

五大因素助力医疗器械市场日趋繁荣

■ 阿义

我国近年来对医疗卫生事业重视加强，对医疗卫生的投入也不断增加。据《健康中国 2020 战略研究报告》，未来 8 年将推出涉及金额高达 4000 亿元的 7 大医疗体系重大专项。在卫生部 4000 亿元的投资计划中，有 1090 亿元将用于县医院建设。由此可见，我国未来几年医疗器械包括在基层医疗方面将存在巨大的市场空间。

国家政策推动产业发展

报告指出，我国近年来对医疗卫生事业重视不断加强，对医疗卫生的投入也不断增加。据《健康中国 2020 战略研究报告》，未来 8 年将推出涉及金额高达 4000 亿元的 7 大医疗体系重大专项。在卫生部 4000 亿元的投资计划中，有 1090 亿元将用于县医院建设。由此可见我国未来几年医疗器械将存在巨大的市场空间。

经济发展及保健意识拉动需求

我国百姓在生活水平提高的同时，也要求在医疗卫生方面得到相应提高。医疗器械是医疗卫生的重要组成部分，是疾病诊断和治疗的辅助器械，因而对于医疗器械的需求也会随之增长。另外，人们对于疾病的预防更加重视，通过血压计、体温计、血糖仪等仪器可以快速掌握身体指标，从而使得疾病能够提早预防提早治疗。

出口需求潜力巨大

重庆五金机电商

“抱团”打造英利市场

重庆五金机电行业发展将迎来新机遇。1月12日，记者从英利国际五金机电城新闻发布会上获悉，重庆五金机电行业联盟九大商协会已正式与英利集团签订战略合作协议，双方将携手在江津双福新区打造一个占地 1000 亩的国际五金机电城，促进重庆市五金机电行业集群发展。

遭遇瓶颈 人心思迁

据重庆日报报道，提到重庆的五金机电市场，很多人会想到陈家坪、石桥铺一线，那里有超过 7 家专业五金机电市场，大小商家有 1000 多家。不过，受市场容量和配套功能缺失等限制，陈家坪、石桥铺五金机电市场的发展进入瓶颈。

“一些老的机电市场，外部交通不畅通，内部道路狭窄，连停车上下货都成问题，还怎么能把生意和市场做大做强。”重庆五金机电行业联盟秘书长马岐平称，市场分布零散、配套缺乏，不能形成商铺、仓库、物流的联动性。

2014 年 4 月，内环限制货车通行后，位于城区的机电市场更是遭受沉重打击，加之商铺租金逐年递增，经营者难以承受，许多商家经营困难。各商家找到行业协会、商会，希望为发展谋求出路。

联盟抱团 选址双福

“重庆五金机电人有一个梦想，就是改变现有‘小、散’的市场格局，整合资源，形成配套齐全的大市场。”马岐平称，2014 年初，重庆市五金机电各商协会萌生了“抱团”的想法。

2014 年 9 月，重庆五金机电商会、紧固件行业协会等九大商协会，正式组建战略合作联盟。多次考察后，该联盟选址江津双福，希望在双福新区打造一个全新的五金机电专业大市场。“双福新区交通便利，距石桥铺车程时间不过 20 分钟。”马岐平称，这也是顺应主城区专业市场外迁的大形势。

为了促进梦想变成现实，该联盟选择了重庆市知名房企英利集团进行合作，并于 2014 年 11 月 26 日签订了《战略合作意向书》。

明年年底 首批入驻

据了解，英利国际五金机电市场项目，是集各类五金机电产品展示交易、电商交易、仓储物流、配套服务为一体的专业市场。

“五金机电行业因有大车运送材料，对道路交通的要求很高。”英利集团董事长助理邓履忠介绍。据介绍，项目总规划用地面积约 1000 亩，总投资约 60 亿元，项目建成投用后，年销售收入将达 200 亿元以上，预计今年 3 月即将动工，建设周期 2-3 年，2016 年底前可实现分批入驻。

“该项目建好后，除了覆盖重庆，还将辐射云贵川等地区，真正实现我们的五金机电梦。”马岐平称。

(曾立)



