

2024-

2030年中国诊断X射线系统行业市场发展趋势与前景展望战略
分析报告

摘要..... 2

第一章 行业概述..... 2

 一、 诊断射线系统定义与分类..... 2

 二、 行业发展历程与现状..... 3

 三、 行业产业链结构..... 3

第二章 市场发展趋势..... 4

 一、 技术创新与产品升级趋势..... 4

 二、 市场需求增长与变化趋势..... 5

 三、 行业竞争格局与发展态势..... 5

第三章 前景展望..... 6

 一、 国内外市场需求预测..... 6

 二、 行业发展趋势与机遇..... 6

 三、 未来市场增长点分析..... 7

第四章 战略分析..... 8

 一、 行业SOT分析..... 8

 二、 市场定位与产品策略..... 9

 三、 营销战略与推广渠道..... 9

第五章 行业政策环境..... 10

一、 国家相关政策法规解读	10
二、 政策对行业发展的影响	11
三、 行业标准化与监管趋势	11
第六章 技术进步与创新	12
一、 新技术在诊断射线系统的应用	12
二、 技术创新对行业发展的推动作用	13
三、 研发投入与产出情况分析	14
第七章 市场竞争格局	14
一、 主要厂商及产品分析	14
二、 市场份额与竞争格局	15
三、 竞争策略与合作动态	15
第八章 行业风险与挑战	16
一、 市场风险及应对措施	16
二、 技术风险及防范策略	17
三、 经营管理风险及改进建议	17
第九章 未来发展建议	18
一、 提高自主创新能力	18
二、 加强产学研合作与交流	19
三、 拓展国际市场与合作机会	20

摘要

本文主要介绍了诊断射线系统行业的现状与发展趋势，包括跨界合作的新趋势。文章还分析了行业面临的市场风险、技术风险及经营管理风险，并提出了相应的应对措施和防范策略。文章强调，企业需加强品牌建设、技术创新和成本控制，以应对市场竞争加剧和需求波动等挑战。同时，文章还展望了行业的未来发展，建议企业提高自主创新能力，加强产学研合作与交流，并拓展国际市场与合作机会，以推动行业的持续健康发展。

第一章 行业概述

一、 诊断射线系统定义与分类

诊断射线系统概述

诊断射线系统作为现代医疗诊断不可或缺的工具，其核心在于利用射线技术穿透人体，通过不同组织对射线的吸收差异，在接收装置上形成清晰的影像，为医生提供详尽的内部结构信息，进而辅助疾病诊断与治疗方案的制定。该系统的发展不仅推动了医学影像学的进步，还极大地提升了医疗诊断的精确性与效率。

系统分类与应用领域

从应用领域的视角审视，诊断射线系统展现出多元化的布局。医用射线机作为其中最为常见的类型，涵盖了透视机与摄影机两大子类，广泛应用于医院、诊所等医疗机构，为患者提供胸部、腹部、骨骼等多部位的X光检查。牙科射线机与乳腺射线机（如乳腺钼靶机）也分别在口腔健康与乳腺疾病筛查中发挥着关键作用，通过精准的射线成像，助力医生及时发现并治疗潜在病变。

在技术层面，诊断射线系统经历了从传统胶片成像向数字成像的深刻变革。数字成像系统的崛起，特别是直接数字成像（DR）与计算机成像（CR）技术的普及，极大地提升了影像的分辨率与后处理能力，使得诊断更加便捷、高效。能谱成像技术作为CT领域的一项创新，通过不同能量水平的X射线成像，实现了对组织类型特征的精准区分，进一步拓宽了诊断射线系统的应用领域与诊断深度。

二、 行业发展历程与现状

中国诊断射线系统行业，作为医疗器械领域的重要分支，其发展历程深刻映射了我国医疗科技自立自强的轨迹。从最初的引进吸收到如今的自主研发与创新突破，该行业不仅见证了技术壁垒的逐步跨越，更在市场需求的驱动下实现了跨越式发展。早期，受制于技术封锁与国际竞争态势，国内诊断射线系统市场几乎被国外品牌垄断，国内企业只能依靠进口设备满足临床需求。然而，随着科研投入的加大与人才培养体系的完善，国内企业开始崭露头角，逐步在技术研发与市场拓展上取得显著成效。

