

业绩倒逼 海信半路“出家”涉足医疗市场

家电“寒冬”已至,传统家电企业纷纷转型和寻找新的生存路径,10万亿元的医疗市场成为传统家电巨头海信的下一个目标。

实际上,家电产业市场趋于饱和,竞争愈发激烈,利润却每况愈下,家电制造企业向医疗设备行业跨界渐成趋势。

不仅有国外的飞利浦、西门子等欧美家电企业,近年来,国内的海尔、海信、TCL等企业也开始布局医疗产业这片“蓝海”。

业绩倒逼、半路出家

近日,海信“计算机辅助手术系统”、“外科智能显示系统”两款数字医学设备首次亮相。海信宣称对该医疗设备、系统拥有完全自主知识产权和核心技术。

“海信拥有中国企业唯一的国家级多媒体重点实验室,研发实力雄厚,还有年销售千亿元的产业实力做支撑。”海信医疗设备公司副总经理高川说,海信具备了相应产品研发和生产能力,进军医疗市场已水到渠成。未来,海信医疗的目标成为医院的一体化智能方案的解决方。

记者注意到,早在2014年12月初,海信医疗便联合威高骨科材料股份有限公司和青岛大学附属医院成立国内首家“定制化数字医疗3D打印”联盟。该联盟专注于骨科、脑外科等3D骨骼打印。其中,海信以Higemi技术为基础,负责提供医学图像三维重建和数据标准化传输。

事实上,早在10年前,海信就已开始介入医疗电子产业,在集团内部设置了医疗技术重点实验室,从事医疗诊断等相关先进技术的研发和储备。

据了解,国家在“十三五”期间重点支持发展的医疗器械产业领域主要包括:数字化诊疗设备、高端医学影像产品、医用生物材料方面。业内人士指出,“十三五”

期间围绕大健康、大卫生和大医学的医疗健康产业有望突破10万亿元市场规模。“健康是朝阳产业,美国人的健康消费占总支出的第二位,可以预见以中国为首的发展中国家在医疗领域市场广阔。”高川说。

但目前国内的医疗企业实力还很薄弱,行业不成熟,医疗产品良莠不齐,这是一片未开发的“蓝海”还是未知前景的“荆棘丛”都有待市场检验。

不过可以肯定的是,海信的转型还有一个更为现实的考量:海信的传统家电业务在家电“寒冬”下,已经开始走下坡路。

海信电器2014年前三季度财报显示,公司实现营业收入210.93亿元,同比增长2.12%,但实现净利润9.19亿元,同比下滑18.43%;而海信集团旗下另一家上市公司海信科龙今年前三季度实现营业收入219.89亿元,同比增长11.79%,实现净利润7.12亿元,同比下滑38.36%。

看起来很美

对这些企业来说,医疗电子正呈现信息化、数字化、网络化、便携化的趋势,这给了电子企业跨界的契机,家电制造商得以驶入医疗电子事业的“蓝海”,但是,在这些家电巨头的医疗情结背后,医疗市场可能只是看起来很美。

事实上,进入医疗设备行业,要突破的不仅是电子技术问题,还有医学专业的相关问题。

高川也坦承,医疗电子行业准入门槛很高,海信的做法是在技术上占领一个优势,在优势的基础上进行产品研发,当产品上市的时候,整个市场都准备好了。据透露,医疗产业会成为海信集团的产业延伸,未来,海信医疗设备公司将借助海信集团多年来在显示、智能化、人工智能等方面的储备,通过互联网的力量进军医疗市场。

目前,海信正在与国际上一些医疗研究机构和国内

高校合作。借助科技部国际合作专门的项目,与以色列、加拿大公司合作,纳入到国家项目当中。

海信的打算是,显示技术和图像处理技术,海信医疗设备与海信电器深度捆绑,在产业链上利用海信电视已有资源,进而在采购成本、生产成本和售后服务上降低成本。据海信分析,2012年中国医疗显示产品市场容量近12亿元,预计2016年市场容量可达到23.72亿元。

但数十亿元的市场规模相较于海信已经近千亿元的销售规模来说,可谓杯水车薪,很难让海信的营收业绩有大的改观。

但要取得一定收益和市场份额,投入却不小。海信负责人也承认,医疗设备现有采购体系比较封闭,后来者进入不易。

医疗行业券商分析师张楠认为,医疗市场其实已成熟,要做好市场就要先搞定医院,“医院进入壁垒很高,要看这些企业如何安排销售,这是和家电销售完全不同的市场,原有的市场经验难以复制到医疗领域。”张楠表示。

