

**BÁO CÁO THỊ TRƯỜNG
THIẾT BỊ VÀ ĐỒ DÙNG Y TẾ TẠI TÂY BAN NHA
2005**

(THƯƠNG VỤ TẠI TÂY BAN NHA TỔNG HỢP)

1. TIÊU DÙNG

25 nước thành viên EU tiêu dùng 19.118 triệu thiết bị và đồ dùng y tế năm 2003.

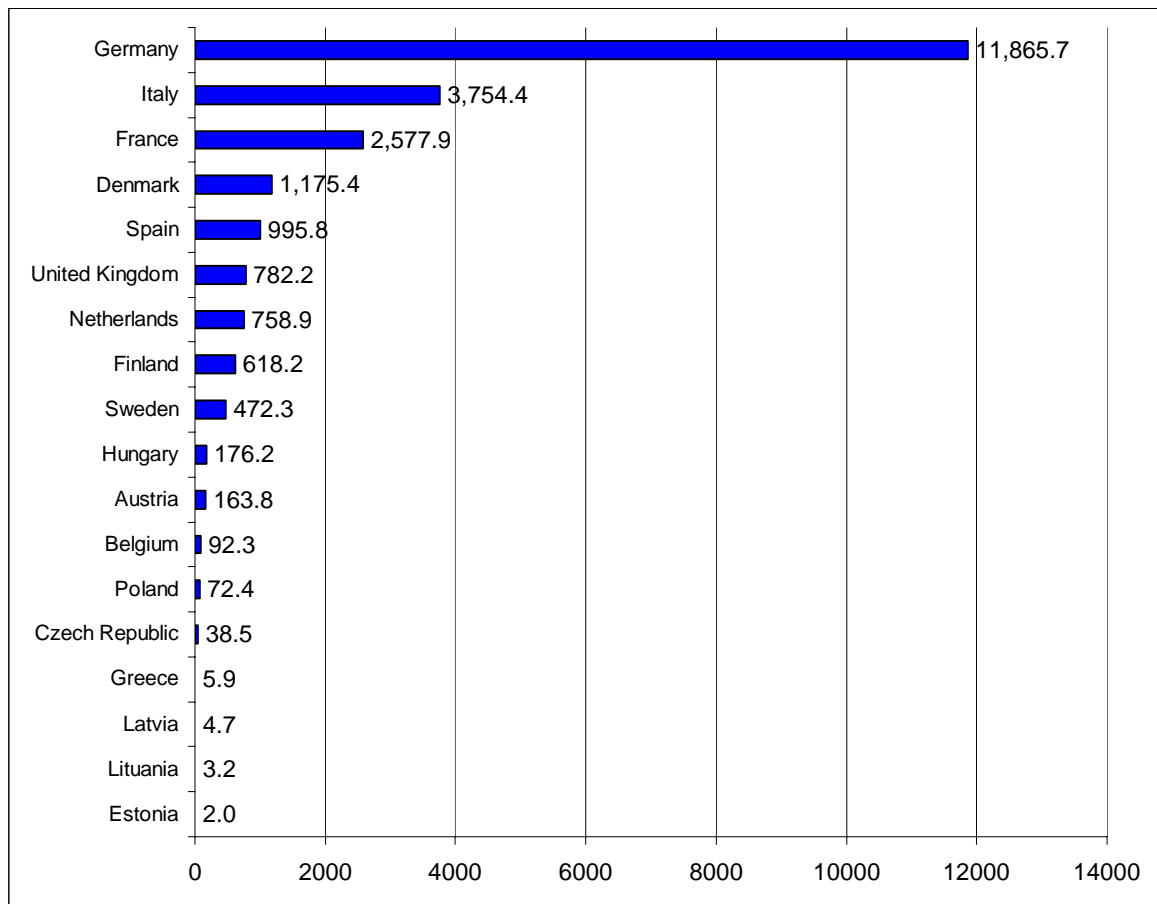
Các sản phẩm được tiêu dùng nhiều nhất trong nhóm dụng cụ y tế dùng một lần là tã lót và sản phẩm vệ sinh tương tự; ống tiêm, kim tiêm và ống thông đường tiểu; đồ bọc lót, gạc và thanh nẹp. 25 nước thành viên EU có xu hướng giảm chi phí điều trị tại bệnh viện và tăng cường việc chăm sóc, chữa trị tại nhà. Điều này dẫn tới việc tăng thị trường cho các sản phẩm thân thiện với người sử dụng như đồ lót, gạc và thanh nẹp; và tã lót và sản phẩm vệ sinh tương tự.