当前，中国诊断射线系统行业已步入成熟发展期，市场规模持续扩大，产品结构日益丰富。从X射线诊断设备到高端CT、MRI系统，再到融合人工智能技术的智能诊断平台，国内企业不仅在中低端市场稳固了地位，更在高端领域展开了有力竞争。这些产品不仅满足了医疗机构对高质量诊断服务的迫切需求，还显著提升了基层医疗机构的诊疗能力，促进了医疗资源的均衡分配。

值得注意的是，随着医疗改革的深入实施和分级诊疗制度的加快推进，基层医疗机构对高效、精准的诊断射线系统需求激增。这一趋势不仅为行业发展提供了广阔的市场空间，也促使国内企业更加注重技术创新与产品升级，以满足不同层次医疗机构的差异化需求。同时，智能化、远程化等前沿技术的应用，进一步推动了诊断射线系统的智能化转型，为医疗服务的便捷化、高效化提供了有力支撑。

中国诊断射线系统行业在历经多年发展后，已构建起较为完善的产业体系和技术体系，展现出强劲的发展动力与广阔的市场前景。未来，随着医疗技术的不断进步和市场需求的持续释放，该行业有望迎来更加繁荣的发展时期。

三、 行业产业链结构

诊断射线系统作为医疗影像技术的关键组成部分，其产业链的稳健发展对于提升医疗服务质量与效率至关重要。该产业链可细分为上游、中游、下游及配套服务四大环节，各环节紧密协作，共同推动行业进步。

上游环节：聚焦于射线管、探测器、图像处理软件等核心部件的研发与生产。这些部件是构建高质量诊断射线系统的基石，其技术先进性与稳定性直接决定了成像的清晰度与精准度。随着医疗影像技术的日新月异，上游供应商不断投入研发，力求在材料科学、数字信号处理等领域取得突破，以满足市场对更高性能产品的需求。同时，严格的质量控制体系确保每一部件均达到行业高标准，为中游制造商提供坚实保障。

中游环节：汇聚了众多诊断射线系统的制造商，它们扮演着将上游部件转化为成品的重要角色。制造商不仅需具备卓越的组装工艺与调试技术，还需深刻理解医疗机构的实际需求，不断优化产品设计，提升系统的易用性与兼容性。制造商还需密切关注国内外法规标准的更新变化，确保产品合规，为下游用户提供安全可靠的解决方案。

下游环节：直接面向医疗机构、体检中心、诊所等终端用户。随着医疗资源的下沉与分级诊疗制度的推进，县级及以下医疗机构对高质量诊断射线系统的需求日益增长。这些用户不仅关注设备的成像效果与操作便捷性，还重视设备的成本效益比与长期运维服务。因此，下游市场的动态变化对中游制造商的产品策略与服务模式产生了深远影响。

配套服务：作为产业链不可或缺的一环，配套服务直接关系到诊断射线系统的使用效果与生命周期。这包括专业的设备安装、定期的维修保养、以及针对操作人员的全面培训。优质的配套服务能够有效降低设备故障率，提升用户体验，增强用户忠诚度。同时，服务商还需积极响应用户反馈，不断升级服务内容与质量，以适应行业发展的新形势与新要求。

第二章 市场发展趋势

一、 技术创新与产品升级趋势

数字化与智能化：重塑诊断射线系统的未来格局

在当今医疗科技日新月异的背景下，诊断射线系统正经历着一场深刻的变革，其核心在于数字化与智能化的深度融合。这一转型不仅提升了诊断的精确性与效率，更为医疗行业的可持续发展注入了新的活力。

数字化技术引领成像新纪元

随着高清数字成像技术的广泛应用，传统模拟射线成像逐步被高精度、高清晰度的数字图像所取代。这一转变不仅使得病灶细节得以更加清晰地展现，还有效降低了图像失真与噪声干扰，为医生提供了更为准确的诊断依据。数字化成像技术还具备便捷的数据存储与传输能力，实现了影像资料的无纸化管理与远程会诊，极大地提高了医疗服务的效率与可及性。

