

辅助技术市场塑造系列讨论: 第二场

洞察辅助器具市场的需求格局

网络研讨会中文会议纪要

本文件记录了 2025 年 7 月 2 日由 ATscale 和 CHAI 主办的“辅助技术市场塑造系列讨论: 洞察辅助器具市场的需求格局”网络研讨会的中文纪要。请参阅[报告](#)、研讨会录音、文字记要及演示文稿，以获取完整相关信息。本文档尽量高度还原了研讨会期间的现场讨论。

>> 萨蒂什·米什拉:早上好。下午好。来自世界各地的各位朋友大家晚上好。我的名字是萨蒂什。我是 ATscale 的项目负责人, ATscale 是一个辅助技术全球合作伙伴组织。热烈欢迎大家参加辅助技术领域市场塑造系列讨论会。这是关于该主题的第二次网络研讨会, 由 ATscale 和 CHAI 联合主办。今天的主题是“洞察辅助器具需求格局”。“在今天的网络研讨会上, 我们还将发布2025年辅助器具市场报告。本《辅助器具市场报告》对辅助技术领域的需求格局和供应链成本进行了深入分析。

大家可能都知道, 之前有一份报告于 2024 年 8 月发布, 重点关注产品、供应商、价格和规格。今天发布的这份新报告对辅助器具的需求方面进行了更深入的探讨。

在我们开始之前, 有一些常规注意事项, 我们应该都已经知道了, 但提醒自己很重要。本次网络研讨会持续一小时, 将于中欧时间下午 1:00 结束。请保持麦克风静音。该网络研讨会已翻译成中文、法语和英语。请点击 Zoom 屏幕底部的翻译按钮来访问它们。

我们还提供中文、法语和英语的字幕。请点击聊天中的链接单独访问它们。

>> 我们非常感谢来自中国的同事的加入。本次网络研讨会将通过微信向我们在中国的朋友进行直播, 感谢他们为今天的网络研讨会提供直播安排。

网络研讨会将被录制, 并在活动结束后公开分享。如有任何问题, 请在聊天中提出。我们的团队成员负责监控问答, 他们将在聊天中或在网络研讨会结束时的问答环节中实时做出回应。如果我们无法在网络研讨会期间回答您的问题, 我们将在网络研讨会结束后与提出问题的人进行单独跟进。请使用聊天功能提供您可能有的任何一般性评论, 以及网络研讨会进展情况。

在今天的网络研讨会上, 我们将听取 ATscale 的开场白。随后, 克林顿健康发展组织(CHAI)将概述其发布的《辅助器具市场报告》, 随后, 将由参与国家一级辅助技术部门和服务提供的普通利益相关者、民间社会利益相关者、私营部门代表以及企业基金会就该报告的关键见解进行小组讨论。

接下来，我们将听取中国方面关于中国在塑造辅助技术供应方面所发挥的作用的发言。

在本次网络研讨会结束时，我们将留出时间进行问答。因此，无需再浪费时间，请允许我邀请 ATscale 首席执行官 Pascal Bijleveld 致开幕词，并解释我们为什么在这里以及这项工作与 ATscale 未来战略有何关系。帕斯卡，交给你了。

>> 帕斯卡尔·比耶维尔德：谢谢你，萨蒂什，欢迎大家。今天非常高兴各位能够加入我们。这是我们关于辅助技术领域市场塑造的讨论系列的第二场会议，我们的主题是：洞察辅助器具需求格局。我们很高兴能与我们的合作伙伴克林顿健康发展组织共同举办此次活动。

ATscale 于 2024 年 12 月推出了其最新战略，强调建立可持续的高质量、价格合理的产品市场，并更贴近最需要的人。可辅助技术市场效率低下是中低收入国家获得相关产品机会有限的主要原因之一。因此，我们专注于深入分析 AT 市场挑战并采取行动寻求解决方案。本着这一精神，我们关于辅助技术领域市场塑造的系列讨论将重点揭开辅助技术领域市场壁垒的神秘面纱，深入探讨其各个方面，向不同的利益相关者学习，并提出建设性的、前瞻性的解决方案。

在讨论系列的第一次网络研讨会中，我们重点讨论了供应方的问题：新的供应商如何进入非洲的 AT 市场？步骤是什么？有哪些挑战？政府、多边机构和私营部门可以采取哪些措施来应对这些挑战？

在今天的网络研讨会上，我们将重点讨论需求方的问题。所以，今天的话题确实是我们在 AT 领域争论已久的一个话题。中低收入国家对辅助器具的需求有多大？

尽管正如大家所知，由于世界卫生组织/联合国儿童基金会 2022 年关于辅助技术的报告等重要报告，对 AT 的需求是显而易见的，但量化需求的证据有限，尤其是我们所说的资助需求。从私营部门的角度来看，对中低收入国家的投资往往有限，正是因为缺乏对可技术需求的具体证据。这当然会导致市场失灵，阻碍人们获得服务。我们都知道，目前低收入国家大约有十分之一的人无法获得他们所需的辅助器具。

