

華北地區醫療器械市場 進入策略研究報告

2015年1月23日

由CAP Strategic Research Ltd 準備



主辦機構



協辦機構



資助機構

「發展品牌、升級轉型及拓展內銷市場的專項基金（機構支援計劃）」撥款資助
Funded by Dedicated Fund on Branding, Upgrading and Domestic Sales
(Organisation Support Programme)



工業貿易署
Trade and Industry Department

在此刊物上／活動內（或項目小組成員）表達的任何意見、研究成果、結論或建議，並不代表香港特別行政區政府、工業貿易署或中小企業發展支援基金及發展品牌、升級轉型及拓展內銷市場的專項基金（機構支援計劃）評審委員會的觀點。

目錄



基本情況

華北地區醫療器械市場概況

法律法規

產業通路

合作模式

銷售策略

建議

基本情況



調研背景

- 香港醫療器械和保健器材行業協會為協助香港醫療器械廠商進入內地市場，促進兩地企業合作，委託進行華北地區的醫療器械市場進入策略研究

基本情況



調研方法和物件

- ☑ 本次市場調研共涉及20家企業的21人。
- ☑ 覆蓋了生產企業、代理企業、醫院和行業協會。

調研時間

- 🕒 2014年9月開始實施，至2014年12月全部訪問完成。

研究背景——對醫療器械的界定



是指單獨或者組合使用於人體的儀器、設備、器具、材料或者其他物品，包括所需要的軟體

其用於人體體表及體內的作用不是用藥理學、免疫學或者代謝的手段獲得，但是可能有這些手段參與並起一定的輔助作用

其使用旨在達到下列預期目的

- （一）對疾病的預防、診斷、治療、監護、緩解
- （二）對損傷或者殘疾的診斷、治療、監護、緩解、補償
- （三）對解剖或者生理過程的研究、替代、調節
- （四）妊娠控制。

研究背景



1. Surgical instruments
 - 6803神經外科手術器械
 - 6806口腔科手術器械
 - 6807胸腔心血管外科手術器械
 - 6809泌尿肛腸外科手術器械
 - 6810矯形外科（骨科）手術器械
 - 6812婦產科用手術器械
 - 6813計劃生育手術器械
 - 6815注射穿刺器械
2. Medical diagnostic instruments and software
 - 6820普通診察器械
 - 6821 醫用電子儀器設備
 - 6822 醫用光學器具、儀器及內窺鏡設備
 - 6823醫用超聲儀器及有關設備
 - 6840臨床檢驗分析儀器
3. Treatment apparatus and equipment
 - 6826物理治療及康復設備
 - 6846植入材料和人工器官
 - 6877介入器材
4. Basic equipment and apparatus
 - 6854手術室、急救室、診療室設備及器具
 - 6855口腔科設備及器具
 - 6856病房護理設備及器具
 - 6857消毒和滅菌設備及器具
 - 6858醫用冷療、低溫、冷藏設備及器具
5. Medical materials
 - 6863口腔科材料
 - 6864醫用衛生材料及敷料
 - 6865醫用縫合材料及粘合劑
 - 6866醫用高分子材料及製品
6. Healthcare devices

醫療器械市場概況



大陸醫療器械市場前景如何？

大陸醫療器械市場有什麼特殊性？

華北地區醫療器械市場的特點是什麼？

大陸“新醫改”背景



“十二五”期間深化醫藥衛生體制改革規劃暨實施方案

- 衛生資源配置不斷優化，**社會力量辦醫**取得積極進展；

國務院關於促進健康服務業發展的若干意見（40號文） 2013年

- 凡是法律法規沒有明令禁入的領域，都要向社會資本開放.....政府進一步加大對健康服務領域的投入，並向低收入群體傾斜.....

