲、欧洲、北美以及拉美等主要区域,海外市场的销售已占到其总收入的一半,迈瑞翻开了新的发展篇章。

回归A股

领军中国器械行业 跻身创业板龙头

迈瑞打开了海外销售市场,但同时却受困于美国的资本市场。李西廷说,首

全球八大研发中心

- 深圳迈瑞总部**
负责全球三大产品线产品的规划和整线研发
- 硅谷研发中心**
专注于研究前驱超声科技
- 新泽西研发中心**
专注于临床研究、用户交互界面设计和工业设计
- 西雅图研发中心**
专注于数字超声的前沿技术
- 北京研发中心**
专注于体外诊断、数字超声、医疗信息三大业务,开展多项新技术预研
- 南京研发中心**
专注于手术灯、手术床、吊塔、吊桥等手术室设备的研发工作
- 成都研发中心**
专注于血细胞分析仪、发光免疫分析仪产品的研发工作
- 西安研发中心**
专注于生命信息与支持及数字超声的软件技术研发

迈瑞成功的“密码”

特约记者 张凤春

迈瑞医疗董事长李西廷很喜欢书法,办公室里挂着两幅醒目的楷书,透露出主人的严谨与方正。内容则是一文一武,恰是主人经历的写照。

座椅后是岳飞的满江红,折射出军旅出身的主人内心驾车长驱踏破贺兰山阙的万丈豪情;主座对面进门处,写的是礼记名句:敦不可长,欲不可从,志不可满,乐不可极。经典的儒家智慧,警示人在江湖要理性中庸。

我们对李西廷的专访就是在这里展开的。

证券时报记者:您带领迈瑞实现了超常规发展,创造了多项全国第一,成为行业龙头,请分享一下您这方面的经验。

李西廷:做我们这种科技创新为主的企业,首先从动机上就别想着赚快钱,有这种想法就很难沉下心来搞出自己的核心产品,长远就没有核心竞争力,走不下去的;其次就是你选的方向要符合国家政

策,满足大众需求,与社会三观一致,得道就会多助;其三就是要不断根据自己的基础条件,外在资源、企业素质、管理水平以及市场变化来修正未来三到五年的目标,循序渐进,其中最关键的就是与国家命运保持一致,与时代节拍保持共振,看大局,看政策,看方向。做到这一点也未必成功,但做不到一定不会成功。

证券时报记者:迈瑞已是业界知名品牌,请问您认为企业应如何打造自己的品牌?

李西廷:品牌不是靠广告宣传,而是一个企业的综合实力的体现。像科技企业,你要有强大的研发团队,不断推出创新的优秀产品,性能要比别人好,价格还要比别人便宜。其次就是售后服务要跟上,包括员工的素质要到位,真心真意做好保障服务,吃点亏受些委屈也要让顾客满意,花笨功夫综合展现立体实力,一点一点的,经过多年积累,最终彻底被市场认可,形成良好的口碑,这才叫品牌。

证券时报记者:作为企业家您有自己的职业偶像吗?

李西廷:论做企业,我最佩服华为创始人任正非,他展现出来的思想、眼光、气魄、做法的确是一个真正大企业家风范。通信产业过去长期被西方垄断,他能够带领华为后来居上,非常不易,迈瑞有过类似经历,更能理解他的难处;另外,就是华为了突破国际反华力量封锁,任正非几乎倾尽身家性命,根本不是为了金钱名利,完全是家国情怀,这种精神值得尊重,令人敬佩。

证券时报记者:您如何看待自己的财富排名,企业家应该如何处理财富?

李西廷:企业家创造了财富,只相当于游戏的一个中间环节,根本上还是为我所用,非我所有。财富越多,责任越大,除去改善一下家庭生活,这是人之常情,其余都应该取之于社会用之于社会,推动社会进步,助力民富国强。

而且,所谓的财富排行都是算那个股票市值,今天高了明天低了,这种毫无

临床专家与管理者的认可。李西廷总结道:如果说迈瑞的发展在上一个十年靠的是性价比红利,这一个十年靠的是领先行业的工程师红利和品牌红利,那么引领迈瑞未来黄金十年大发展的,必定是创新成长红利。”谈及未来,李西廷表示,希望能再用几年时间,跻身销售规模全球前二十行列,同时在国内市场占有率能再翻一到两番,争取达到20%~30%水平。

社会责任

科技抢救生命 爱心回报家国

面对今天的成就,李西廷说:我们并不觉得迈瑞很成功,论规模论名气都比华为差得太远,勉强在医疗行业有点成绩。迈瑞就像一个刚近而立之年的年轻人,未来还有很多路要走。”他认为企业家除去实现经营目标,还应该更多承担社会责任。

在SARS暴发、新疆地震、印度洋海啸、碧利斯“南方洪灾、汶川大地震、青海玉树大地震等自然灾害发生时,李西廷都会带领迈瑞第一时间捐赠医疗设备,同时公司与个人还积极捐款捐物。为支持扶贫和教育事业发展,迈瑞医疗在多地捐建希望小学,设立教育基金,捐赠扶贫资金。

但在李西廷看来,企业家最高级的社会责任是移风易俗,这才是他这么多年从事医疗器械创新发展的深层渴望与追求。其中对AED(即自动体外除颤仪)的推广最能代表他的理念。

据统计,中国每年约有50多万人死于心脏骤停未及救治,若能在“黄金4分钟”应用AED,大概率能将病人从死亡线拉回。每10万人AED配有量美国为400多台,但中国不到1台。

从2004年起,李西廷带领迈瑞为此做了三件事情:一是为立项自主研发中国的AED产品;二是推动国家立法普及AED;三是为中国医疗界引进AED理念,不遗余力宣传、培训,提高全民急救意识和技能。

到2013年,迈瑞首台自主研发AED成功投放市场,改写了国际巨头垄断市场的历史,帮助挽救更多心脏骤停患者的生命。经过十多年持续努力,国内众多机构和场所纷纷配备了迈瑞医疗的“急救神器”AED,让他内心倍感欣慰。

李西廷认为,这才是企业家履行社会责任的理想方式:用产品创新填补需求空白,以自己的实际行动移风易俗,最终推动全社会观念转变、生活方式变革,一起帮助最需要的人,愿天下无病,人间无痛。

意义的统计只会形成错误导向,增加整个社会的焦虑感,诱导年轻人急功近利,间接导致社会上很多基础的工作都不认真去做了,长此下去,企业以及国家的竞争力就堪忧了。

证券时报记者:回顾自己的人生路,您觉得当年梦想是否实现?还有哪些遗憾?

李西廷:人这一生,有时候梦想的东西都得不到,不梦想的东西都来了。小时梦想是军事家和科学家,皖北祖祖辈辈重文轻商,长大后结果鬼使神差变成了一个商人,造化弄人,做梦也没想过会领导一个上万人的企业。

我的理解人生就是走一步看两步想三步,根据时局变化找到自己的跑道发挥出自身潜力。

改革开放以来,中国处在上升期,给国人提供了很多机会,有的人成功了,有的人没抓住,这都不是最重要的,最重要的是自己是否努力过,努力并且成功最好,努力而没有成功,同样是无悔的人生。