今天，我们发布《2025 年辅助器具市场报告》。正如 Satish 所提到的，本报告对辅助器具领域的需求格局和供应链成本进行了深入分析。该报告还介绍了中国供应商格局的研究，我们很高兴能够展示这项研究的结果，因为它将成为该领域的一项新贡献。

从证据到行动。ATscale 还一直在推动建立和塑造市场和中低收入国家的举措。正在制定的一项举措是即将与世界银行集团私营部门贷款机构国际金融公司建立合作伙伴关系，名为 Mosaic。这是一项多部门全球计划，旨在结合混合融资和咨询服务，帮助辅具供应商扩大规模，并建立有利的生态系统，从而积极塑造中低收入国家的 AT 部门。当然，还要加强对最需要的人的获取。

ATscale 希望继续支持此类举措，并为改变 AT 市场格局积聚动力。我们期待所有合作伙伴的支持，包括在座的各位，共同努力使这一目标成为现实。我们特别要感谢我们的合作伙伴 CHAI 在这方面的辛勤工作和支持。当然，我们还要感谢中国福祉博览会团队向我们在中国的朋友和同事直播了此次网络研讨会。我们要感谢今天来自不同地区和行业的发言者。我们渴望听取多部门的观点，促进对话，产生新的想法，并开始建立一个能够真正为合作行动注入动力的社群。

本系列讨论(这是第二期)预计将持续到 2025 年底, 下一场关于 AT 市场塑造工具的会议定于 9 月举行。因此, 祝大家今天的会议一切顺利, 并希望在未来的网络研讨会和讨论中再次见到大家。回到你这里, 萨蒂什。谢谢。

>> 萨蒂什·米什拉: 非常感谢, 帕斯卡, 感谢您强调辅助技术领域需求的重要性、其与市场失灵的联系, 以及我们在该领域看到的一些挑战。此外, 关于 Mosaic 和合作伙伴关系的消息也非常令人兴奋, 该合作伙伴关系正在发展中, 对于该行业来说相当令人兴奋。谢谢你, 帕斯卡。

现在我邀请CHAI的副主任Ritubhan Gautam来做报告, 他主导了CHAI方面的2025年AT市场报告。首先, 感谢 Ritubhan 提供的所有帮助。这份报告的目的是什么? 它如何构建 2024 年的市场报告? 范围是什么? 方法论是什么? 您是否可以分享报告中的一些主要发现? 交给你了, Ritubhan。

>> RITUBHAN GAUTAM: 谢谢你, Satish, 也感谢所有参加的人。那么, 让我先解决第一个问题: 为什么我们需要辅助器具市场报告? 我知道这些数字几乎所有人都熟悉, 但它们的重要性怎么强调也不为过。他们正在进行建设, 只是为了强调紧迫性。所以, 这些是关键数字。今天, 全球有 25 亿人需要一种或多种辅助器具。预计这一数字到 2050 年将增至 35 亿人。主要原因是人口老龄化以及中低收入国家非传染性疾病患病率的上升。

然而, 尽管需求巨大, 辅助器具的获取渠道却极其有限。正如帕斯卡所强调的, 在低收入国家, 只有十分之一的人能够获得所需的辅助器具。在一些国家, 这一数字甚至下降至 3%。那么, 为什么这种差距仍然存在呢? 显然, 导致这种失败的原因不止一个, 但最主要的原因之一是缺乏透明、可靠和可获取的市场信息。在 CHAI 与 ATscale 在各国开展的合作中, 我们观察到, 政府、采购机构甚至非政府组织经常难以回答一些基本问题, 例如有哪些辅助器具可用且适合用途? 它们在不同市场的价格是多少? 主要的供应链驱动因素有哪些? 与此同时, 在与制造商的互动中, 我们意识到他们也面临着非常相似的信息差距, 他们难以回答的问题包括需求在哪里、需求量有多少。不同国家适用哪些采购流程? 进入这些公共采购渠道需要哪些监管批准或认证?

根据我们的经验, 买家和供应商之间的这种双向信息差距导致了采购格局非常分散。采购不协调和成本效率低下, 都直接影响到辅助器具的可负担性、质量和能力。正如 Pascal 所说, 为了解决这个问题, ATscale 和 CHAI 联合编写了《辅助器具市场报告》, 旨在使其成为一项公共资源, 为任何致力于改善辅助器具获取途径的人士提供一站式、结构化、基于证据的参考资料。

现在, 不浪费太多时间了, 让我先给大家介绍一下您将在本报告中发现的几个重要见解。首先, 鉴于各国综合采购数据有限, 本报告参考了全球主要分销渠道报告的采购量, 包括主要非政府组织、企业基金会、社会企业。我们还对 12 个国家进行了调查, 以提供针对性很强的辅助器具需求格局。

我们都知道, 三分之二的用户依靠自付费用从私营部门购买辅助器具。但是对于那些无力自掏腰包的人来说该怎么办呢? 这仍然严重依赖捐助者。非政府组织、企业基金会和社会企业在努力弥合差距方面发挥着非常积极的作用。但采购量仍然不大。它也在不同地区和器具之间呈现碎片化。