十八屆三中全會《決定》

- 開競爭性業務、推進公共資源配置市場化。積極發展國有資本、集體資本、非公有資本交叉持股、相互融合的混合所有制

大陸“新醫改”背景



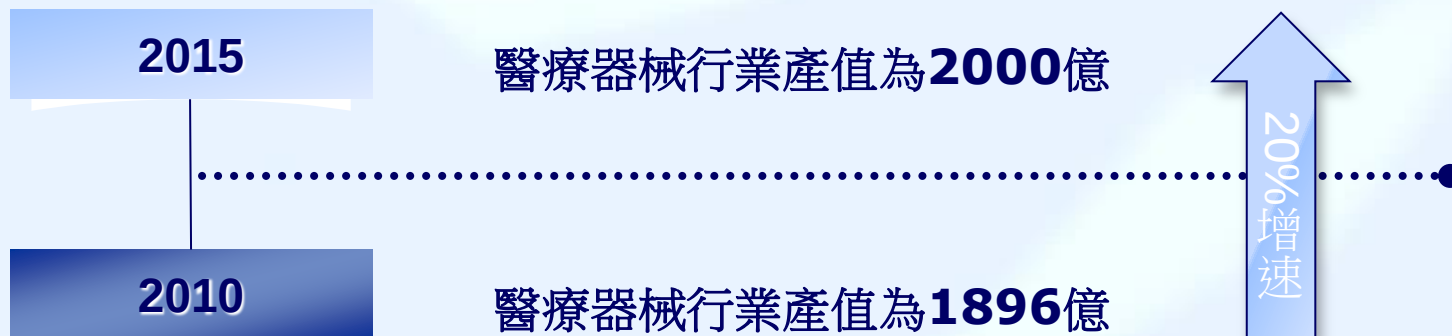
醫保覆蓋率：95%以上

城鎮居民醫保和新農合政府補助標準：2008年的每人每年80元,2011年200元，2012年240元，2013年280元

職工醫保支付限額超過了當地職工平均年收入

“藥價降幅大、看病報銷多”個人衛生支出占衛生總費用的比重下降

醫療器械市場概況



截至2012年6月：

- 全國共有醫療器械生產企業14862家
- 全國持有《醫療器械經營企業許可證》的企業共有170742家

醫療器械市場概況



三大地區醫療器械總產值之和及銷售額之和
占全國總量的80%以上。

醫療器械市場概況



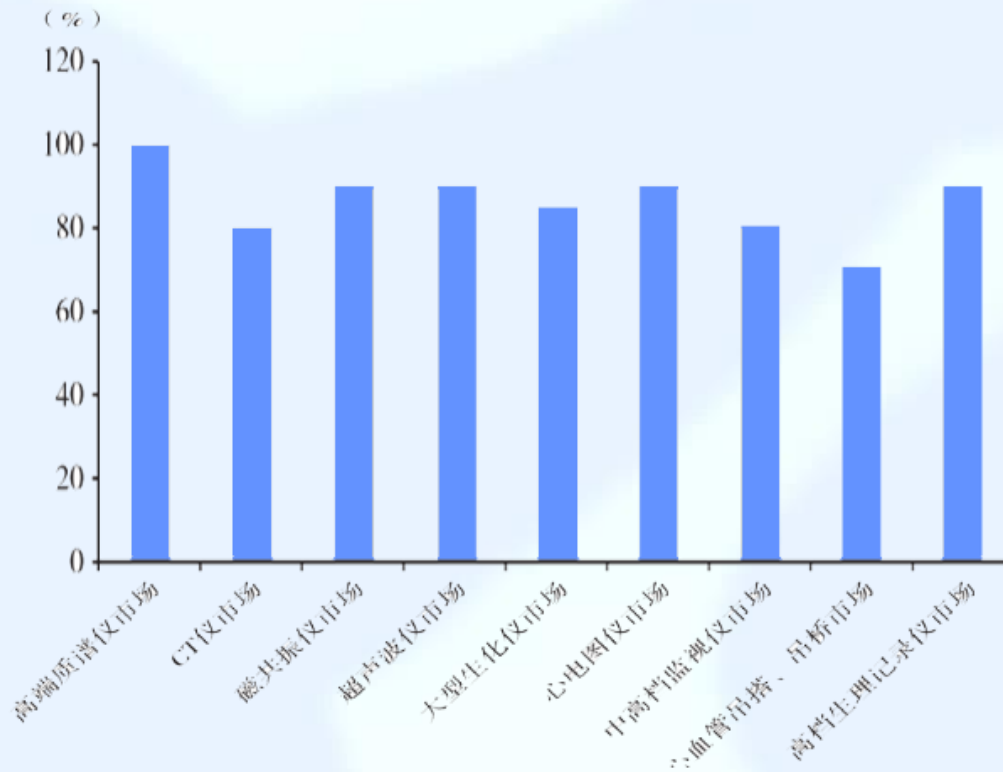
醫療器械 市場概況

民營、外資及合資生產商在我國醫療器械產業中占到94%

國內醫療器械企業規模以產值幾百萬元至幾千萬元小企業為主

中國醫療器械企業銷售收入排名前10位的收入總額，占中國醫療器械總收入2005年為17.7%，2006年為16%

醫療器械市場概況



高端市場外資品牌、合資品牌具有優勢地位。

低端市場國內外品牌處於無序競爭的狀態。

醫療器械市場趨勢



- 中端客戶的需求明顯

縣醫院門診和住院病人明顯提升
跨國公司逐漸將注意力集中到中端市場

- 市場分散

排名前**10**的企業所占份額不足**10%**
新進企業有發展空間

華北地區醫療器械市場需求情況



- 醫院用醫療器械市場需求遠大於家用醫療器械市場

- 醫院用醫療器械

骨科耗材和心內植入物等市場需求最大

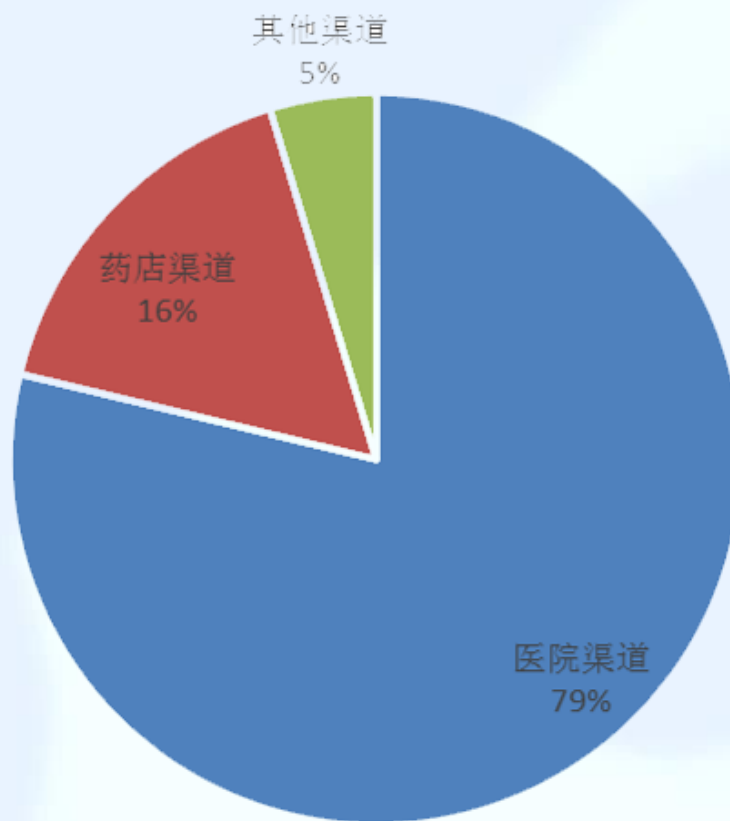
- 家用器械

康復類需求較大

華北地區醫療器械的銷售管道



- 醫院管道
- 藥店管道
- 其他管道



華北地區香港醫療器械品牌地位分析



香港醫療器械品牌的優勢

地理位置優越。

對香港器械的產品品質評價普遍很高。

企業的誠信度普遍較高。

價格方面相對於外國進口產品來說具有優勢。

華北地區香港醫療器械品牌地位分析



香港醫療器械品牌的不足

- 高端市場已經被國外品牌佔據。
- 香港器械的品牌認知度低，宣傳推廣力度差。
- 香港醫療器械產品類同化，原因可能是對香港器械的接觸少。