Nhóm sản phẩm tiêu dùng lớn nhất trong các thiết bị y tế là thiết bị phẫu thuật, tiếp đó là thiết bị y tế chẩn đoán và thiết bị chữa răng.

2. SẢN XUẤT

Sản xuất thiết bị và dụng cụ y tế năm 2003 đạt 23.559 triệu euro. Các nước sản xuất chính là Đức (50%), Ý (16%), Pháp (11%) và Đan Mạch (5%). Hình 1 cho thấy số liệu sản xuất của các nước thành viên EU năm 2003.

Hình 1. Sản xuất thiết bị y tế tại các nước EU năm 2003 (triệu euro)



S

Nguồn: Eurostat (2005);

Ghi chú: số liệu của các nước Ireland, Bồ Đào Nha, Luxembourg, Malta, Slovakia, Slovenia và Cyprus không có.

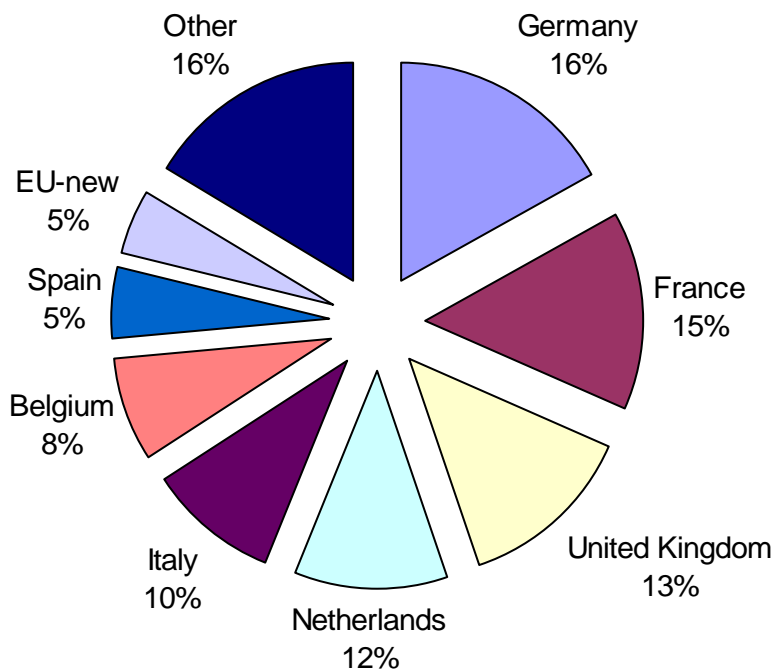
Sản xuất của TBN đạt 995 triệu euro (chiếm 4,2% EU về giá trị và chiếm 3,7% EU về số lượng). Về giá trị, các nhóm sản phẩm tã lót và sản phẩm vệ sinh tương tự; thiết bị phẫu thuật đạt mức tăng tương ứng 0,1% và 12%. Nhóm sản phẩm giảm lớn nhất là thiết bị tia X, thiết bị phòng thí nghiệm và thiết bị chẩn đoán bệnh (giảm tương ứng 20% và 18% so với 2002).

Nhà sản xuất có tên tuổi của TBN (có cổ phần của công ty tại Ireland) về ống và kim tiêm là Becton & Dickinson (<http://becton-dickinson.com/>).

3. NHẬP KHẨU

Năm 2004, EU nhập 9.921.580 tấn thiết bị và dụng cụ y tế, đạt 33.811 triệu euro. Nguồn nhập khẩu chủ yếu (thể hiện tại Hình 2) là Đức, Pháp và Anh. 3 nước này cùng chiếm 44% tổng nhập khẩu của EU. Các nước còn lại có Hà Lan (12%), Ý (10%), Bỉ (8%), TBN (5%). Các thành viên EU mới chiếm 5% tổng nhập khẩu. Các nước thành viên khác nhập 16%.

