

2016 上海酒店照明与灯饰设计展将开启“灯光盛宴”

■ 肩桐

2016 上海酒店照明与灯饰设计展览会(简称“上海照明展”)将是上海酒店工程与设计展旗下重要的主题展,展会联袂 HDD 全球超大酒店用品展览会于 2016 年 3 月 29 日至 4 月 1 日在上海新国际博览中心盛大举行,展示规模超过 20 万平方米。作为业内高端、精品商贸平台,本届展会吸引了灯饰、灯具、电气控制领域的龙头企业悉数到场,吸引约 10 万名来自酒店、商业空间、设计、流通等领域的专业买家到场参观,结合多场同期活动,届时将演绎一场华光璀璨的灯光盛宴!

精准市场定位 开拓商业空间新兴市场

2016 上海酒店照明与灯饰设计展览会(简称“上海照明展”)将是上海酒店工程与设计展旗下重要的主题展,展会联袂 HDD 全球超大酒店用品展览会于 2016 年 3 月 29 日至 4 月 1 日在上海新国际博览中心盛大举行。作为照明设计类展会的风向标,2016 上海酒店照明与灯饰设计展览会将继续保持一

贯的专业视角与卓越品质,精准的市场定位;同时充分依托行业协会背景,与中国照明电器协会再度加深合作。

展会邀请酒店、餐厅、办公、豪宅、酒吧、会所等商业综合体业主及工程设计总监前来参观选购最新照明产品及相关电气控制产品,展会旨为酒店、餐厅、咖啡厅、酒吧、会所、综合体等商业建筑空间提供专业照明解决方案的一站式采购平台。

汇聚一线设计师 共襄设计潮流盛宴

始创于 2006 年的中国(上海)国际建筑及室内设计周是上海照明展同期举办的设计界盛典,每年设计节都是建筑和室内设计师、工程公司、装饰装潢公司等行业人士展示创意,分享观点、领略设计前沿趋势的舞台。期间国内外知名设计机构联手展会主办方,举办各类精彩行业设计活动,结合国内外优秀的酒店照明设计案例、文化旅游项目灯光设计的典型案例分享优秀照明设计为观众营造的独特的光体验。40 多场建筑师、设计师论坛及颁奖活动,每年吸引 7000 多位建筑师、设



●往届展会

计师前来参观,上海照明展也因此成为对接照明企业与设计师、工程采购商和业主的绝佳平台。

上海照明展已经成功举办 20 届,吸引力众多业内品牌企业前来参展:飞利浦、欧司朗、罗格朗、西蒙、永林、欧普、雷士、佛照、三雄极光等,近年来展会也吸引了全球灯都古

镇的优质品牌商加盟展会,其中包括:华艺、巨光、迪宝、华裕、极美、格雷斯、澳辉、希利尔、卡曼奇、迈顿等。正因为有众多业内优质供应商参与展会,才为酒店、餐饮、酒吧、豪宅、办公等商业空间提供高端的一站式照明采购平台。

湘西北国际五金机电城打造常德“新浦东”

■ 伍湘

江南城区是湖南省常德市鼎城区的新城区,城市建设和发展的重点区域。鼎城南向,是江南城区发展的必然,是打造常德“新浦东”的核心区域。

湘西北国际五金机电城位于江南城区桃花源大道和江南大道的交会处,总占地 400 多亩,总建筑面积近 60 万平方米,总投资超 20 亿元。一期用地 183 亩,开发建筑面积 19 万平方米,准备开工建设。

项目毗邻常德最大的千亩隆腾物流园;南临桃花源机场;北靠桃花源大桥,直达市区、火车站、汽车总站;东临工业园区。长常高速、常张高速、常吉高速,交通运输网络极其发达和完善,产业链无缝辐射整个湘西北。

专业的人,做专业的事。开发商有着多年的五金机电专业市场运营经验,融合国内五金机电专业市场的先进理念和优点,“交通”和“停车”两大难点得到有效解决。

简欧风格,坡屋设计,追求一种轻松、清新、典雅的视觉效果,具有传统建筑之美感,又融会

现代科技之灵性。将成为桃花源大道、鼎城、乃至常德的地标建筑,一张城市新名片。

湘西北国际五金机电城,是五金、机械、机电、灯饰、家电等行业的总部基地。涵盖会展中心、品牌孵化、电子商务、物流配送、大型仓储等多方位服务为主的高端复合型专业市场,实施“统一规划、统一招商、统一宣传、统一服务、统一管理”的经营理念,建立长久经营旺盛团队机制,打造成一流市场竞争力和经营凝聚力的产业集群。