- 銷售隊伍普遍規模小。
- 香港和內地具有一定的文化差異，對內地消費者消費行為的理解程度不夠。

華北地區進口醫療器械准入壁壘分析



華北地區進口醫療器械准入壁壘分析

- 國家宏觀政策存在鼓勵使用國產醫療器械品牌的趨勢。
- 相較於內地品牌，香港器械價格高昂，且供貨不穩定。
- 消費者認知度低。
- 由於價格和供貨因素，走私現象嚴重。
- 付款方式死板。

華北地區醫療器械市場的特點



優勢

- 北京和天津兩個直轄市共有86家三級醫院，密度遠高於全國其他地區。
- 北京是我國的政治中心，將辦事處定在北京非常有利於維護政府關係。

劣勢

- 總體水準不如華南地區無經濟特區，政策不夠寬鬆
- 地緣上也與香港距離較遠

法律法規體系



法律法規體系

- 《醫療器械監督管理條例》
- 對產品生產、經營和使用管理的有關規章。
- 規範醫療器械審批、監管行為，保障監管實施的有關規章。
- 醫療器械規範性文件
- 生產註冊管理制度
- 流通使用管理制度

招標採購管理制度



• 招標資訊公開

- 醫院網站
- 中央及各地的政府採購網

• 可採用的採購模式

- 政府集中採購
- 部門集中採購
- 單位自行採購

政府集中招標採購



法律法規體系

- 公開招標
- 邀請招標
- 競爭性談判
- 單一來源採購
- 詢價
- 國務院政府採購監督管理部門認定的其他採購方式（如協定供貨、定點採購等）

站内资讯

标讯公告

政策法规



医疗器械

搜标题

搜全文

类型	所有类型	公开招标	询价公告	竞争性谈判	单一来源	资格预审	邀请公告
	中标公告	更正公告	其他公告	竞价招标	竞价结果		
类别	所有类别	中央公告	地方公告				
品目	所有品目	货物类	工程类	服务类			
时间	今日	近3日	近1周	近1月	近3月	近半年	指定时间
采购人		项目编号		地区			
代理机构							

关键字：**医疗器械** 标题检索 共找到 52 条内容 查询日期从 2015-01-04 到 2015-01-11

上一页

1

2

3

下一页

福建鑫盛招标有限公司关于永春县医院医疗器械**设备及服务招标公告XSCGYC2014299R**

福建鑫盛招标有限公司受永春县医院的委托，以公开招标的方式对以下项目进行政府采购，欢迎合格供应商参加投标。一、招标编号：XSCGYC2014299R二、项目名称：医疗器械设备及服务三、招标货物主要内容：医疗器械设备及