德马吉森精机：以更开放的心态融入中国市场

■ 钟刀

2014 年，德马吉森精机中国与合作伙伴一起，与中国机床市场一起走过了充满变化而又令人难忘的一年。中国经济步入新常态，机床消费市场也悄然改变，德马吉森精机也随着市场而变化，因为满足客户需求始终是企业最强烈的愿望。过去的一年，德马吉森精机通过深度整合高端技术和强化销售与服务网络，以 1+1>2 的整合效果为合作伙伴创造了更高的效率。2015 年企业将以更加开放的心态融入中国市场。

新常态下的中国经济在中国政府强有力的推动下稳步转型，中国机床工业和机床市场也在经历转型，德马吉森精机很荣幸能够以自己不断的创新来积极参与其中，企业从未停止创新的脚步。2014 年，具有新纪元意义的 CELOS 问世，让创意变成成品的流程更加简单快速，19 款全新机型、全新的 DMG MORI 设计，几乎以全球同步的速度推向中国市场。德马吉森精机集团坚持“为了市场，深入市场”，预计到 2016 年全球年产能将达到 20000 台。

2014 年，德马吉森精机在中国市场的整合已经形成了更为广泛的服务网络，未来企业可以为客户提供更多本地化优势服务。据了解，目前德马吉森精机中国在全国有超过 160 名技术服务人员，包括 70 名拥有专业技术和行业洞察力的应用工程师和 20 名培训师，有超过 30 个技术服务中心，新的服务热线也已于 2014 年 4 月 1 日开通，24/7 服务热线在线提供专家建议。德马吉森精机致力于实现“全球网络，快速现场”，希望通过对本地化服务力量的不断强化，为中国市场提供最多元化的机床解决方案，以最广泛的服务网络来提供快速服务响应及高备件可用性；提供资深专业化的应用技术、培训课程和交钥匙服务。

2014 年德马吉森精机上海工厂完成生产设施扩建，产能可达 80 台/月，大约 22000 平米的天津新厂内 200 名高素质的工人每月可



● 德马吉森中国总经理多琳先生

生产高达 100 台高精密的卧式加工中心，这些本地化的生产在为中国用户研发专属定制产品的同时，最大限度地保证原产国的品质。我们通过不断投资高科技生产厂、高质量部件和高素质员工，持续强化中国业务。未来我们还会寻求更高层次的本地化，通过产业分工与本地优秀的企业进行合作，将他们的创新能力整合到我们的全球价值链中，践行“中国制造，为中国而造”的承诺。

2015 年，在全球瞩目的 CIMT 期间，企业将在近 2000 平方米的超大展位上向中国市场最大程度地展现我们最新的产品、技术和理念，预计会展示 30 台机床产品，其中包括 4 台世界首秀、3 台亚洲首秀和 12 台中国首秀机型。展出机型包括适用于高生产力大批量生产的超紧凑型卧式加工中心 i50，以及聚焦于增材制造的 LASERTEC 65 3D，通过激光熔覆和铣削的独特结合，可实现最佳表面和零件精度。

德马吉森精机集团集技术驱动与服务于一体。我们要整合所有的技术资源，为我们的客户提供从售前的技术咨询到售后的机床尊享终身服务。开放参观日活动也是德马吉森精机中国重要的市场服务内容之一，我们不仅通过面对面的交流，了解客户的真实需求，展示先进的制造水平，更重要的是把先进的

报告称，近几年，医疗器械国内的需求增长很快，出口也在不断增长。随着我国医疗器械技术水平不断提高，成本优势逐渐显现，因而能够在相同质量条件下更有竞争力，促使出口持续快速增长。

报告数据显示，2013 年我国医疗器械贸易总额达 343.1 亿美元，同比增长 14.13%，较 2012 年增长 1 个百分点；其中，出口额为 193.35 亿美元，同比增长 9.92%，较 2012 年下降了 2 个百分点；进口额为 149.75 亿美元，同比增长 20.07%，较 2012 年增长 5.5 个百分点；贸易顺差 43.6 亿美元，同比下降 14.8%。

人口老龄化扩大市场

报告透露，人口老龄化的加剧使得老年人口大幅增加，同时对于老年医疗保健也提出了更高的要求。与老年人相关的疾病如高血压、糖尿病等严重困扰着人们的生活，在提高医药研发的同时，这些疾病相关的医疗器械也应配套使用。当前我国糖尿病、高血压患者人数分别均超过 1 亿和 3 亿，即使平均多人需要一套相应血糖仪、血压计，这一市场之大也是不可估量的。