智能化辅助诊断：赋能医生，精准医疗

人工智能技术的飞速发展，为诊断射线系统带来了革命性的变化。通过深度学习等先进技术，AI系统能够辅助医生进行病灶识别、病变分期及预后评估等工作，有效缓解了医生的工作压力，并提高了诊断的准确率。以江苏地区的实践为例，利用人工智能技术进行肺结核等肺部疾病的早期筛查，已实现对大量胸片的高效阅片，展现出智能化诊断的广阔应用前景。随着数据量的不断积累与算法的优化，智能诊断系统将变得更加“智慧”，为精准医疗的实现提供有力支撑。

环保与低剂量：守护患者安全，促进可持续发展

在追求诊断效率与准确性的同时，环保与低剂量也成为了诊断射线系统发展的重要方向。通过采用先进的射线源设计与探测器技术，实现低剂量辐射下的高质量成像，有效降低了患者接受检查时的辐射风险，保障了患者的健康安全。这一趋势不仅体现了医疗行业对患者福祉的深切关怀，也促进了医疗技术的可持续发展，符合全球范围内对环境保护与绿色医疗的普遍共识。

二、 市场需求增长与变化趋势

人口老龄化与医疗诊断设备市场的双重驱动

在中国社会步入深度老龄化的背景下，老年人口比重的不断增加成为推动医疗诊断设备市场发展的核心动力之一。据中国康复医学会数据显示，自2014年我国六十岁以上人口比例突破15%以来，老龄化进程显著加速，至2023年，六十岁以上老龄人口已超2.96亿，占总人口的比重超过20%。这一庞大的老年群体，伴随着年龄增长，其健康维护与疾病诊断的需求急剧上升，尤其是对康复医疗服务的需求尤为突出，超过六成的老年人口有此类需求。在此背景下，作为医疗诊断体系中的重要组成部分，诊断射线系统因其在疾病早期筛查、精准诊断中的关键作用，其市场需求呈现出持续增长的趋势。

基层医疗机构建设加速，市场需求向纵深拓展

随着国家医改政策的持续深化，基层医疗机构迎来了前所未有的发展机遇。政策导向下，市、县、乡三级医疗体系不断完善，公立医疗机构通过采购联合体等形式，集中采购包括CT、核磁在内的先进诊断设备，不仅有效降低了采购成本，还显著提升了基层医疗机构的诊疗能力。以安阳市为例，通过集中采购，公立医院在医疗设备上的投入成本大幅降低，节资率高达47%，这为基层医疗机构采购更多先进的诊断射线系统提供了可能。随着基层医疗机构服务能力的提升，诊断射线系统市场将进一步向基层延伸，满足更广泛人群的诊疗需求。

消费升级引领高端市场需求增长

随着居民生活水平的提高和消费观念的转变，患者对于医疗服务的期待已不仅仅局限于基本的诊疗需求，而是更加注重诊疗过程的舒适度与诊断结果的精准性。这一变化直接推动了高端诊断射线系统市场的快速发展。高端设备以其更高的分辨率、更低的辐射剂量、更人性化的操作界面等优势，满足了患者对于高品质医疗服务的需求。同时，随着医疗技术的不断进步，新型诊断射线系统如PET-CT、SPECT等在临床应用中的普及，也为市场带来了新的增长点。这些高端设备的应用，不仅提高了疾病的诊断准确率，还促进了医疗资源的优化配置，为医疗诊断设备市场的持续发展注入了新的活力。

三、 行业竞争格局与发展态势

在当前诊断射线系统行业，国内外品牌之间的竞争态势日益激烈，成为推动行业进步的重要动力。国内品牌依托本土化的优势，对市场需求有更为敏锐的洞察，通过技术创新和品质提升，不断缩小与国际品牌的差距。特别是随着国内技术的逐步成熟，国内品牌开始在部分细分市场崭露头角，凭借高性价比和定制化服务赢得了市场的认可。

国外品牌如波士顿科学，凭借其FARAPULSE PFA系统等全球领先产品，继续巩固在高端市场的地位。波士顿科学的PFA系统不仅在美国、欧盟及中国均获得认证，其技术创新性和临床应用效果更是赢得了业界的广泛赞誉，进一步提升了品牌的市场竞争力。这些国际品牌的持续投入和技术革新，为行业树立了标杆，也促使国内品牌不断加大研发力度，以实现技术上的突破和超越。为应对日益激烈的市场竞争，产业链上下游企业开始积极寻求合作，通过资源整合和优势互补，构建更加完善的产业链体系。这种整合不仅有助于提升整体竞争力，还能促进新技术、新产品的快速应用和推广，推动行业向更高水平发展。同时，跨界合作与创新也为行业带来了新的发展机遇，通过与其他行业的深度融合，诊断射线系统行业正不断引入新的技术和理念，推动产品和服务的全面升级。