2015.01.09 18:09:38 | 采购人：永春县医院 | 代理机构：福建鑫盛招标有限公司

公开招标公告 | 福建 | 货物类/专用设备/医疗设备、器械

福建鑫盛招标有限公司关于永春县医院医疗器械**设备及服务招标公告XSCGYC2015011**

福建鑫盛招标有限公司受永春县医院的委托，以公开招标的方式对以下项目进行政府采购，欢迎合格供应商参加投标。一、招标编号：XSCGYC2015011二、项目名称：医疗器械设备及服务三、招标货物主要内容：医疗器械设备及服

2015.01.09 18:08:10 | 采购人：永春县医院 | 代理机构：福建鑫盛招标有限公司

公开招标公告 | 福建 | 货物类/专用设备/医疗设备、器械

安阳市按摩医院医疗器械**项目推荐中标结果公告**

安阳市政府采购中心接受委托，就安阳市按摩医院医疗器械项目进行询价采购，按规定的程序进行了询价、评标、定标，现就本次询价的中标结果公布如下：一、招标项目名称及招标编号项目名称：医疗器械项目招标编号：安财购

2015.01.09 17:46:39 | 采购人：安阳市按摩医院 | 代理机构：安阳市政府采购中心

中标公告 | 河南 | 货物类/其他货物

焦作市第二人民医院等医疗机构医疗器械**设备公开招标采购中标结果公示**

焦作市医药采购服务中心受焦作市第二人民医院等医疗机构的委托，就“焦作市医疗器械设备招标采购项目”进行公开招标，按规定程序进行了开标、评标、定标，现将本次招标的中标结果公布如下：一、项目名称：焦作市医疗

2015.01.09 17:45:26 | 采购人：博爱县中医院、温县黄庄镇林召卫生院、温县南张羌镇卫生院、沁阳市中医院、沁阳市第二人民医院、焦作市五官医院、修武县人民医院、焦作市第二人民医院 | 代理机构：焦作市医药采购服务中心

中标公告 | 河南 | 货物类/专用设备/医疗设备、器械



甘肃省肿瘤医院医疗器械政府采购项目招标公告

2015年01月09日 16:10 来源: 中国政府采购网 【打印】

(交易编号: GJ150108193)

甘肃省招标中心受甘肃省肿瘤医院委托,对甘肃省肿瘤医院医疗器械政府采购项目以公开招标方式进行采购,欢迎符合资格条件的供应商前来参加。

一、招标文件编号: GZ150120-ZLYY06(Z)

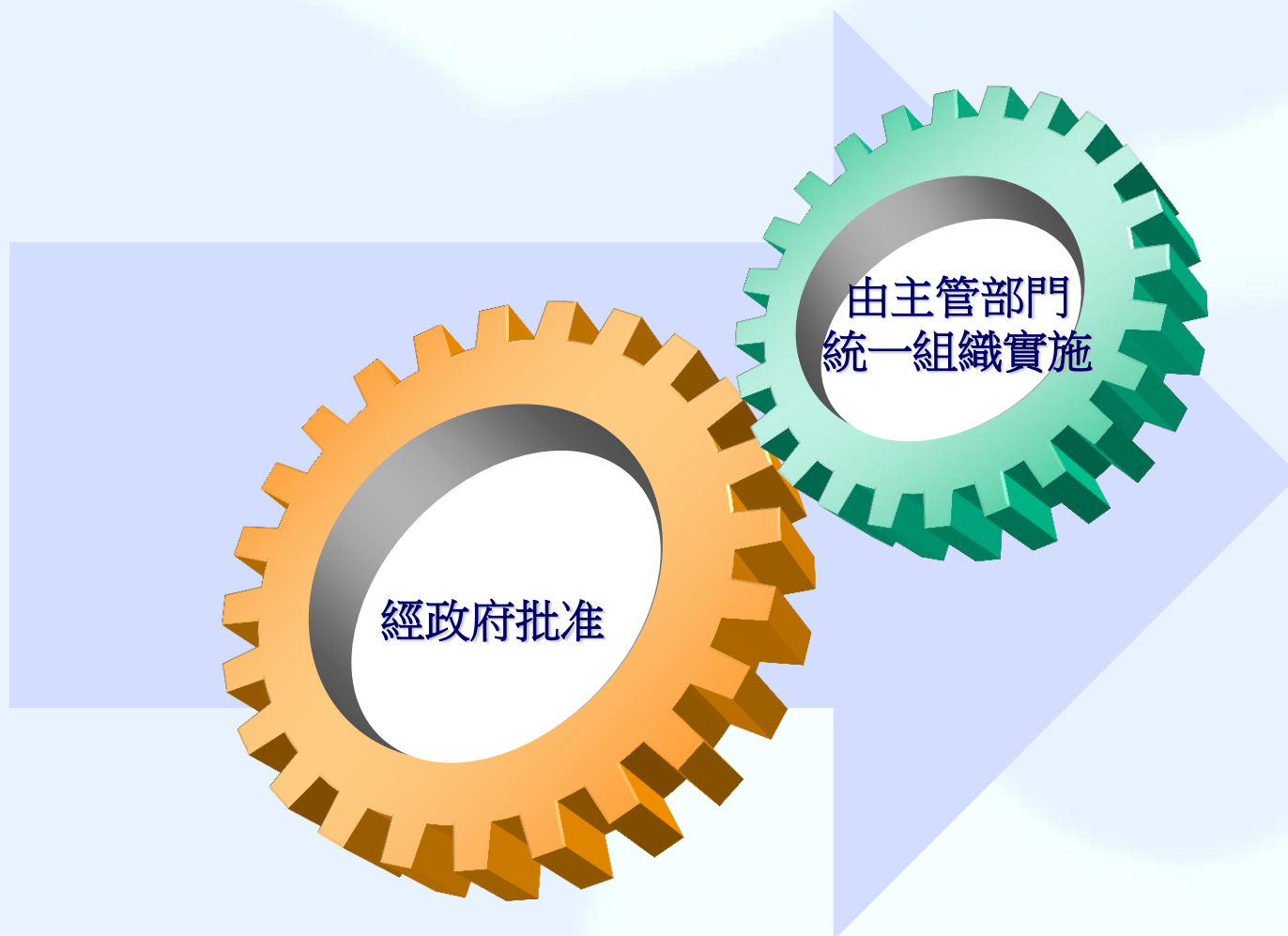
二、招标内容:

包号	项目名称	数量(台/套)	备注
1	呼吸机	1	原装进口, 已论证
2	膀胱镜	1	

三、供应商资格条件:

- 1、必须是中国境内注册的企业独立法人。
- 2、必须是以上货物的生产企业或取得投标产品制造厂家授权的代理商。
- 3、必须具有医疗器械生产或经营许可证。
- 4、必须提供由住所地或者业务发生地市(州)、县(区)人民检察院出具的行贿犯罪档案查询结果告知函。
- 5、其他详见招标文件。

省級集中招標採購



醫療機構自行招標採購



發佈採購需求



接受預報名

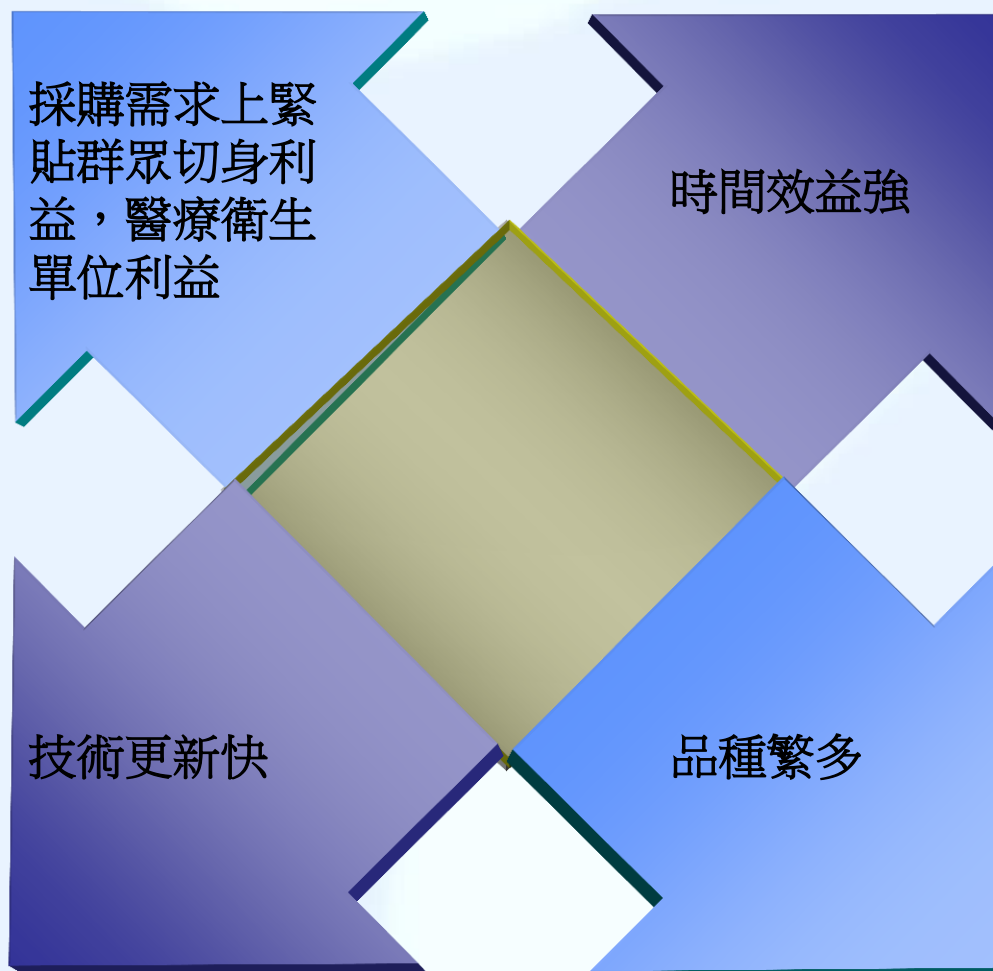


審查供應商資質