比如，从目前通过这个渠道提供的助听器，或者非政府组织、企业基金会等采购的助听器来看，据各大非政府组织和企业报告，每年提供的助听器不足5万台，而80%以上需要助听器的人仍然无法获得助听器。简而言之，整个生态系统都有非常强烈的意愿和意愿来改善获取途径，但在资源配置方面还需要做更多的工作，以弥合当前资源供应与未满足需求之间的差距。

鉴于对自付费用的依赖程度非常高，在报告中，我们还试图回答以下问题：是什么推动了这些器具的成本以及如何最好地优化这些成本？分析了三个主要的供应成本驱动因素，它们对辅助器具的最终价格影响很大。第一个是进口税和关税。虽然大多数政府对人道主义进口或个人使用的辅助器具免征这些税，但许多国家的此类豁免并不适用于任何商业采购。即使在豁免的情况下，买家利用豁免程序也可能非常繁琐且耗时。

其次也是最重要的是国际航运。我们知道，在当前情况下，运费，尤其是海运运费，波动性很大。它们取决于全球燃料价格、航道中断和集装箱供应情况。在我们的分析中，这些成本似乎增加了10%到25%的成本。

第三，我认为成本的主要贡献者之一是分销商和零售利润。大多数制造商必须依靠中间商才能进入一些低收入市场，特别是在涉及多个中间商的市场中。我们看到分销商和零售商的利润大幅增加。在我们的分析中，我们发现分销商的利润率从5%到40%不等，而零售商的利润率甚至可以超过200%，尤其是在眼镜销售中。器具终端价比工厂出口价至少增加了50%以上。

为了进一步说明这一点，这里有一个具体的例子，说明出厂价1美元的眼镜的情况。工厂出口价1美元的眼镜最终会变成中低收入国家最终买家的6美元。这个例子是基于一批运往孟加拉国的眼镜，它展示了成本是如何在整个供应链中增长的，而且这些价格增长不会给最终用户带来太多价值。这也凸显了成本透明度和采购策略的重要性。

另一个例子是轮椅供应，其成本结构更加复杂。因此，让我强调几个因素。据了解，海关延误已导致额外仓储需要，仓储费用高达1,000美元以上。在关税减免地区办理进口免税手续通常需要供应商大约20至80个小时的时间，并可能需要100至1,000美元的行政费用。除此之外，根据轮椅的尺寸和设计，运输利用率会有所不同，并会影响单位运输成本。正如我之前所说，我们看到的轮椅供应链通常包括多层卖家，每一层都会加价。分销商的利润率可以从8%到200%以上不等，尤其是在受监管的轮椅供应市场中。这些环节使得轮椅成为中低收入国家中最昂贵、最难以负担且可持续提供的辅助器具之一。

在报告中，我们尝试做的是针对如何优化部分供应成本提出不同的建议。确保我们能够降低辅助器具的最终用户成本。首要的是主张免除或降低进口关税。在很多情况下，在很多国家，我们看到眼镜仍然被视为奢侈品，而不是必需的辅助器具。我们期待政府有更对眼镜产品的支持能力。

在已经免除进口关税的国家，我们主张简化海关流程。简化供应商和买家获得豁免的流程。非常有必要支持国内组装和区域库存中心，以减少对海外运输和交货时间的依赖。

我们还呼吁通过拉动采购订单来优化物流。使用满载集装箱并根据预测需求进行规划。推动公共实体向制造商直接采购，以避免分销商利润过高。

最后，让全球制造商展现出更大的企业责任以及定价和公平准入策略。希望我们在报告中提出的一些建议能够帮助我们在中低收入国家实现优质辅助器具的更低价格和更实惠的价格。

我不会详细讨论报告中涉及的许多其他见解。我将留下一些内容供我们在小组讨论中讨论，也供观众阅读报告。但希望这能为您带来报告中一些重要见解的预告。

我要做的是，在将报告交还给萨蒂什之前，让我先向大家介绍一下报告中的更多内容。因此，首先，在报告中，我们的范围仅限于以下五个优先辅助器具类别：助听器、假肢、眼镜、轮椅以及用作辅助技术的数字产品如智能手机。尽管我们 CHAI 和 ATscale 认识到服务提供作为访问的一部分有多么重要，但由于限制，我们对报告的重点一直放在产品本身上，而没有涵盖服务。正如 Pascal 和 Satish 所提到的，该报告已发布了两个版本。版本 1 于 2024 年推出，提供了更多供应商和产品概况。我们今天发布的第二版深入探讨了需求格局、供应成本驱动因素，并提供了中国（产品供应的重要地点之一）的供应商格局。

2025 年辅助器具市场报告分为两个核心部分：我们的主要报告第 1 部分研究需求，重点关注非政府组织、企业基金会和社会企业等主要买家。第 2 部分分析了这些辅助器具的供应链、定价结构和供应瓶颈。此外，本报告附有三个附件。附件 1 我们分析中国的供应格局。附件 2 我们分享主要非政府组织、社会企业和企业基金会的采购资讯。附件 3 我们还提供了 12 个受访国家/地区的国家级需求摘要。

