

浅谈医疗高端扣件市场

文/Sharareh Shahidi Hamedani

使用于人体内的扣件常被归类于海关编码902110。这类扣件的描述为可以置入人体停留超过30天且以螺丝或螺旋部件存在的整形外科用或骨折治疗用器具。多年来，医疗扣件都是以钛金属制作。随着科技的发展，生产医疗扣件的材料也变得不同。这些材料的物理和化学属性也非常关键。医疗扣件用材料一般偏好要具生物适用性。它们也必须可以抵抗腐蚀和断裂。现今医疗扣件的材料可以由钛金属或锆设计组成。不过医疗扣件的材料仍然必须耐用和强韧。医疗扣件材料的强度和其设计必须和物理属性保持适用性。以下是现今使用于生产医疗扣件的常用材料类型。



钛- 钛被视为最常用的医疗扣件材料类型。

氧化锆- 相较于钛，氧化锆是近期的发现，被视为最具未来医疗扣件材料潜力。

钛经过不断测试后在医疗领域有很高的应用成功率。它的弹性使其与氧化锆非常不同。作为金属的一种，钛一直是所有骨骼植入物的首选。数以百万的病人皆因钛而受惠。不过，氧化锆可以整合植入物柱体部分和桥接部分形成一个整体，降低细菌滋生和影响人体的疑虑。

医疗扣件领域的竞争

这类产品在市场的出口价值达104亿美元，进口价值达113亿美元。

主要的出口者有：

- 欧洲（不含瑞士）一季出口9亿美元
- 瑞士一季出口6亿美元
- 北美一季出口6.5亿美元（超过5亿美元从美国出口）
- 亚洲一季出口2亿美元

虽然这个市场目前还是由很多欧美制造商所掌控，一些南韩、日本和台湾的亚洲制造商也开始投资在这些产品类型的研究发展上。最近数十年扣件产业改变最大的就是每一样产品的选择和变化越来越多样。与众不同是竞争的核心要素。若厂商忽视自己的独特性然后提供所有类型的产品，很快就会让自己失去独特性。

亚洲制造商如何可以打入该市场？

新冠肺炎对不必要的医疗行为，像是看牙、植牙（主要使用医疗扣件的领域之一）产生影响，这对想要打入该市场的亚洲公司会是个机会。在这领域的亚洲厂商有三种可能的方式来打造成功的事业。让我们逐一来看。

产品差异化

在不同产品中亚洲的高值化扣件制造商处于哪个等级？亚洲厂商基本上在产品差异化上要直接跟欧洲厂商硬碰硬是没有胜算的。甚至，很多欧洲和美洲的厂商也都有属于自己的企业产品差异化计划。

交易竞争力领先角色

现在，让我们来看看第二种可能的方式—交易竞争力领先，这个在现今事实上更着重在价格本身。亚洲制造商在价格上处于领先地位吗？也许是，也或许不是。排除日本，其他亚洲制造商的价格相较于欧洲的价格更便宜。价格罗列如下表：

出口者	总额（美金）	数量（公斤）	单价（美金）
中国	137,717,000	12,864,609	10.7
台湾	14,800,000	894,551	16.5
南韩	5,081,000	93,945	54.1
日本	2,777,000	3,743	741.9
瑞士	620,963,000	259,581	2,392.0
荷兰	270,872,000	587,614	461.0
德国	182,992,000	723,000	253.1
法国	151,109,000	663,571	277.7
比利时	114,653,000	542,250	211.4
美国	584,011,000	-----	-----
墨西哥	110,117,000	3,221,385	34.1

价格对大多数消费者来说非常重要。消费者常常会特别省钱，但有时候又会反向操作。所以可以看到，中国的出口量很庞大。但在出口值方面，瑞士则是位居首位，美国居次。不过，中国的价格和台湾的价格是否存在差异呢？统计显示墨西哥的价格是台湾价格的两倍以上，但墨西哥的扣件出口量则是台湾扣件出口量的3.5倍以上。答案很简单，中国是全球的钛矿中心，而钛就是生产医疗扣件最重要的材料。

产业领先角色

第三种可能方式则是产业领先角色。台湾和南韩应该要改善自身在医疗扣件产业的领先地位。这几个国家的制造商首先可以考虑强化企业本身形象宣传。在一系列的企业形象宣传中，台湾制造商可以提到植牙的好处，但在新冠疫情期间对这些病人来说是很危险的。他们可以开始针对新冠疫情的部分告诉大家在这段期间进行植牙手术的风险。为什么他们应该这么说？因为台湾制造商需要能在市场竞争，不过：

*台湾厂商的价格不像中国被市场接受。

*相较于德国或瑞士，台湾在高技术或具敏感性的医疗扣件产品生产知名度又不高。

因此，对于台湾制造商来说要在高值化扣件竞争获胜的最佳管道就是「向潜在病人客户表现出他们的健康超过他们自身利益的态度。」借由这种方法，台湾制造商可以赢得客户的信赖，而且客户也可能在之后转向他们。这会需要一点时间，但无疑相当有效。

总结

产品差异领导者瑞士是供应具超级敏感性产品的国家，他们深知如何把产品卖到每公斤2,000美元的诀窍。交易竞争力领导者中，价格是销售高值化扣件的手段之一，但价格的变动又掌握在中国的手中。中国是全球最大的钛生产国，所以全球最大的钛制造国中国自然可以控制钛制品（像是高值化扣件）中钛的价格。产业领导者中，台湾制造商不论是在产品差异化或交易竞争力中都没办法成为该类别中的领先者。他们应该要努力成为产业领导这类别的代表，否则就只能当追随者，永远无法成功脱颖而出。 □