確定不少於三家供應商參與採購

招標採購的特殊性



上市後監督管理制度



法律法規體系

- 日常監督檢查
- 專項檢查
- 投訴舉報

產業通路研究



主要銷售管道
- 醫院用醫療器械

產業通路研究



生產商



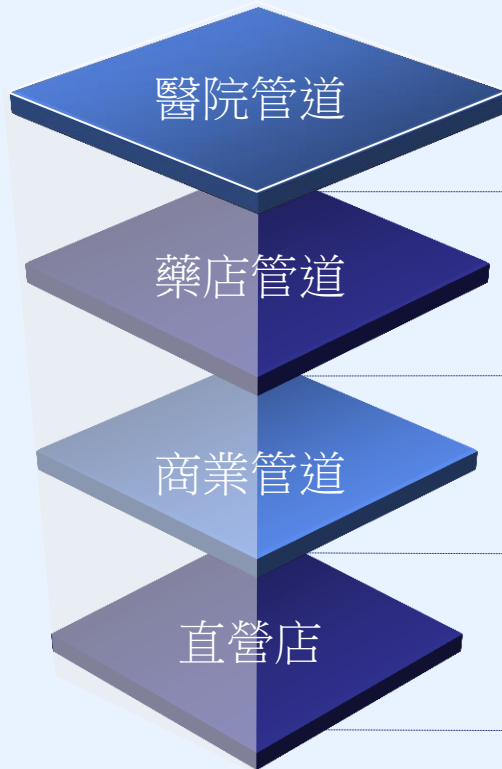
代理商



藥店、商業公司

主要銷售管道
- 家用醫療器械

不同分銷管道的特點和優勢



出貨量最大：

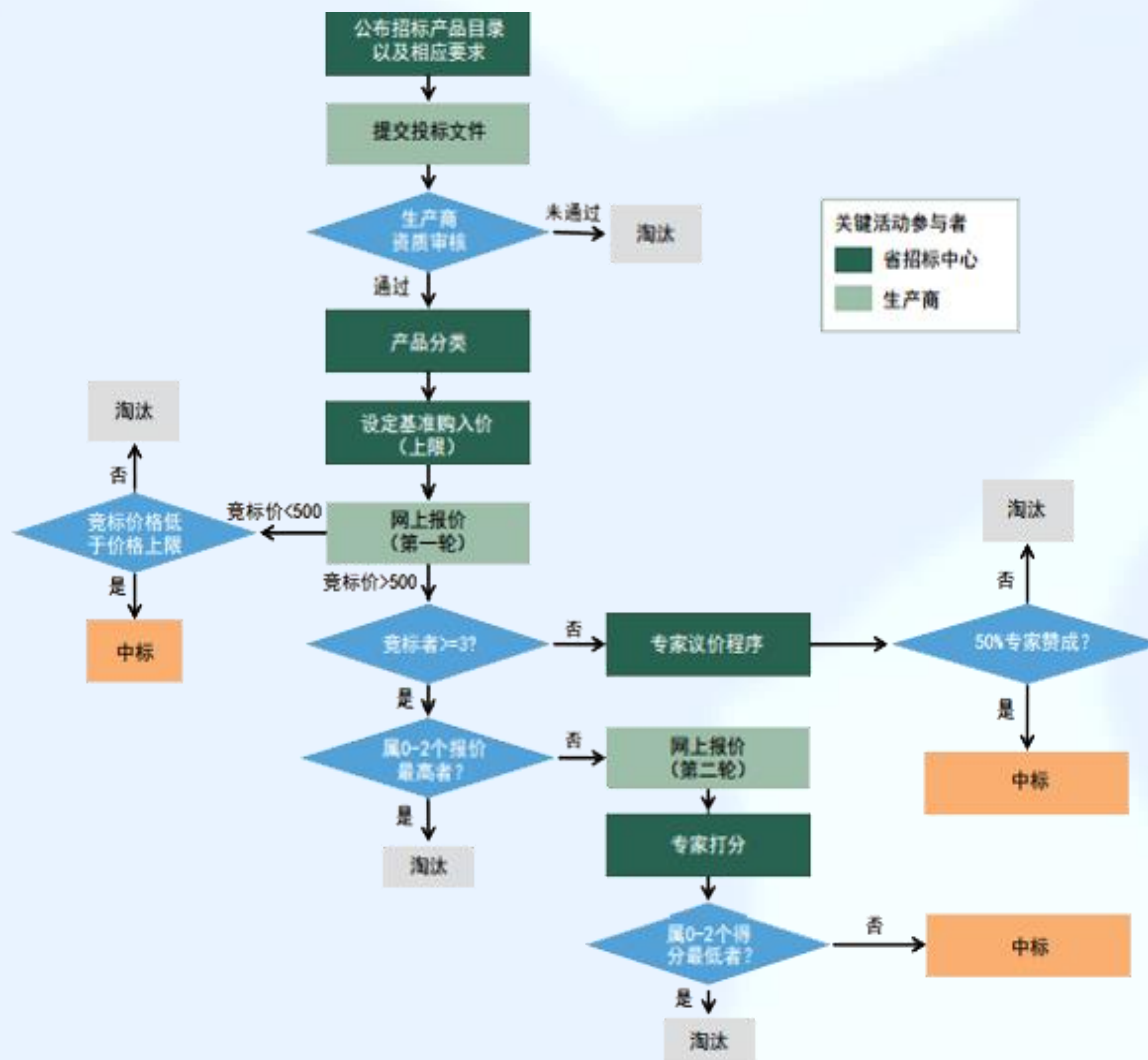
- 例如北京一家大醫院出貨量就相當於北京全部藥店的出貨量
- 競爭最激烈
- 進入門檻高