第三章 前景展望

一、 国内外市场需求预测

在中国医疗影像设备领域，国内市场需求的强劲增长构成了行业发展的核心动力。随着人口老龄化的不断深化，居民对健康的重视程度日益提升，加之医疗技术的持续革新，特别是对高质量、低辐射的射线设备的需求，在基层医疗机构和体检中心中显得尤为突出。据行业数据显示，中国医学影像设备市场规模已达到500至600亿元，且年化复合增长率保持在6%至8%之间，显著快于全球平均增速。这一趋势预示着，未来国内市场对诊断射线系统的需求将持续攀升，为行业内的企业提供了广阔的发展空间。

与此同时，中国诊断射线系统企业正积极寻求国际化拓展的新机遇。依托在技术研发、产品质量和性价比上的竞争优势，这些企业正通过“一带一路”倡议等国

际合作平台，将目光投向了海外市场，特别是发展中国家和地区。这不仅有助于提升中国医疗设备的国际影响力，还能进一步促进技术的交流与融合，推动全球医疗影像设备行业的共同进步。在政策层面，政府对医疗卫生事业的持续投入，以及对国产医疗器械研发和产业化的坚定支持，更为这一进程提供了坚实的保障。

国内市场需求增长与国际市场拓展的双轮驱动，正引领着中国诊断射线系统行业迈向新的发展阶段。在这一背景下，企业应积极把握市场机遇，加大研发投入，提升产品质量和服务水平，以满足国内外市场的多元化需求，推动行业的持续健康发展。

二、 行业发展趋势与机遇

技术创新与绿色趋势引领诊断射线系统行业变革

在诊断射线系统行业，技术创新与绿色环保正成为推动行业发展的两大核心驱动力。随着人工智能、大数据、云计算等前沿技术的深度融合，诊断射线系统正逐步实现智能化、精准化转型，为医疗影像诊断带来前所未有的变革。这一过程中，AI辅助诊断技术尤为引人注目，其通过深度学习算法对海量影像数据进行高效处理与分析，不仅显著提升了诊断效率与准确性，还有效降低了误诊率，为患者提供更为精准、及时的医疗服务。

技术创新引领行业智能化升级

具体而言，智能化诊断射线系统能够自动识别、标注病灶区域，辅助医生进行快速、准确的诊断。例如，在乳腺摄影和胸部X光检查中，AI技术能够自动分析影像特征，提前预警潜在的健康风险，为患者争取宝贵的治疗时间。同时，智能化系统还具备持续学习能力，能够根据临床反馈不断优化算法，提高诊断精度。这种以技术为核心的创新模式，正逐步重塑诊断射线系统行业的竞争格局，引领行业向更高水平发展。

绿色环保成为市场主流趋势

与此同时，绿色环保理念在全球范围内日益深入人心，低辐射、低能耗的诊断射线系统成为市场关注的焦点。为响应这一趋势，行业内的领先企业纷纷加大研发投入，致力于开发符合环保标准的产品。通过采用先进的材料与工艺，这些产品能够在保证诊断效果的同时，显著降低辐射剂量与能耗水平，减少对患者及医护人员的潜在危害，同时也符合全球节能减排的宏观战略需求。

产业链整合加速，提升市场竞争力

为进一步提升市场竞争力，诊断射线系统行业正加速推进产业链上下游的整合步伐。通过集研发、生产、销售、服务于一体的完整产业链构建，企业不仅能够实现资源的高效配置与利用，还能够更好地把握市场需求变化，推出符合市场需求的创新产品与服务。这种产业链整合的模式，不仅有助于提升企业的核心竞争力，还能够推动整个行业的协同发展，实现共赢局面。

三、 未来市场增长点分析

在医疗体系改革的浪潮中，分级诊疗制度的深入实施为基层医疗市场带来了前所未有的发展机遇。随着县级及以下医疗机构逐步承担起更多常见病、多发病的诊疗任务，其对医疗设备的需求，尤其是诊断射线系统，呈现出显著的增长态势。据东方财富证券研究所报告指出，2023年中国县级医院的医疗设备采购规模增长率高达11.37%，远超非县级医院的9.95%，这一数据直接反映了基层医疗市场对高端医疗设备的迫切需求。