我们的目标是让这份报告面向整个生态系统的受众，让各部委和非政府组织等买家利用我们的调查结果来优化采购决策并降低成本。让捐助者和资助伙伴评估市场缺口、潜在资源和需求。让政策制定者发现发展伙伴关系、消除监管障碍和确保包容性政策的机会。并让供应商了解需求并相应地告知他们的产品、规划和投资。我们的目标是让这份报告成为一个实用且可操作的工具。

最后，为了支持这一报告的广泛传播和应用，我们开发了一系列工具包，您可以在 ATscale 和 CHAI 的网站上访问这些内容。您还可以扫描此幻灯片上的二维码来访问这些资源。我们鼓励大家与您的团队、合作伙伴和网络分享这些内容，以帮助弥合信息差距。我们始终欢迎反馈，以进一步改进工作。我们的电子邮件地址在这里。如有任何反馈，请随时写信给我们。谢谢。萨蒂什，您请继续。

>> 萨蒂什·米什拉：谢谢。谢谢你，Ritubhan。感谢您提供报告概述以及报告的一些关键部分。显然，六倍于工厂成本的终端价格对于买家来说是令人震惊的。这还没有考虑获取这些产品可能涉及的服务交付成本和旅行成本。也感谢您提供一些降低供应成本的实用解决方案。正如您所说，很可能我们在这个领域还有很多工作要做。非常感谢，Ritubhan。

现在我们将进入小组讨论，这将有助于我们进一步了解报告的调查结果。我们邀请了南非西开普省政府助理主任 Widaad Sulaiman-Rykliel、聆听世界基金会主任 Kyara Assistive Tech 首席执行官 Colman Ndetembea 和非洲残疾人论坛主任 Shitaye Astawes。所以，如果你们都能来并打开你们的视频，那么我们就能看到四位小组成员。我看不见你了，Coleman、Domitille、Widaad 和 Shitaye，非常感谢你们。我的第一个问题是向 Widaad 提问的。南非在辅助技术需求方面明显处于领先地位，为其他国家树立了学习的榜样。您能否概述一下西开普省政府为满足辅助器具需求所做的努力？

>> WIDAAD SULAIMAN-RYKLIEF: 大家好。我们正在寻求加强辅助医疗系统，并使通信和辅助技术服务更贴近客户。这是西开普省“健康2050战略”的重要组成部分。该计划强调加强社区服务、初级卫生保健和地区医院，并寻找创新方法来改善服务。因此，西开普省的所有卫生区都可以获得康复服务，基本上整个卫生平台都提供辅助技术。其中包括轮椅、助行器、助听器、行动类辅具等。因此，一旦我们帮助有更多需求的客户，他们将被转介到更高级别的护理机构。

通过非营利组织雇用康复护理人员，进一步加强了初级卫生保健系统。他们在社区工作人员的监督下工作，在筛查服务（如早期识别）以及为助听器和轮椅提供基本维修方面发挥了重要作用。西开普省也很幸运地拥有一个为该省服务的专门康复中心。西开普康复中心（WCRC）是为住院和门诊患者提供治疗性康复服务和辅助技术的关键机构，特别是那些需要更先进辅助技术的患者和身体残疾的患者。

WCRC 还为全省人员提供轮椅座位培训以及轮椅技术人员培训。我们还拥有三家三级医院和四家地区医院，提供全面的康复服务。这包括为客户提供辅助技术，并且我们已经建立了各级护理之间的转诊途径。

最后，我们正在考虑采购。各个级别医疗与康复设施都需要采购辅助技术服务和产品。我们组织国家和省级招标，以确保能够采购客户所需的辅助技术。西开普省参与并支持国家招标，但该省也针对国家合同中可能未包含的项目制定自己的招标计划。

>> 萨蒂什·米什拉：谢谢你，维达德。感谢您解释如何通过强化系统建设，特别是通过初级保健，将产品和相关服务带到地方层面。非常感谢。

我现在将从 Shitaye 转到——并尝试从公民社会的角度看待问题。Shitaye，如果您能帮助我们了解，您认为在促进非洲地区残疾人权利方面您面临哪些问题和挑战？尤其要考虑到妇女和女孩。交给你了，Shitaye。

>> SHITAYE ASTAWES：谢谢你，Satish，谢谢你给我这个机会。是的，我们在使用辅助设备方面确实面临很多挑战。我们可以从可用性开始，正如报告中所指出的那样。价格存在挑战。获取不同的支持来源也是一个挑战。

当我们将非洲的情况与其他大洲进行比较和对比时，当然，根据个人的需求不同，高质量辅具也许会有挑战获取。我认为我们并不清楚使用辅助器具是残疾人的权利。但当我们解开这个谜团时，使用辅助器具就像是一种赋权的源泉，也是独立生活的关键和必要因素。当然，这对于残疾女孩和妇女来说也非常非常重要。

但也许，正如我所提到的，在我们的可及性问题、价格和质量问题中，也存在信息差距。在国家和国家层面，虽然您可能拥有该服务，但您可能没有确切的信息知道去哪里获取该服务以及如何获得该服务。所以，这也一个问题。