- 自然流通好
- 利潤率最大化
- 價格可控性強

- 受眾面廣
- 重在促銷

- 注重品牌的塑造
- 服務和售後較好

醫院用醫療器械的採購



採購前的準備

- 醫院申購論證審批
- 主管部門的配置許可
- 財政部門的進口批件
- 臨床的試用

採購中的把控

採購後的跟進

- 簽訂合同
- 報關、商檢
- 安裝驗收
- 售後服務

價格決定



代理分銷商決定 採購價格和出貨 價格

- 在通常情況下，生產商決定採購價，分銷商以採購價拿貨，分銷商決定出貨價
- 一級經銷商為以下級別經銷商制定統一價格，然後根據各地情況不同小幅浮動
- 生產商會提供的最高零售價，出貨價不得高於市場上的規定

零售商決定 零售價格

- 零售價由零售商自行決定
- 生產商會給予最高零售指導價，零售價不得超過此價格

價格決定



價格決定

- 如零售商需要節日促銷的時候，會請求價格下調
- 銷量下滑時，零售商和分銷商會要求降低價格
- 根據客戶類型，給予不同程度價格優惠

代理分銷商的考慮因素



- 代理商瞭解廠商的途徑

- 同行介紹
- 展會認識
- 網上搜索

- 代理商判定一個產品是否適合華北市場標準

- 根據自身經驗判斷
- 或詢問臨床專家意見

- 對廠家的考察因素

- 口碑、企業的規模和品牌、營業經歷、產品業績、相比國產具有優勢、產品品質、售後服務以及後援水準、誠信、利潤、產品性能、品牌市場位元次等

生產商選擇代理分銷商的考慮因素



生產商選擇代理分銷商的考慮因素

- 當地客源豐富
- 銷售經驗豐富
- 配送能力
- 資金情況

零售終端的考慮因素



零售終端的主要考慮因素

- 購入價格
- 送貨速度
- 售後服務
- 是否達到國家的相關要求

華北地區從業者對香港醫療器械品牌認知



- 大陸從業者眼中的香港醫療器械

類型	企業編碼	受訪者職務	訪問地點
生產企業	1	經理	國展
	2	北京區域總監	大郊亭中街3號院華騰國際1號樓
	3	銷售經理	北醫
	4	銷售經理	北京市西城區阜成門北大街15號樓
經銷商	5	銷售經理	北京市朝陽區北四環東路
	6	總經理	北京市石景山區古城西路110號
	7	區域經理	朝陽大悅城
	8	銷售經理	北京市大興區廣平大街
	9	總經理	友誼醫院旁
	10	總經理	北京市宣武門廣益大廈C座
	11	經理	北京市大興區黃亦路
	12	銷售經理	西直門凱德MALL
	13	副總經理	北京市西城區阜成門外東大街2號萬通新世界中心
	14	總經理	電話訪問
	15	總經理	北京市朝陽區亮馬橋路32號高瀾大廈
	16	總經理	北京市海澱區蓮寶路9號院4號樓雲漢國際
行業協會	NA	副理事長助理	北京西城區車公莊大街九號院五棟大樓
醫療機構	NA	設備處處長	北京醫院內
	NA	設備處處長	海澱醫院內
	NA	設備負責人	西羅園社區衛生服務中心

合作模式



• 生產商

- 產品生產
- 品質保證
- 售後

• 代理商

- 負責銷售
- 售後（部分情況）

合作模式



• 付款形式：非分賬

- 現金支付
- 月結
- 其他形式

• 付款時間

- 先貨後款
- 先款後貨



銷售量限額

- 生產商一般會根據上一年銷售量提出每年出貨量最低限額
- 銷售不理想
 - ☆未完成生產商規定的出貨量最低限額
 - ★低於行業自然增長率15%

合作模式

關係維護

- 一般採取日常電話、郵件、過節拜訪、展會碰面維持良好關係
- 在區域單一授權代理商的情況下採取管道保護的方式來保持良好的合作關係



銷售量限額

- 生產商一般會根據上一年銷售量提出每年出貨量最低限額
- 銷售不理想
 - ☆未完成生產商規定的出貨量最低限額
 - ★低於行業自然增長率15%

合作模式



可能發生的矛盾

- 供貨問題：協商解決
- 借自己產品打開市場然後銷售競品：取消代理資格

銷售提成

- 根據業績和區域的難易度，年終獎給予不同的提成點數。
- 按毛利率計算
- 大多數公司按實際銷售價格百分比提成，少數公司按實際銷售價格高於給定價格的百分比提成。