基层市场的定制化需求：面对基层医疗市场的特殊性，企业需深刻理解其资源有限、专业技术人员相对匮乏等现状，开发出适合基层使用、操作简便、维护成本低的诊断射线系统。通过技术创新与产品优化，确保设备在满足基本诊疗需求的同时，也能降低运营成本，提高使用效率。例如，开发便携式、智能化的诊断设备，便于基层医疗机构在有限的空间内灵活部署，并可通过远程技术支持提升诊断水平。

高端医疗市场的持续深耕：与此同时，高端医疗市场作为技术创新与价值创造的高地，其对于高性能、高附加值的诊断射线系统的需求持续增长。这要求企业在加大研发投入的同时，紧跟国际前沿技术动态，不断提升产品的技术含量与竞争力。国家药监局近年来持续批准的创新医疗器械，如手术机器人、人工智能辅助诊断系统等，均彰显了高端医疗市场对技术创新的高度重视。企业需把握这一趋势，通过加强与国际领先企业的合作与交流，引进吸收先进技术，并结合本土市场需求进行二次创新，以差异化的产品策略抢占高端市场份额。

体检与健康管理市场的兴起：随着公众健康意识的觉醒，体检与健康管理市场正逐步成为新的增长点。诊断射线系统作为健康体检与疾病早期筛查的重要手段，其市场需求日益旺盛。企业应密切关注这一市场的变化，开发适用于健康体检、慢性病管理等场景的诊断射线系统，如低剂量CT、数字化X射线摄影系统等，以满足公众对健康管理的多元化需求。同时，结合大数据、云计算等现代信息技术，构建健康管理云平台，实现体检数据的远程传输、智能分析与个性化健康管理方案的制定，进一步提升服务效率与质量。

第四章 战略分析

一、行业SOT分析

优势（Strengths）

中国诊断射线系统行业近年来展现出强劲的技术创新能力，这是推动行业发展的核心动力。多家企业在高端产品的研发上取得显著突破，特别是在X射线检测技术领域，不仅覆盖了从软X射线到硬X射线的全面应用，如乳腺摄影、胸部X光检查以及现代计算机断层扫描等，还不断探索新技术路径以提升产品的性能与质量。这种技术实力的增强，不仅满足了国内市场的多样化需求，也为国际市场的拓展奠定了基础。同时，随着国内医疗水平的持续提升和居民健康意识的觉醒，诊断射线系

统的市场需求持续旺盛，为行业提供了广阔的发展空间。国内企业在成本控制和快速响应市场变化方面也具有一定优势，有助于在激烈的市场竞争中保持竞争力。

劣势（Weaknesses）

尽管中国诊断射线系统行业取得了显著进步，但与国际先进水平相比，仍存在明显差距。在核心技术方面，部分高端技术仍依赖进口，自主研发能力有待加强。这不仅限制了企业在高端产品市场的竞争力，也影响了行业整体的技术升级和产业升级。品牌影响力不足也是制约行业发展的一个重要因素。国际市场上，跨国企业凭借其长期积累的品牌优势和强大的技术实力占据了主导地位，而国内企业在品牌建设和市场推广方面相对滞后。行业竞争加剧也带来了价格战的问题，一些企业为了争夺市场份额，不惜以牺牲产品质量和利润为代价，这不仅损害了企业的长期利益，也影响了整个行业的健康发展。

机会（Opportunities）

中国诊断射线系统行业面临着诸多发展机遇。随着人口老龄化的加速推进，医疗需求将持续增长，特别是在老年疾病的诊断与治疗方面，对高精度、低辐射的诊断射线系统需求将更加迫切。同时，国家政策支持也为行业发展提供了有力保障。政府不断加大对医疗器械产业的扶持力度，通过政策引导、资金支持和税收优惠等多种方式促进产业升级和创新发展。随着居民健康意识的增强和医疗水平的提高，人们对高质量医疗服务的需求也日益增长，这为诊断射线系统行业提供了广阔的发展空间。