我知道，因为我一生中也是一名轮椅使用者，你知道，如果你问我应该去哪里找轮椅，即使以我的能力，我今天可能也无法自动给出正确的答案，告诉你你应该去这里或那里，你必须支付这或那的费用。但这并不意味着所有非洲国家都面临同样的情况。也许肯尼亚的情况，特别是城市地区的情况可能会更好，正如你所知，ISO 已经拥有的，就像你可以看到多样化的辅助器具一样。我认为南非和其他一些国家的情况也更好。因此，挑战与可用性、可负担性有关，正如我已经标记的价格，以及多样化产品的提供和质量有关。价格可能是首要问题，因为

对于大多数残疾人来说，在工作、就业和家庭状况方面，被贴上贫困线以下的标签也会对我们产生影响。所以，我想这就是我想在这个层面上说的。谢谢你给我这个机会。

>> 萨蒂什·米什拉：谢谢。谢谢你，Shitaye。也感谢您提出这样的观点：人们仍然没有将辅助技术理解为一项权利。但事实上，这是实现许多权利的先决条件，这是您提出的一个重要观点。谢谢你，Shitaye。

我现在就转到。多米蒂尔。正如我们所听到的，企业基金会在各国辅助技术提供方面发挥着关键作用。多米蒂尔，您如何看待聆听世界基金会等企业基金会在支持资源匮乏地区获得听力保健和服务方面所发挥的作用？

>> 多米蒂尔·哈布：谢谢。这是私营部门创新和社会影响的交汇点。在聆听世界，我们的使命是改善听力障碍儿童获得听力保健的机会，重点关注中低收入国家。根据世界卫生组织的量化数据，在全球范围内，中低收入国家有 3000 万儿童患有听力障碍，几乎无法获得辅助技术。需求非常大，那么我们到底能做什么呢？

因此，我们将自己的角色视为一个灵活敏捷的组织，并尝试从四个关键维度进行干预。因此，首先，我们要成为不同部门之间的桥梁，从而带来私营部门和听力保健行业的资源和专业知识，就我们 Sonova 的情况而言，我们要将这些资源和专业知识带到中低收入国家公共卫生系统的需求和现实中，这样我们就可以带来技术。但这远不止于此。因此，我们要带来专业知识、进行技术转移并建立本地劳动力队伍。因为训练有素的人才严重短缺。

第二个作用是降低创新风险，资助试点项目，以便企业基金会可以进行投资，例如，投资早期干预项目。例如，我们如何将听力筛查纳入初级保健或试行新的服务提供模式，这些模式一开始可能不具有商业可行性，或者对捐赠者没有吸引力。

第三个角色非常重要，就是建立合作伙伴关系，对吗？因此，我们促进并培养与各种参与者、当地非政府组织、大学、医疗保健提供者以及政府之间的合作伙伴关系。

最后一个作用也是非常关键的，那就是真正提高人们对听力健康重要性的认识，并倡导政策变革和增加对这一领域的投资，对吗？因此，我们不仅通过参与各种网络直接开展这项工作，还通过直接支持我们在各国的合作伙伴的宣传工作，以便他们能够配备合适的工具和数据，并在其国家开展宣传工作。

所以，总而言之，企业基金会实际上是那些能够发挥补充作用的敏捷组织，它们不是取代政府，也不是取代私营部门，而是帮助连接各个环节，并帮助在资源匮乏的环境中建立那些包容性的系统。

>> 萨蒂什·米什拉：谢谢你，多米蒂尔，也谢谢你在降低创新风险、建立伙伴关系、加强劳动力方面发挥的四个关键作用，以及在长期倡导方面发挥的非常重要的作用。

我想要跟进一下你的情况，多米蒂利。如果三分之二的辅助技术用户自掏腰包，那么产品加价以及供应链仍然是一个重大挑战。根据您的经验，有哪些有效的干预措施可以帮助降低成本并提高负担能力？

>> 多米蒂尔·哈布：感谢您的提问。这确实是一个重大障碍。我们正在进行的报告已经强调了 Ritubhan 刚才强调的许多建议。因此，如果我们回顾合作伙伴的工作，我想强调一些真正帮助他们解决其中一些障碍的具体活动。

因此，首先，当然要与适当的政府利益相关者合作，以获得更广泛的税收减免——这与我提到的倡导部分有关。任何有政府倡议、制定指导方针和采购机会的地方，都可以让专家和顾问参与其中，确保制定出正确的采购政策。当然，我们也倡导将助听器资金纳入公共卫生系统。

我们还听说了进口情况。因此，我们确实需要培养与海关人员以及仓储经理进行良好谈判的技巧，这有助于确保费率和费用总体上是合理的。

此外，关键点之一是与辅助技术的当地分销商建立关系。这也有助于获得培训机会、维修和保养服务支持以及降低价格，特别是对于非营利组织而言。

但我还想提一下，如果我们考虑可负担性，这超出了最初的价格。那么，这实际上与总体成本有关，对吗？因此，我们还需要重新思考如何交付产品、由谁交付以及采用何种交付模式。我们认为，在解决可负担性问题方面，有两个非常重要的因素：一是投资当地能力建设，即拥有经过适当培训的听力保健提供者，以便在护理后提供配戴服务。因为这也减少对昂贵干预措施的依赖。这可以减少家庭的旅行和后续费用。因此，我们正在支持秘鲁等国的工作，帮助建立当地的卫生工作者队伍，以便他们能够在全国范围内提供负担得起的服务。