合作模式



• 市場推廣

- 展會
- 學術會議

• 售後服務

- 一般由廠家負責
- 對於進口器械，總代理負責的情況較多

建議



• 香港企業進入華北市場的基本流程

步驟	說明
註冊成立分公司和工廠	按照法規要求準備材料並提交有關部門批准
組建銷售團隊（一定規模以上企業）	通過獵頭招攬瞭解華北市場的人才
產品註冊	委託CRO公司進行器械產品的註冊工作
確定代理商	依照條件篩選並確定代理商並簽訂協定
貨品通關	委託報關公司進行報關手續
監督銷售情況	隨時瞭解銷售情況並解決問題
售後服務	對終端客戶進行售後，或培訓代理商進行售後服務

主要壁壘

- 並無存在政府審批方面的壁壘
- 品牌市場認知度太低
- 國家宏觀政策有鼓勵使用國產醫療器械的趨勢
 - 國家衛生計生委和工信部有關官員表示，國產醫療器械為國家扶持重點產業。要嚴格執行政府採購法，確保財政資金優先採購國產醫療設備。

建議：推薦的產品類型



科技含量高、附加值高的耗材，
如：骨科耗材和
心內植入物

耗材類

目前日本手術床
等產品比較符合
東方人的體型特
徵，醫院採用最
多

適合東方
人體型的
器械

體檢康
復類

如血糖儀、血壓
計等

醫保內器械

建議：不推薦的產品類型



• 大型設備

- 新品牌進入困難大

• 傳統型低值耗材

- 入行門檻低
- 處於無序競爭的惡性狀態
 - 利潤空間不大

建議



• 企業規模小

- 在華北地區尋找實力雄厚的總代理商進行代理銷售

• 企業規模大

- 在國內設立辦事處，建立工廠，在與區域代理商進行合作



選擇代理商的注意事項

- 考察經營資質，包括公司背景、規模、資金、銷售經驗、口碑、客源。
- 建議不同類型產品各自選擇擅長該類型的代理
- 對於有一定基礎的公司，不推薦使用代理品種全面的大代理。
- 建議採用先款後貨的付款形式
- 需要注意代理商的壓貨行為



各種代理商的特點

- 大型代理
 - 優點：口碑好、實力強、當地資源多、經驗豐富
 - 缺點：可能不會把產品作為主推品種
- 規模較小的代理
 - 缺點：業務少
 - 優點：會把產品作為主推品種



不推薦合作的代理

- 皮包公司
 - 規模小、無實體，負責人聲稱有關係，但可信度存疑，風險大
- 商業投資公司
 - 可能會在買斷產品後，加高價出售，擾亂市場
- 不法代理商
 - 自己委託廠商製造仿製品貼牌販賣，危害很大



聯繫代理商的途徑

- 展會瞭解
 - 參加國內大型的經銷商展會等
- 協會引入
 - 聯繫當地的醫療器械相關行業協會
- 同行介紹
 - 通過內地的人脈關係獲得聯繫方式
- 公司網站
 - 公司的官方網站
 - 商務平臺網站



其他注意事項

- 在推出產品前，應事先針對具體產品進行市場調研
- 中國內地的市場巨大，需要招聘足夠的人力進行工作
- 儘量從長期角度考慮，儘量增加代理商獲利空間

建議：“測立得”的反面案例



本身產品品質不錯，但該公司不注意品牌推廣，不注意售後服務，破壞了品牌形象



市場接受度低，甚至連縣級市場也不願意接受



目前公司已經為該品牌更名數次，但始終無法拯救市場

某骨科器械企業直銷戰略失敗案例



某內資企業經營骨科植入物產品

測算後發現如果採用直營模式，相比于通過經銷商銷售，成本降低1/3

企業戰略決策採用直銷手段推廣產品

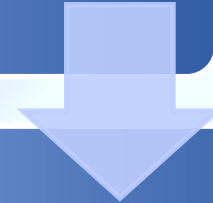
銷量迅速下降

目前已經恢復傳統管道

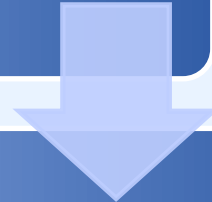
某羊水檢查試紙上市延遲案例



一種在懷孕期檢測是否破水的產品，
相對於人工觀察指示更清晰，也便
於患者自查



受制於省“醫療服務價格目錄”調整，
無法在醫療機構上市



目前只能通過藥店銷售



Q&A

謝謝！