产品陈旧产生更新需求

我国医疗器械急需更新换代，据统计，我国基层医疗卫生机构的医疗器械，有 15% 左右是上世纪 20 年代前后的产品，有大约 60% 是上世纪 80 年代中期以前的产品。报告称，产品更新换代会产生大量新医疗器械的需求，这一结果会在未来五到十年逐步体现出来。

理念传递给市场，帮助客户实现自我提升。2015 年，德马吉森精机中国将先后于广东、西安、天津、上海各地技术中心举办开放参观日活动。与此同时，我们也将继续组织客户参观团参加德国弗朗顿 (Pfronten) 开放参观日、I-GA 工厂参观日和位于意大利的欧洲机床展 (EMO)。

2015 年，市场仍将充满变化，也仍将充满机遇。德马吉森精机集团将会重点聚焦充满市场前景的工业领域：汽车工业，企业是保时捷团队的独家高级合作伙伴，专注于为未来汽车研发零部件和使用革新材料；航天航空业，企业预期未来 20 年每年乘客数量增加 4.7%，德马吉森精机的航天航空技术中心拥有 12 年丰富经验，参考所有应用领域提供完整的解决方案，通过多任务复合工艺机床可以达到 300% 的生产效率；医疗行业，我们相信未来 5 年内医疗市场将每年增长 8%，德马吉森精机为人体植入物、手术器材、用于核磁共振计算机断层摄影的零部件提供高效的生方案；模具制造业，我们为模具制造业提供更高的精度和更好的表面质量。

德马吉森精机中国也会积极面对中国市场对自动化的强烈需求，我们拥有高科技和自动化领域的多年丰富经验，可以实现科技、机床、自动化和周边产品的高效结合，无论是机床集成自动化、标准自动化系统、柔性自动化生产单元，还是生产线，企业致力于为客户设计、模拟并实施成套完整的解决方案。德马吉森精机集团位于德国韦尔瑙全新科技中心将被打造成为全球顶尖系统和自动化专业技术的共享中心，预计将于 2016 年正式启用。

德马吉森精机中国总经理多林先生认为，中国市场的发展为世界提供了共同发展的机遇和空间。德马吉森精机乐意于以更加开放的心态向中国市场分享最新的技术和经验，乐意于通过不断强化中国业务和提升技术力量来满足中国市场客户的需求，乐意于以全球化和本地化的完美结合来融入充满希望的中国市场。

“蛋糕”诱人

我国环境装备市场今年将达到 350 亿元

■ 经阳

天微微亮，布满灰尘和垃圾的柏油路，在一辆高压清扫车走过后，焕然一新，路面颜色恢复九成以上。南京栖霞区的主干道上，每天早上都能看到这样的例行环卫工作。

“我们在 2012 年自主研发了这个全球洗净能力最强、连续作业时间和作业里程最长、耗水量最少、吨位最大的污水可循环利用洗扫车。一般洗扫车每次用一个小时的水量，它可用 4 个小时。”中联重科环境产业南京分公司总经理符驱介绍说。

惊喜还不止这一点。中联重科环境产业公司的车间里，俨然电影《变形金刚》情景再现。纯电动垃圾收集车、无泄漏压缩式垃圾车、无生作业干式扫路车问世，以及集 26 项专利、4 大国际首创技术于一身的高效除雪装备“吹雪风神”……

中联重科环境产业公司总经理陈培亮表示，作为全国第一台吸扫式扫路车的制造者，公司紧跟市场，自主研发了多系列多型号的专业化设备，在环卫机械行业牢牢占据国内环卫机械第一品牌地位，市场占有率超过 60%。在中联重科内部，环卫机械板块成为增长速度最快和利润最高的板块。

住房和城乡建设部环境卫生工程技术研究中心主任徐文龙表示，过去 10 多年间，我国城市环卫投资复合增长率高达 19%，近 5 年环卫车辆复合增长率达 48.7%，2013 年更是出现 100% 的爆发式增长。随着城镇化的推进和城市管理水平的提高，预计今年，环境装备市场容量将达到 350 亿元左右，其中，环卫清洁装备将超 200 亿元，垃圾收转装备约为 150 亿元左右。