湘西北国际五金机电城周边的各种大型

开发建设项目如火如荼。千亩隆腾物流产业园、千亿级的国家级工业园区、医药产业园、家居产业园、高档生活小区等,各园区建成后带来大量的人口涌入。卓越的地理位置,完善的城市规划,超前的产业集群布局,一切都带来市场不可限量的升值前景。

邵东,中国五金之乡。邵东人做五金全国闻名,在湘西北地区尤为甚之,“湘西北国际五金机电城”就是由经营五金机电的邵商倾情投资,实力打造。自主经营、自行开发、自己管理的专业市场。

温州紧固件市场开拓迈进时

■ 石导

紧固件工业在国民经济中起到的就是一颗小小螺丝的作用,同时,紧固件工业又是我国首批开放行业,温州的紧固件工业亦是首先步入市场经济的行业。据统计,温州产的螺丝、螺母行业年产值在 150 亿元以上,是国内三大紧固件生产基地之一,所以有人说,全国每四个螺丝、螺母中就有一个产自温州,并不夸张。

经过十多年的改革、调整和发展,在温州已经初步形成了一批有规模、有技术的龙头企业代表市场集群,温州紧固件市场是代表之一,他的发展也为温州的经济建设和社会发展作出了一定的贡献。

实力 从传统小市场到专业龙头市场

1993 年,位于全国闻名的温州高新技术

产业开发区,一个默默无闻的小市场出生了。经过一批接一批经营户的努力,它由一个七零八落的小作坊,发展成今占地总面积 35 亩,建筑面积 23846 平方米,从业人员 1200 余人,年销售额超 20 亿元,上缴税收年均 1300 万元的大体量行业龙头市场。

“我们紧固件市场是个老牌市场,成立至今也有 20 来年了,原来的位置就在现在对面。当时成立有四家单位“温州经济技术开发区、市成功集团、蒲州街道和当地村委创办,紧固件的起源早在我们上江,我们市场的紧固件产品销往全国甚至世界各地,主要是批发兼零售,”温州紧固件市场负责人叶瑞森在接受导报记者采访时回忆,“当时建成的时候只有 200 来家,现在发展到近 500 家。”

从资料上可以看到,温州紧固件市场获得过不少荣誉:中国市场学会理事单位,“全国公众信赖著名规范市场”、“中国权益促进会重质量、守诚信优秀示范单位”、“全国五十大五金材料交易市场”、“全国百强品牌市场”、“省区域性

重点市场”、“省三星级文明规范市场”、中共龙湾区委颁发“文明单位”等等。

和谐 转型升级实现良性发展

温州亿良紧固件有限公司是温州紧固件市场中较早接触电商的商家之一,负责人李益良虽是 80 后,但在这个紧固件行业里已经摸爬滚打十个年头了。传统专业市场如何面对电商冲击?李益良给出了答案。

“我入行比较早,原来做贸易的,后来经验做出来后开始做这一行,当时温州比较有代表性的还是紧固件市场,2010 年左右进驻的,”李益良说,“我接触网络比较早,在阿里巴巴上注册也有七八年了,如今有一半的生意是在网络上成交的。”日常生意中,李益良除了正常进货、批发以外又多了一项任务:关注淘宝商铺销售情况。

“我们做电商有两个主要优势,第一是厂家直销,有价格上的优势。第二是自有品牌,卖的产品在业界已经形成了一定的知名度。除此之外,运营商的促销手段也不错。”今年以来,李益良的网店业绩上扬,做活了零售市

场。“今年,我们网店的销售目标是冲击千万元。”他显得信心十足。

据统计,目前温州紧固件市场共有二十多家批发商开始试水电商。

“由于商铺和仓库的密集分布,以及大量的人流与物流引发的交通、消防、治安等一系列隐患,原本粗放管理模式下的传统批发市场与城市产业升级、优化结构的构想格格不入,加上电商已经渗透到各个行业,我们专业批发市场也都迫切需要转型升级,更应积极探索如何利用互联网来提升良性发展空间。”叶瑞森说。除了批发商自己试水电商,为了更好地帮助企业,温州紧固件市场管理层在打算把门户网站做细做透,把各个批发市场的特色产品放到平台上去。“这样做最大的目的是帮助批发商们扩大产品的影响力,另外,帮助一些有想法但自己不会运营网店的商家拓宽销售渠道。”

聊天中,叶瑞森也不断向导报记者提到希望将市场南扩的想法,“行业抱团是一个方向,产品结构优化是趋势,但是单靠市场的力量还不够,我们很需要政府帮扶一把,在政策上给予支持,从而让温州的紧固件行业发挥出集群优势,实现良性发展。”