我们也非常乐观地看到，得益于teleaudiology 等技术，新的服务交付模式正在出现。所以这与辅助技术本身的成本无关，而与服务交付方式的成本有关，对吗？所以，这些技术是可用的，它们还可以帮助降低服务成本并减少患者的旅行费用。因此，我们也支持此类倡议，例如在津巴布韦。

因此，我们总体上是乐观的，因为我们看到越来越多的人谈论这个话题，而且全球范围内提供这些所需服务的兴趣也越来越大。但事实上，可持续的负担能力确实需要这种系统性的变革。这就是行业合作如此重要的原因。谢谢。

>> 萨蒂什·米什拉：谢谢，说得非常清楚。投资当地能力和创新服务提供模式（包括使用技术）肯定有助于提高负担能力。谢谢。

我现在将转到科尔曼，以获得私人服务提供商的视角。Colman 是 Kyaro Assistive Tech 的首席执行官，致力于创新和服务交付领域的工作。Colman，您能与我们分享一下您的产品和定价策略吗？您如何根据当地情况需求定制您的产品？您如何使您的产品与市场上其他产品区分开来？交给你了，科尔曼。

>> 科尔曼·恩德特姆贝亚：谢谢你，萨蒂什。感谢您给予我这个机会。我叫科尔曼，来自 Kyaro Assistive Tech。我们在当地设计和制造辅助器具，并在当地提供适当的辅助器具。这是我们生产的第五年。因此，我们首先专门从轮椅开始，然后随着时间的推移，我们的产品目录根据需求不断扩大。现在我们的产品目录涵盖了 26 种产品。

那么，开始回答你的问题。其中一个问题是我们如何根据当地需求定制我们的产品，对吗？所以，我想说，首先，这是我们开始时关注的重点之一，也是我们的主要优势之一。因此，当我们开始时，目标就是我们需要能够制造适合当地环境的轮椅，然后当客户遇到问题时，可以在当地进行维修。这就是我们开始设计最初的轮椅的方式。但定制元素也成为我们的优势，因为我们能够定制那些无法通过仅具有许多选项和功能的产品来满足的用户的需求。根据复杂程度，我们能够进行交互变得非常有用。因为我们所做的就是去找用户。我们对它们进行评估。我们生产产品。然后我们在交付和用户培训期间去找他们，并且我们能够跟进。因此，该流程使我们能够完成大量只能在现场进行的定制。

但同时，这也成为扩大我们的产品目录和创造额外收入来源的一种非常有用的方式。因为正如我所说，我们是从轮椅开始的，但随着时间的推移，人们开始要求不同的康复产品——站立架、训练器、倾斜桌，你知道的，康复室设备。我们生产的越多，就越有需要的人。因此，这成为了一种次要的收入模式，仍然尽可能地为我们的客户提供全面的服务，但它创造了额外的收入，并使我们能够遇到可以跨市场的产品，可以用于康复和健身市场的产品，比如加重背心等等。这意味着它为我们提供了一个机会，让我们能够从我们无法在实地探索的角度来探索可持续性。

所以，定制化既是关键，也是优势，也是相对于进口产品的竞争优势。因此，大多数进口产品，包括那些合适的产品，功能都很有限。当它们融入很多功能时，就会增加产品重量等等，以及复杂性。但因为我们是根据用户现场的情况制作的，所以我们只提供所需的服务。这样，我们的产品的使用寿命就会更长。

这是我们合作的第五年了，有些用户已经使用我们的产品五年了，不需要更换产品，只需要简单修理即可。但同时，这也意味着对于那些已经长大不适合坐轮椅的孩子来说，因为这是我们的框架，我们的模型，我们了解它，所以我们能够为他们修理或更换轮椅。就像以前的产品一样，你购买了一个产品，然后一旦你不再需要它，那就完了。由于各种原因，您必须购买并购买下一个产品。所以，这是一个相当大的优势。在某种程度上，当我浏览报告时，甚至当 Ritubhan 给出重点时，你都可以看到它如何解决一些随之而来的挑战，包括税收、塑造和利润问题。因为当我们一开始就解决利润问题时，我们必须同时收取较低的利润，因为我们正在加深人们的理解，让他们明白为什么进行评估和试穿很重要。

因此，在相同的价格范围内，我们也会提供所有这些服务，只是为了加深对为什么提供整个服务如此重要的关键理解。因此，它改变了对市场的理解和认识，并且我们看到它随着时间的推移而增长。我们甚至看到愿意为其辅具付费的个人私人客户数量有所增长。今年到目前为止，我们至少有 20% 到 30% 的客户产品流向了自掏腰包的私人客户，而且他们也愿意这么做。随着人们意识的不断增强，我们看到这种情况正在增加。