国际巨头长期建立的技术壁垒和品牌认知是一个挑战,同时医疗设备的特点是高投入,长周期,认证门槛高,见效时间长,需要新进入企业坚定、长期投入。

令人尴尬的是,目前西门子、GE和飞利浦等外资公司分食了中国高端医疗器械超过七成的市场份额。而从整个市场格局来说,目前高端市场方面,进口占比超过80%,国产仅15%的份额;中低端方面,国产占了1/2强的份额。

家电产业观察家刘步尘认为,医疗设备不是靠便宜取胜,而要有后发优势,这个行业中,目前是强势品牌占领市场,那么国内企业一定要在质量上不低于现有品牌或者走差异化路线,才能取得用户信任,并形成持续采购。

(任 敏)

MEMS微激光投影手机即将上市 为商业路演加分

本报讯 近日,记者获悉,由全普光电科技(上海)有限公司研发的MEMS微激光投影手机已通过国家工信部相关认证,即将推向市场。这是世界上首款MEMS微激光投影手机,将于12月5日在上海浦东新区举行全球首发仪式,或将在科技领域掀起MEMS技术高潮。

据了解,全普光电科技(上海)有限公司推出的这款投影手机,是MEMS微激光投影仪的更新产品,它将MEMS微激光投影的技术优势与安卓系统完美地结合起来,成为新一代时尚新潮的投影仪手机,整机尺寸仅有130mm×62mm×11.5mm,具有体积小、机身轻的特点。而MEMS激光投射这一全新技术,像素高、功耗低、结构简单、色彩范围广,因而使得画面高清晰,视觉效果好。

该公司负责人在接受记者采访时表

爱普生服务万里行造福运输业便利千万用户出行

本报社 爱普生“服务万里行活动”已深入众多行业领域,在把优质服务带给用户的同时,也将“臻品质”的印象留在了用户心里。近日,记者来到了云南交通集团曲靖汽车高铁客运站,走访了站务部工作人员杨女士,深入了解了爱普生为运输业带来的高效便捷。

“对我们这个行业来说,解决两方面问题就能让我们工作起来更轻松,让公司的收益更高。一方面,打印机的速度要能够提升站务员的效率,解决排队现象。另一方面就是服务要周到,能够减少机器故障率,保证每天大量的工作能够持续稳定地运行。首先说速度,我们是汽车客运站,所以,打票出票的速度提升了,就能解决乘客排队等待的大问题。不得不说爱普生打印机的打印速度真的很快,因为跟之前的打印机有对比,所以我对爱普生打印机的超高速度有很深的体会。我们公司主要用的是爱普生LQ-590K打印机,我个人粗略的感觉是用了这款机器后,以前搞定两个乘客的时间现在可以搞定三个乘客。特别在节假日,效果太明显了,记得公司还没换爱普生的打印机之前,每逢节假日必然少不了加班。但用了爱普生打印机之后,效率明显提升了,而且能让更多的乘客搭到回家的车。”该站站务部工作人员杨女士说。

记者根据杨女士的描述了解到,站务部每天大概输出8000到10000张车票,因此对打印机的速度和稳定性有着极高的要

示:“现在如果你拥有一台MEMS微激光投影手机,那么你可以随时随地打开电源,100英寸的巨型银幕就会呈现眼前,有了它,一堵白墙就可以成为银幕,一部手机就可承载一个的私人影院。同时,MEMS微激光投影手机还是白领阶层和商业路演的好帮手,一台微投加一面白墙,便能满足一个小型会议的需求。出差开会,使用MEMS微激光投影手机,可避免PPT无法打开等尴尬场面;商业路演,不用对焦,不用受时间、地点的限制,就可以播放商业视频,为你的专业形象加分。”

值得一提的是,除了商用,对个人而言,MEMS微激光投影手机由于携带方便,加上机身的锂电池在不插电的情况下可以运行三四个小时,完全可以看完一部国外大片,将成为时尚达人的旅途好“伴侣”。据悉,该产品将于2015年12月正式发售。(李 鸿)

求。爱普生打印机能够从多方面着手,解决了汽车站的排队等候现象。首先是超快的打印速度,急剧减少了乘客等待出票时间。其次,爱普生打印机稳定的耐用性避免了机器故障引发的终止售票现象。而其高清晰度的打印质量更不会带来乘客看不清车票前二次换票的现象。

记着也查阅了杨女士提到的爱普生LQ-590K针式打印机的相关信息。据悉,爱普生LQ-590K中文速度可达220汉字/秒,英文速度可达440字符/秒,且拥有128K的缓存设计,能进一步提升数据的处理能力,真正实现快速便捷打印。其采用的新型打印头,寿命高达4亿次/针,打印总量高达4000万行,性能可靠,整机运行稳定,面对再繁重的打印任务,也能够轻松完成。

