

縮短技術藩籬、發現歐美內需市場 台灣生醫產業 從創新平台邁向世界舞台

藉由全球科技產業創新平台，
從產品系統整合、臨床驗證、法規研究到製造流程等方面，
累積與海外機構共同合作跨領域的經驗，
大幅縮短產品開發時程，並開創市場大商機。

文 陶曉嫻

隨著兩岸交流互動增溫，以及 ECFA 簽訂帶動的經濟效益，搭配不少醫療器材廠商已經布局大陸並紛紛獲得認證。此外，也有廠商選擇與先進國家研發機構進行「結盟」布局全球，來增加未來成長動能。

工研院產業經濟與趨勢研究中心(IEK)指出，今年第一季醫療器材產值估計約新台幣 180 億元，較去年第四季成長 7.6%。展望 2012 年全年度產值表現，受到歐債危以及美國信債等影響，再加上希臘退出歐元區的傳言不斷，恐將影響電動輪椅與代步車等產品的出口，但整體醫療器材整體產值仍受到台灣優勢品項出口動能持續攀高之正面影響，優勢產品包含血糖計及血糖試片，以及隱形眼鏡的出口之強勁帶動，再

加上其他重點品項的加入，2012 年產值將可達新台幣 730 億元，可望較 2011 年成長 7%。

為加強台灣新興產業與全球連結，提升國際競爭力，工研院在今年五月二日舉辦「創新研發，佈局全球——2012 生醫材料國際研討會」，分享台灣生醫產業與歐盟創新系統及商業推動平台接軌的成功經驗。

跨國合作縮短技術藩籬

從 2008 年起，工研院協助經濟部技術處，來推動國內法人機構、廠商與全球連結的創新科技雙邊國際合作，有效運用各國研發資源。工研院國際中心主任恒勇智表示：「藉由全球科技產業創新平台，能協助台灣生醫產業在早期研發階段，就與國際上的創新

夥伴合作，加速新興技術的商品化進程，也降低進入國際市場阻礙。」

為了協助台灣新興產業迅速進入全球市場，工研院在經濟部技術處「全球產業科技合作與創新連結推動」計畫長期支持下，在歐洲建立豐沛合作網絡。

恒勇智進一步指出，醫材產業的研發資源耗費大，台灣為新進入者，為了縮短從技術產品研發到國際認證的繁複時程，亟需應用跨國合作及資源整合作為發展利基。

平台至今已促成超過 15 件法人機構與國外機構進行重要技術領域之合作，也促成超過 20 件國內企業參與歐洲各國研發聚落。由於歐洲國家具有高度成熟的商業與創新研發能力，而台灣擁有科

技研發與傑出企業效能的特點，整合二者優勢，將有助於強化台灣新興產業與國際接軌，並開創市場商機。

經濟部技術處在2011年與荷蘭簽訂創新研發合作備忘錄，促成台灣柏登生醫在荷蘭成立子公司，目前正與荷方進行高階人工眼角膜的產品開發，成功研發出高階眼科材料，未來將以自有品牌行銷全球。另外，台灣全歲生技也與瑞士新創育成中心（CTI）合作，研發並製造適用於重度燒傷病人細胞治療的高階醫材。台灣柏登生醫、CTI在會中以公司經驗，分享醫材廠商與歐洲國家級知名醫材單位跨國合作的模式。

瞄準美國健保制度下的醫材需求

曾任美國知名醫材大廠百特藥廠（Baxter Healthcare）總經理Dr. Gerald Mosely也分析美國醫材市場現況，「總體美國醫療器材產業有超過一兆美元的市場，年均成長率6%，因此孕育了近5,500家醫療器材公司，其中四分之三是員工二十人以下的微型企業。」他指出在美國醫療改革並實施健保後，所有美國人都能接受有品質且能負擔的醫療照顧，但相對應的，也必須額外負擔一些產業規費、稅金甚至罰款。



全球科技產業創新平台促成多項跨國合作，讓台灣產業學習如何建構成功的產品價值鏈。

以生醫器材廠商為例，到了明年就需要負擔2.5%的消費稅、配藥製造年費以及保證金。而在健保制度的直接與間接衝擊下，到了2015年，品牌藥市場的利潤將會下滑14%、醫療器材市場的利潤則是下修10%。

美商醫療成長策略集團（Healthcare Growth Strategies Group）的在台合作夥伴——杰誠商務有限公司總經理朱裕誠以多年顧問經驗，進一步分享如何從美國醫療改革商機切入，並掌握近來新興的聯合採購通路。

「能提供高成本效益產品，或是能夠將產品直接銷售給消費者的廠商能夠獲利。」朱裕誠認為，在家庭健康照顧產品的興起下，能夠讓消費者不用重複去醫院報

到的好產品，依然能在利潤萎縮的市場站穩腳步。

另一個獲利關鍵在瞄準特用市場，例如以美國國防部在世界各地擁有五百個軍事訓練設施，隨時需要醫療器材與服務應變危險，現在陸海空軍的健康保險也被三合一整合，軍方的採購向來有獨特的考量，而美國軍人健康照顧的費用高達190億美元，是相當值得開發的市場。

經過這些寶貴的經驗分享，期望能加速其他新興產業發展，並協助台灣產業從成功建立醫材產品價值鏈的經驗中學習，延伸此類跨國合作模式到其他科技領域，讓台灣新興產業從創新平台邁向世界舞台。