>> 萨蒂什·米什拉：对，对。谢谢你，科尔曼。因此，需要进行定制并确保满足本地用户的需求。

>> 科尔曼·恩德滕贝亚：是的。

>> 萨蒂什·米什拉：我认为这是您提出的两个关键要素。非常感谢。

>> 科尔曼·恩德特姆贝亚：谢谢。

>> 萨蒂什·米什拉：这可能是我向小组提出的最后一个问题。这一次，我要问 Shitaye。Shitaye，显然，尽管我们不断做出努力，但中低收入国家仍然对辅助器具存在着巨大的未满足需求。根据您的经验，捐助方、政府和私营部门下一步应该采取什么关键措施来解决和弥合这一差距？

>> SHITAYE ASTAWES：谢谢你，Satish。是的，这是一个非常关键的问题或观点，正如您已经提到的下一步。我认为这对我们来说至关重要，改善直接需要这些辅助设备和物资的残疾人的生活。

因此，这里的其中一点已经被 Domitille 明确标记出来了，然后我可以说或者我可以将其重新命名为对所有利益相关者进行敏感化和意识提升的重要性。然后，我认为在公共、私人以

及民间社会之间建立伙伴关系和合作非常重要，并与专家组织(例如残疾人组织)做出重要贡献或重大贡献。我认为我们应该在某些地方开展公共部门、私营部门和残疾人组织之间的合作。

我认为，我们还需要一份明确的路线图，指明我们未来的发展方向，至少是未来五年。我们已经接近五年了，明天就是五年了，我不知道。但我想让他们明确，以便让我们的测量变得简单和清晰。所以，是的，这应该是我们下一步行动的一些要点。

但我还想在这里强调一点。特别是在设备方面，关于无障碍基础设施有一个巨大的概念。但我们还没到那个阶段。我是从非洲残疾人的角度或观点来谈论的。因此，从我的角度来看，下一步需要解决的一些问题是这样的。谢谢。

>> 萨蒂什·米什拉：谢谢你，Shitaye。非常感谢。我真的要感谢所有的小组成员。为了节省时间，我们将继续进行，但这次是一次非常有趣的对话。并且与辅助器具市场报告的调查结果以及其中的一些建议产生了很大共鸣。谢谢。

现在我们将转向中国。正如你们可能已经听说的，而且现在参加网络研讨会的人可能有点晚了，中国在全球提供和塑造辅助技术供应方面发挥着重要作用。我很高兴向大家介绍中国残疾人辅助器具中心副主任张红涛。张先生，非常感谢您参加今天的网络研讨会。为了方便与张先生接下来十分钟的对话，我还邀请了 CHAI 高级副主任 Yolanda Liang 来主持与张先生的讨论。交给你了，Yolanda。

>> YOLANDA LIANG：是的，谢谢你，Satish。CHAI 非常荣幸能够参与这项重要的工作。首先请允许我简单概述一下中国部分包含的内容及其相关性。本附件重点关注中国供应商的状况。首先，概述了中国辅助器具向中低收入国家出口的情况，包括公司规模、销售模式、出口目的地、质量认证以及面临的主要挑战和新兴机遇。

然后，深入研究每种重点产品的供应商格局，包括其销售模式、分销渠道，并尝试根据产品供应情况、产能以及参与特定市场的意愿，找出中低收入国家中具有高潜力的供应商。

正如您从我们在此处突出显示的表格中所看到的。对于每个潜在供应商，我们都会尝试总结他们的介绍，包括他们的产能、他们在中低收入国家的经验、他们在哪些国家有实际经验、有哪些经销商，以及他们的质量认证。

最后，报告继续讨论了供应商的竞争优势、挑战和建议，所有这些都仅关注中低收入国家。

正如我的同事之前提到的，根据我们的研究，我们发现中国的辅助器具已经在中低收入国家通过公共和私人渠道广泛采购和使用。然而，我们仍然发现有些买家难以找到来自中国的合适产品。我们认为，如果我们能够更好地连接需求和供应，那么就有尚未开发的潜力，可以更好地利用中国的制造能力、技术经验以及为全球 AT 用户提供的创新，并提高整体的可及性。我们希望本附件能够为中国及全球进一步合作奠定基础，并为希望与中国制造商和产品合作的人们提供一个起点。

因此，话虽如此，我想把话筒交给先生。张红涛 (Hongtao Zhang)，他的支持为我们完成了这一特定部分。欢迎您，先生。张。

>> 张红涛: 谢谢您的盛情邀请和介绍。 我还要特别感谢 ATscale 提供这个平台。这对我们来说是一个绝佳的机会，可以与世界各地的同行分享中国在辅助技术领域的经验和愿景。

我来自 CADTC, 又称中国残疾人辅助器具中心，我们是中国残疾人联合会管理的事业单位，是国家级辅助技术研究与资源中心。多年来，中国残疾人辅助器具中心在中国辅助技术领域的政策制定、网络建设、技术培训、项目实施、公众意识提升、国际合作等方面发挥了积极而重要作用。CDPF 中国残联是 ATscale 的创始成员之一，目前也担任其理事会成员。CADTC 在理事会中代表中国残联，并与 ATscale 保持着密切联系和务实合作。