不仅如此,爱普生确实有着贴心周到的服务。据悉,为了免除用户的后顾之忧,爱普生LQ-590K提供了高枕无忧的整机三年保修服务。还值得一提的是,爱普生会为用户定制一些贴心温暖的服务活动,像“一小时快修服务”、“心加心服务”、“以旧换新”以及“定期巡检”和“无忧服务”等都是其他厂商所不具备的创新,为用户带来了巨大的福利。同时在“爱普生服务万里行”活动期间爱普生还会为用户提供免费的上门维修与保养服务。这种服务和品质的双优大大助力了运输业的高速运营,不仅惠及了用户盈利,更方便了千万乘客顺利出行。(芳 芳)

东航培育企业法治文化

本报讯 近日,中国东方航空集团公司为全面落实“法治东航”建设五年规划的各项工作,讲法律课系列活动在北京分公司开讲。东航集团公司总法律顾问郭俊秀出席会议并讲话,北京分公司此次授课以党委中心组扩大学习,总经理冯昕主讲了题为《提升依法治企能力,推进公司持续健康发展》法治教育课。

冯昕全面回顾了东航北京分公司近

富士施乐(中国)庆祝成立20周年

本报讯 近日,富士施乐(中国)有限公司成立20周年庆典活动在沪举行,活动以“精彩明天·创享与共”为主题,以感恩为主旋律。庆典上,富士施乐高层分享了20年来富士施乐在华的发展历程与成果,并强调今后将继续为客户提供具有高附加价值、能解决客户经营问题的解决方案和服务,同时为实现中国社会的可持续发展而不懈努力。(李 玉)

华硕E202SA:轻薄时尚 人气超高

本报讯 华硕全新E202SA是一款针对年轻时尚族群的轻盈小本,拥有19.3cm×29.7cm的娇小机身,11.6英寸高清屏幕,轻至1.2kg,薄至2.1cm,配备全尺寸无缝背装键盘和超大面积智能触控板,采用无风扇静音设计,更拥有宾利蓝,雪山白,胭脂红,冰水蓝,4种潮流时尚炫彩,可谓是轻薄时尚的代名词。

为满足用户的多类应用需求,华硕E202SA配有前置HD高清摄像头,用户与家人或朋友视频互动非常方便。这款产品采用全尺寸键盘设计,拥有15mm键帽尺寸和1.8mm键间距,键盘触感舒适稳固。其隐藏式转轴设计,打开屏幕后,键盘可提升5度倾角,更有利长时间使用键盘输入时的手腕舒适度。

在华硕E202SA的小巧的机身上,华硕工程师设计了符合人体工学的大面积触控板,可与iPhone 6的屏幕尺寸相媲美,与多款其他品牌的11.6英寸笔记本积相比,触控面积大出36%,只需两指就可对图片和网页实现放大缩小、拖拽翻转和多指触控功能。同时,其采用的1.45厘米雾面窄边框,较普通笔记本边框更薄4毫米,可以有效降低屏幕的反光度,扩大视野,提高视觉舒适度。

得益于Intel低功耗处理器的低发热量,在散热方面,华硕E202SA已经几乎不需要用到传统的CPU风扇。这款产品开创性地采用无风扇静音设计,同样可以保证电脑稳定的运行,CPU满负荷运转时,CPU温度为67度,掌心处能始终保持28度左右的人体舒适温度。无风扇设计能有效避免灰尘聚集机身内部而引起的散热故障问题,本子运行时也更安静,适合在图书馆、教室或是夜间使用,不会影响到其他人。(娟 子)

宝骏560领街上汽通用五菱 广州车展亮相3款畅销车

本报讯 近日,今年最后一场汽车盛宴在广州开幕,上汽通用五菱以“家庭,让生活更美好”为主题,携3款“现象级”产品同台亮相,拥有更好驾乘体验的宏光S1,7座家用车领导者——宝骏730、来自五菱的家用SUV——宝骏560,3款车型联袂参展,尽显上汽通用五菱在乘用车市场的布局 and 实力。

此次亮相广州车展的3款产品,是上汽通用五菱基于多年造车经验、对中国汽车市场趋势的把握,对客户升级需求的理解,针对中国广大家庭自主设计研发的产品,不断满足家庭用户的用车升级需求。

以“紧凑型商务车”切入市场,推出首款“宜商宜家”车型五菱宏光,上汽通用五菱5年前成功打响用户升级第一枪,开辟紧凑型商务车蓝海市场。此后,基于用户更偏乘用化的升级需求,2013年上汽通用五菱推出了全新升级的五菱宏光S,实现了从“重商”到“重家”的转变。

如果说五菱宏光这一系列跨界车型的成功,让上汽通用五菱看到了“紧凑型商务车”细分市场的巨大潜力,那么2014年7月全面升级的“7座家用车”宝骏730的推出,则是企业对家用车市场需求的进一步把握,成功开辟了10万元以内家用户车MPV新蓝海。截至目前,宝骏730累计销量已达36.8万辆。