Hình 2. Nhập khẩu thiết bị y tế của EU năm 2004



Nguồn: Eurostat (2005)

TBN là nhà nhập khẩu đứng thứ 7 EU. TBN nhập 1,8 triệu euro năm 2004, ít hơn 4% so với năm 2002. Các nhóm sản phẩm được nhập nhiều là thiết bị chẩn đoán bệnh; ống và kim tiêm, ống thông đường nước tiểu; và thiết bị phẫu thuật với các thị phần tương ứng: 26,2%, 24,4% và 23,6%. Nhóm sản phẩm thiết bị chẩn đoán tăng 11,1% so với 2002.

4. XUẤT KHẨU

25 nước thành viên EU xuất hơn 808 nghìn tấn thiết bị y tế năm 2004, đạt trị giá 39.615 triệu euro. Về giá trị 51% tổng xuất khẩu của EU là sang các nước thành viên EU. Về số lượng, 69% tổng xuất khẩu là sang các nước thành viên EU. Khoảng 10% được xuất sang các nước đang phát triển, cả về giá trị và số lượng.

TBN là nước xuất khẩu không lớn sản phẩm thiết bị y tế. TBN xuất 644 triệu euro năm 2003, giảm 14% so với 2002. TBN chủ yếu xuất sang các nước EU khác (chiếm 70% tổng giá trị). Các nước phát triển nhập từ TBN 116 triệu euro, khoảng 18% tổng xuất khẩu của TBN. Xuất khẩu dụng cụ y tế dùng một lần bằng nhựa Latex tăng từ 4,8 nghìn tấn năm 2002 lên 6,7 nghìn tấn năm 2004. Nhóm sản phẩm thiết bị chữa mắt và thiết bị cho phòng thí nghiệm và thiết bị chẩn đoán bệnh giảm mạnh về số lượng (86,3% và 88,3% tương ứng). Tuy nhiên, với sự sụt giảm 19,6% và 20,4% về giá trị, chúng tỏ giá cả hàng hóa có tăng chút ít.

5. CẤU TRÚC THƯƠNG MẠI

Số liệu dưới đây cung cấp bức tranh tổng quan về cấu trúc thương mại của ngành công nghiệp sản xuất thiết bị và dụng cụ y tế của EU. Các kênh thương mại giống nhau tại hầu hết các nước EU, và không có sự khác biệt lớn giữa thị trường trong và ngoài nước. Số liệu cho thấy 2 kênh thương mại chủ yếu được sử dụng gồm:

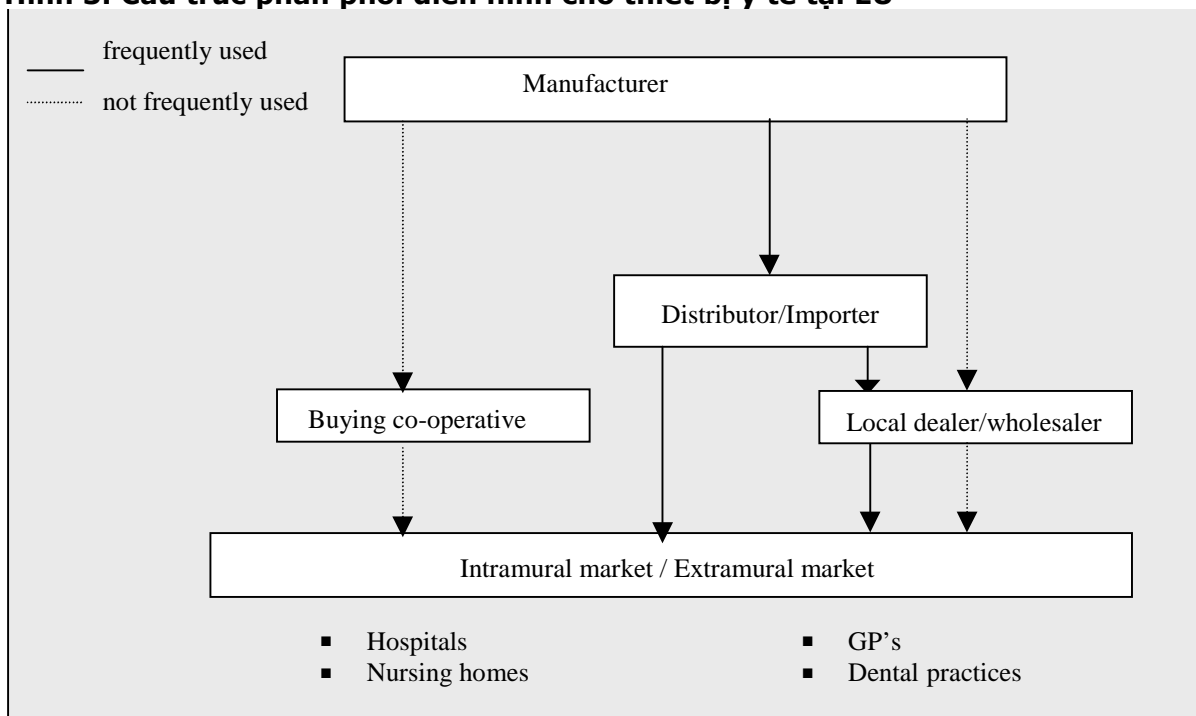
Phân phối trực tiếp

Nhà sản xuất chào sản phẩm của họ trực tiếp tới người dùng cuối như bệnh viện và đối tác mua hàng. Hình thức phân phối này không thông dụng, vì công ty cần kênh phân phối của riêng nó để hoạt động theo cách này. Thông thường, chỉ những công ty lớn và các đơn vị trực thuộc của những công ty đa quốc gia mới đủ khả năng hoạt động dưới hình thức này. Ví dụ về công ty đa quốc gia hình thành kênh phân phối trực tiếp là B. Braun, Johnson & Johnson và Becton & Dickinson. Cần lưu ý rằng không có bệnh viện hoặc người sử dụng cuối khác sẵn sàng kinh doanh trực tiếp với nhà sản xuất từ nước đang phát triển.

Phân phối qua các dịch vụ trung gian

Các nhà nhập khẩu và nhà phân phối có nhiều kiến thức về thị trường và mối liên hệ với nhà sản xuất và thị trường nhập khẩu, vì thế thường đóng vai trò trung gian phân phối thiết bị và dụng cụ y tế. Hiện trong EU, các nhà nhập khẩu và nhà phân phối là kênh phân phối được sử dụng phổ biến cho thiết bị và dụng cụ y tế. Nhà nhập khẩu cũng thường đóng vai trò của nhà phân phối và là bên trung gian duy nhất giữa nhà sản xuất và người mua cuối. Một số nước tồn tại các nhà nhập khẩu và nhà phân phối khu vực.

Hình 3. Cấu trúc phân phối điển hình cho thiết bị y tế tại EU



Thị trường nhập khẩu thiết bị và dụng cụ y tế của TBN do 5 tập đoàn sau kiểm soát:

- Grupo Taper (<http://www.gupotaper.com>)
- E.O.Prim (<http://www.eoprim.es>)
- Palex (<http://www.palexmedical.es>)
- Grupo MAB (<http://www.mab.es>)
- Izasa (<http://www.izasa.es>).

6. ĐỊA CHỈ HỮU ÍCH

Ủy ban Châu Âu về tiêu chuẩn (CEN)

E-mail: <mailto:infodesk@cenorm.be>

Internet: <http://www.cenorm.be/>

Hiệp hội thiết bị điện tử TBN (ANIEL)

E-mail: <mailto:aniel@aniel.es>

Internet: <http://www.aniel.es/>

Liên đoàn các doanh nghiệp thiết bị khoa học, y tế, công nghệ và nha khoa (FENIN)

Địa chỉ: Juan Bravo 10, 3rd planta, E-28006 Madrid, Spain

Telephone: +34 (0)91 5759800

Telefax: +34 (0)91 4353478

Hội chợ EXPODENTAL

Chủ đề: Thiết bị nha khoa

Địa điểm: Madrid

Tổ chức: IFEMA

E-mail: <mailto:infoifema@ifema.es>

Internet: <http://www.ifema.es/>

Hội chợ EXPOÓPTICA

Chủ đề: Thiết bị chữa mắt

Địa điểm: Madrid

Tổ chức: IFEMA

E-mail: <mailto:infoifema@ifema.es>

Internet: <http://www.ifema.es/>