威胁（Threats）

国际市场的激烈竞争是中国诊断射线系统行业面临的主要威胁之一。跨国企业凭借其技术、品牌、资金等多方面的优势，在全球市场上占据主导地位，对国内企业构成了巨大压力。同时，随着行业监管政策的日益严格，对产品质量、安全性能等方面的要求也越来越高，这增加了企业的经营成本和风险。国际贸易环境的不确定性也给行业发展带来了挑战。关税壁垒、贸易保护主义等因素可能导致出口受阻，影响企业的国际市场份额和盈利能力。因此，国内企业需要不断加强自身实力，提升产品质量和技术水平，以应对国际市场的竞争和挑战。

二、 市场定位与产品策略

在当前医疗器械市场，精准的市场定位与差异化的产品策略是企业赢得竞争优势的关键。针对PFA（脉冲场消融）系统这一细分领域，市场可细分为高端、中端及低端三大板块，以满足不同医疗机构和患者的多样化需求。

高端市场聚焦于产品性能、品牌影响力和服务体验。在此领域，企业应致力于技术创新，特别是三维标测技术的深度应用，以摆脱对X射线成像或第三方三维系统的依赖，从而解决辐射量大、手术时间长、定位精度不足等问题。通过自主研发的能量装置、消融导管及高度集成的标测平台，构建出高效、精准、低风险的PFA

解决方案。同时，强化品牌建设和售后服务，为高端医疗机构提供定制化、专业化的服务支持，巩固市场地位。

中端市场则强调性价比与实用性。企业应优化产品结构，平衡技术创新与成本控制，推出既具备一定技术先进性又符合成本效益原则的产品。例如，开发基于成熟二维标测技术的PFA系统，通过优化工作流程和减少不必要的系统切换，提升手术效率与患者安全性。同时，注重产品的易用性和稳定性，确保医护人员能够快速上手并高效完成手术，满足中端医疗机构对性价比和实用性的双重需求。

低端市场则聚焦于成本控制与普及率提升。针对基层医疗机构和经济条件有限的患者群体，企业应开发成本更低、操作更简便的PFA系统。通过简化产品设计、采用国产化元器件以及优化生产流程等方式，有效降低产品成本。同时，加强市场推广和教育培训，提高基层医疗机构对PFA技术的认知度和接受度，推动技术的普及应用，惠及更广泛的患者群体。

通过精准的市场定位与差异化的产品策略，企业能够在PFA系统市场中占据有利位置，满足不同医疗机构和患者的需求，推动整个行业的健康发展。

三、 营销战略与推广渠道

在当前高端装备制造业与医疗健康技术快速发展的背景下，企业需构建一套全面而精准的营销战略，以应对市场日益激烈的竞争环境。这一战略的核心在于多元化布局，旨在通过品牌建设、渠道拓展及客户服务优化等多维度策略，实现市场份额的稳步增长与品牌影响力的深度渗透。

品牌建设：质量强国，品牌为楫

品牌建设作为质量强国战略的关键一环，对于提升企业核心竞争力至关重要。企业需将技术创新、标准制定、品质保证、服务优化等要素深度融合于品牌建设之中，形成独特的品牌价值和市场定位。通过加大品牌宣传力度，利用行业展会、专业论坛、媒体合作等多种渠道，提升品牌知名度和美誉度。同时，注重品牌故事的讲述，传递企业价值观和社会责任感，增强消费者对品牌的认同感和忠诚度。

渠道拓展：线上线下融合，构建全方位营销网络

在渠道拓展方面，企业应采取线上线下相结合的策略，构建覆盖广泛、高效便捷的营销网络。线上渠道方面，充分利用官方网站、社交媒体、电商平台等数字化平台，进行产品展示、在线销售、客户服务等，实现与消费者的直接互动和即时反馈。线下渠道方面，积极参与国内外医疗展会、举办产品发布会、建立体验中心等，加强与医疗机构、经销商等合作伙伴的紧密合作，拓宽销售渠道和市场覆盖面。通过线上线下渠道的深度融合，实现资源共享、优势互补，提升整体营销效率和效果。

客户服务：以用户为中心，提升满意度与忠诚度

在客户服务方面，企业应始终坚持以用户为中心的服务理念，不断提升服务质量和水平。通过建立完善的客户服务体系，包括售前咨询、售中支持、售后服务等

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/516111114030010235>