在洞察目前自主SUV用户 对大空间、多路况用车需求基础上,上汽通用五菱坚持自主设计正向开发,从时尚外观及内饰设计、超越同级的大空间、高安全性、舒适人性化、出色驾乘方面全面满足消费者需求。宝骏560上市第2个月就跻身SUV细分市场前三甲,9月上升为亚军,并在刚刚过去的10月份,以30226辆的成绩蝉联SUV市场销量亚军。截至10月底,宝骏560累计销售达80740辆,上汽通用五菱销售汽车超160万辆,乘用车销量占比54%,份额较去年进一步提升。在宝骏730和宝骏560的主力拉动下,宝骏品牌成为中国成长最快的乘用车品牌。(杜 威)

专利拍卖招商公告

受专利权人委托,北京金槌宝成国际拍卖有限公司将对下述专利权进行拍卖,欢迎报名参与竞买。详情可查阅该公司网站www.jcbcpm.com,或致电010-57110083索取详细资料。

1.飞机全升力机翼(ZL201420679301.7)
该技术使飞机上下机翼面积同时产生升力,大大提高机翼升力效率,同时没有了前机翼的强阻力区,节省了飞行燃料,使经济性得到明显改善。该项技术不是流速差原理下的飞机机翼技术,结构简单。
2.老年近视、白内障用电子眼镜(ZL201520376654.4)

本专利通过镜架上的摄像头光电转换后,送入图像处理器,经亮度、对比度、变焦等调节送入微显示器,再经光学转换到目镜片上,患者可看到清晰的景物,降低了眼中白雾的感觉。也可将手机连接电子眼镜,实现手机屏幕的功能。

(王照地)



北京市朝阳工商分局

多措并举提升事中事后监管效能

2015年,工商朝阳分局坚持以改革统领全局,综合运用社会共治等理念,着力强化事中事后监管,为促进区域经济秩序稳定发展作出了贡献。

创新推动事中事后监管体系建设该分局就改革过渡期间的执法体系建设、办案运行机制联动协作机制、信息会商机制、人才培养机制等进行革新,以大调度为原则,构建分局案源线索评估中心,实现全局案源信息的汇总分析和统筹调度;以专业化建设为核心,在工商所建立专职或兼职广告、商标、合同监管队伍,进一步完善以网格地域监管为基础,以业务领域专管为补充,综合与单项并举、区域和业务条块结合的监管模式;以社会共治为方向,主动加强与属地政府部门的沟通协调,针对辖区热点难点组织开展专项治理,提升合作治理张力。

部门协同开展城市综合治理。该分局根据“先照后证”、“前置改后置”改革需要,结合非首都功能疏解、人口调控等城市综合治理工作,健全完善适应改革、分工负责、联动协作的无证无照监管治理联席会议工作新机制,重点对朝阳区主干道之一朝阳北路“开墙打洞”违法经营行为进行综合治理,取得阶段性成果。借助和聚集社会力量,会同公安、文化、交通、旅游、民政等23个部门,开展娱乐场所专项行动、交通秩序整顿行动、校园周边整治、环境秩序整顿、非法出版物整治等30余项专项整治和联合执法工作。

借助社会资源合作开展合同点评。

该分局走访了政府部门、新闻媒体、律师事务所等单位,广泛搜集辖区P2P、私募、分时度假等类型案件中的合同文本14份,邀请司法部门、职业律师、专家学者等组建专家顾问团进行梳理分析,重点针对分时度假、贵金属投资、私募基金、民间借贷合同进行联席会商,从法律专业角度作出合同点评,指明合同中存在的问题和漏洞,并印制了《合同点评手册》进行发放,提高百姓风险防范意识,获得良好反响。

调整市场业态疏解非首都功能。该分局引导秀水街市场升级改造,清退中低端商户,引进高端商户和民族自主品牌;约谈市场主办单位,开展专项检查,促进知识产权环境得到明显改善。抽调业务骨干组成驻场工作组,领导靠前指挥调度,协助做好西直河村石材市场、雅宝路地区老番街、威格德纳体育服装市场等商品交易市场清退工作,疏解商品交易市场14个,总面积约30万平方米,疏解商户约5000户,从业人数约20060人。

做好重大活动任务保障。该分局以高度政治责任感,结合以往经验做法,做好田径世锦赛、“9·3阅兵”两项重大任务保障,冬奥申评估团、北京国际婚博会、动漫展等大型会展活动保障,有效控制和妥善处理了突发事件。

近年来,分局持续提升监管能力水平,市场控制力明显增强。分局共检查各类经营主体61273户次,查处重点案件1080起,较去年同期上升34.3%,罚没款1436.8万元,较去年同期上升192.3%。

北京市工商局朝阳分局协办