2024年，CADTC、ATscale 和 CHAI 签署了三方谅解备忘录，共同支持全球辅助器具相关报告的制定。此次三方合作的成果之一就是该报告的正式发布。

今天，我想在这个重要时刻向 ATscale 和 CHAI 表示祝贺。我们很荣幸能够为该领域做出贡献，并希望本报告能够成为深化中国与世界之间更有效的供需协调的起点。

中国有8500万残疾人，60岁及以上老年人口超过2.96亿，是世界上辅助器具需求量最大、增长最快的国家。巨大的国内需求推动了中国辅具产业的快速发展。如今，中国不仅是世界上最大的辅具消费国之一，也是全球重要的制造业中心。

本报告重点关注以下产品类别：助听器、轮椅、假肢、眼镜和数字辅助技术。概述了中国制造商在这些领域的现状。它确定既有能力又愿意参与中低收入市场的高质量供应商，并探索出口趋势和合作挑战与机遇。

根据我们的案头分析，我们对通过问卷调查，向90 家供应商收集了信息。其中56%有向中低收入国家出口的经历。近70%的企业表示愿意开展国际合作，包括通过产品捐赠。我们还对 20 多家公司进行了深入访谈，并对其中 10 家公司进行了现场评估。

我们的研究发现，中国供应商在产品范围、价格、质量和交付能力方面都具有显著优势，体现了中国强大的制造能力和成熟的供应链。与此同时，我们也认识到中国产业转型的更广阔背景。

展望未来，提高产品质量和产业升级创新是明显的趋势，越来越多的制造商、研究机构和大学正在投资研发。我们也意识到，我们在华的供应商需要更好地了解当地市场的需求，增强响应国际招标的能力，提高与目的地市场标准和认证要求的一致性。我们希望中国供应商能够在全球辅具领域与世界其他国家开展深入合作。

我们找到了一些具有国际潜力的中国供应商，他们可以向世界其他地区提供辅助技术。我们也希望其他国家能够更好地了解中国供应商的能力。

此外，CADTC 作为国家平台将继续搭建供需桥梁，调动资源，为改善全球辅具可及性做出贡献。现在，我想借此机会推介我们的年度盛会——中国国际福祉博览会暨中国国际康复博览会。今年将在 9 月 12 日到 14 日期间举办。至今，我们实际上已经举办了 17 年该博览会。本次活动将在北京举行，由中国残联主办，中国残疾人辅助器具中心承办。预计此次博览会将展出/参展商超过 400 个，并吸引超过 40,000 名观众。我诚挚邀请各位来北京与我们相聚，你们不会失望的。谢谢大家。谢谢主持人。

>> 萨蒂什·米什拉: 谢谢。非常感谢。让我转到正确的英文频道。非常感谢。谢谢张老师和 Yolanda 老师介绍中国概况。祝贺在中国取得的所有成果。显然，中国是世界上最大的辅助

技术国内市场，也是全球非常重要的辅助器具制造中心。再次感谢您对在中国直播本次网络研讨会的支持。所以，非常感谢。

现在到了进行一些简短问答的时间。我可能会挑选一两个已经出现过、重复出现的问题。正如我之前提到的，我们将对每个问题进行单独回复，并将其发布在公共网站上。

这个问题可能是——我会直接问你，Ritubhan，你关注的不仅是成本因素，还有如何通过在当地生产辅助器具来降低成本。

>> RITUBHAN GAUTAM：谢谢萨蒂什。正如我们在报告中强调的那样，本地制造和鼓励本地和区域制造是缓解部分供应成本驱动因素的解决方案之一。话虽如此，我认为我们确实需要记住，一种方法可能并不适合所有情况。因此，这实际上取决于具体的商业案例，即这种本地制造在特定环境下是否可持续且可扩展。

仅举一个例子。在某些情况下，大规模的本地生产可能比从其他国家进口产品的成本更高。所以，我们确实需要注意。但话虽如此，我们几乎不认为本地制造，或者说区域制造，是实现辅助技术可扩展和可持续供应的解决方案之一。

>> 萨蒂什·米什拉：谢谢你，Ritubhan。谢谢。我认为这很清楚。由于时间关系，我们将结束讨论，但还是要衷心感谢大家参与这次激动人心的讨论，并对超时表示歉意。

2025 年英语版辅助器具市场报告可在线获取。我的同事已经在聊天框中分享了该链接，我们将再次分享。法语版和无障碍版本即将推出。网络研讨会录音也将在 ATscale 网站上公开发布，并在社交媒体上分享。

同事们和网络研讨会的参与者们，你们可能已经听说了，这是一个系列讨论，也是系列讨论中的第二次对话。下一次会议将于 9 月举行，重点关注辅助技术的市场塑造工具包。我们期待继续探讨如何在中低收入国家建立辅助技术市场。

感谢大家参加今天的网络研讨会。祝您度过美好的一天或夜晚，无论您在何处参加今天的网络研讨会。所以，非常感谢。谢谢大家。