“尽管发展很快，但我国的环境设备还是比较粗放，很多中小企业还处在模仿阶段。市场需要行业在专业性、耐用性和经济性上有所突破。”徐文龙说。

在谈及产业发展前景时，徐文龙表示，伴随着环境产业的发展，行业工作的重点也从最初主要是垃圾收转工作，到现在越来越重视垃圾处理环节。“我国的生活垃圾焚烧处理市场至少还有 10 年的活跃期。伴随着城镇化建设，县级焚烧项目将增多，行业将迎来新一轮增长机会。垃圾机械分选设备在垃圾资源化、减量化和无害化处理方面效果明显，未来前景广阔。”徐文龙说。

宁波打造全国最大阴极铜电子交易市场

■ 汪葵

日前，浙江宁波三合铜材有限公司通过宁波大宗商品交易所（甬商所）的电商平台，提交了一批 25 吨阴极铜的买入交收申请，该批阴极铜来自澳大利亚蒙特艾莎矿业。

随着宁波周边及苏浙沪地区铜的生产、加工和贸易企业入驻甬商所，宁波形成了阴极铜聚集地的雏形，并逐渐成为全国最大的现货阴极铜电子交易市场。2014 年，甬商所全年阴极铜交易额达 1248 亿元，交收量突破 7.55 万吨。

作为国家电子商务试点项目，甬商所成立三年来，一直致力于大宗商品智慧贸易的创新，实现了“电子交易+电子仓单+全天候交收+基差结算”的结合，提高流通效率，降低流通成本，为企业提供成本更低、效率更高、资金更安全的电商化贸易新渠道和供应链管理新模式。

长三角通关一体化后，宁波港口通关效率将大幅提高，未来，宁波将形成年交易规模百亿元级的阴极铜进口市场。对宁波以及周边的铜加工制造业而言，这不仅能够节省 150 元/吨的运费，而且能提高资金周转效率。

净水器要实现新的飞跃须突破三大难题

■ 伍锦

2014 年已经过去，但在这一年里净水器产业声音此起彼伏，品牌格局整体表现为趋稳，厂家在各大电商平台也再破新高，一直默默发展的净水器逐渐从幕后走向台前，进入大众消费者眼中。由此，也被称为净水器行业发展的元年。

然而，净水器行业的发展却是在无序中野蛮发展，未来，净水器行业要实现新的飞跃，必须思考与突破三大难题：

技术：生命工程的安全卫士

我国的净水器发展历程近 30 年，其间经历了从国外引进到模仿再到发展自主品牌的

三大阶段，然而技术创新领域却鲜有成果，据统计，拥有独立研发能力和核心技术的仅在 5% 左右，相比国外，这一数据相差甚远。

净水作为“生命工程”，如果没有技术的保障，不仅达不到净水的效果，反而会造成饮水的二次污染。目前市场上的过滤系统都需要定期更换，PP 棉、过滤膜等过滤装置成为核心部件，一旦出现质量问题，“黑芯”将更加威胁到人体的健康。

售后：制约普及率的最后一道坎

净水器是一项长远的工程，安装在家后，不仅需要质量保证，售后也是今后面临的一大主要问题，售后跟不上，消费者家中的净水器不仅不能保障水健康，还会成为污染

源。

目前国内净水器普及率不到 4%，相比国外 90% 的普及率相差甚远，而随着净水器农村市场的开辟，未来，售后将成为最为关键的问题。当前，不少厂家在宣传过程中拿售后作为口号，这也反映出当前市场售后不足的现象，未来三四级市场的下沉以及普及率飞跃性的增长，都离不开售后问题的解决。

标准：无规矩不成方圆

目前，国内大小小净水器厂家超过 4000 家，年产量达到 8000 万台，销量达到 3000 多万台，然而这一庞大数据的背后，却隐藏着巨大安全隐患。地方标准、企业标准、行业标准、国外标准等标准混乱，缺乏一套

统一的标准规范行业发展，致使出现虚假夸大宣传，产品质量参差不齐等畸形现象。

作为净水器产品，消费者最为关心的净水效果也是一头雾水，不少企业在宣传过程中吹嘘自己产品五级过滤，净滤效果堪比纯净水，甚至还有医疗保健效果……但是对于这一“净化标准”，却无法衡量其效果，五级过滤还是六级过滤，如何都由企业说了算，并未有一套严格统一的标准约束，这也造成国内净水器畸形的现象，一款数十元的净水产品在宣传时效果达到了数千元的净化效果。

在净水器日益普及的将来，净水器以每年 40% 以上的增长率保持高速增长，净水行业如不“自我净化”，行业仍将难以取得实质性发展。