佛山机器人产业升级需过四道坎

■ 南方

近日,来自德国 Friedrich Schiller University 的 Dr.Florian Butollo 来到中国,作为交换学者走访佛山的制造业和智能制造业。面对佛山庞大的制造业产业基础,他如此感叹:佛山的小家电制造业、家具制造业等行业,掌握了先进而合理的制造工艺和产业集群,这样的综合优势,是其他地区无法比拟的。

虽然拥有专家点赞的基础优势,但必须清醒地认识到:随着我国人口红利不断消失和总体综合生产成本不断上涨,机器换人,已成为佛山制造业必然的历史选择。而目前的佛山工业机器人行业已显现出怎样的格局,又存在什么样的瓶颈亟待突破?

四个阶段

在笔者看来,佛山的机器人产业可分为四个发展期:

第一阶段是启蒙期。纵观佛山机器人产业的发展,虽然始于上世纪 90 年代,但由于缺乏减速机、伺服器和控制系统等核心技术,未能在先行的路上走得更远,甚至做出的产品被束之高阁,乏人问津。但具有开拓进取精神的佛山人,已经嗅到了未来的商机。

第二阶段是萌芽期。2008 年,由于《新劳动法》的颁布,美的等龙头企业开始重视机器换人,也渐渐引入专属机器人,出现了现在机器换人产业的雏形,艾乐博机器人等企业的



技术雏形就形成于此。

第三阶段是爆发期。2012 年前后,佛山的第一批拥有自主品牌和自主知识产权的机器人公司成立,包括佛山艾乐博机器人、鼎峰机器人、利迅达机器人、新鹏机器人等公司,并各自专注于细分领域,逐步成长起来。

第四阶段是快速成长期。2014 年前后,随着广工数控研究院等机构的成立,佛山的机器人厂家增至 20 家以上。各路英雄八仙过海,各显神通,佛山机器人产业进入了快速成长期。

四大难题

虽然佛山机器人企业如雨后天春笋般涌现,但相关产业在总体上仍面临着以下问题:

第一,市场问题。面对广阔的市场,佛山各大机器人厂家积极应对,但正是由于佛山

模式是依赖众多的民营经济主体,这些经济体虽然数量众多,但比起像美的、格兰仕这样的龙头企业,规模较小,管理相对不规范,应对产品少量多样的产业状况,对机器人的自动化生产,提出了很高的要求。

同时,工艺的多样化也使得机器人厂家的应用无所适从。而我国六轴关节机器人多数都依赖国外进口,价格较高,一个机器人工作站动辄需要三五万到一两百万,对于一些民营企业,还存有一定的疑虑,担心投资回报、稳定性、日常养护等问题,造成整个市场观望的态度较为浓厚。而现在经济的大环境不好,使市场对高价值的新设备引入更为谨慎。

第二,人员问题。机器人行业最显著的特点就是有较高的技术要求,而这些要求,都是来自于所有的技术人员。相对于北上广深,佛山的人才储备相对薄弱,与高校横向合作,对

现有高端技术人才储备和养护等,都仍有较大提升空间,这也导致一些技术攻关难以突破,严重拖慢了行业的发展。

如果没有规模化的高端人才、高级技工人员,仅让新兴的弱小的机器人企业去主导这个方向,将是十分艰难的。若政府能针对有实际研发成果并能产业转化能力的人才,给予一定政策支持,对于佛山机器人行业是莫大的福祉。

第三,技术沉淀问题。对于一个新的行业,形成一定的技术沉淀是需要时间积累的,而对于一个工业行业而言,三五年的时间还太短,需要长时间试错与修正、迭代与提升。这需要企业与市场更好地磨合,并且还要在知识产权、产业标准方面提出更高的要求,真正从产业的角度提高生产水平和竞争力。

第四,资金问题。对于初创企业,资金问题永远都是要面对的严峻问题,资金正如企业的血液。而对于高科技企业,多数都是轻资产公司,加上是新行业或新企业,融资难度更甚。

而佛山缺少一种务实的投资战略,对于那些正在为客户和市场创造价值的企业,也尚未形成更灵活的投融资方式。面对新兴的机器人行业,若是用旧的投融资思路方式,想由此激发出新的产业格局来,显然是有难度的。

在笔者看来,以上这几点是当前佛山机器人产业面临的主要难题。而在接下来,这些问题如能逐一破解,将极大释放佛山机器人产业生产力,使整个产业步入发展快车道。

全球印刷包装产业 数字化趋势明显

史密瑟斯·皮尔研究所近日发布报告显示,今年全球数字印刷市值占印刷包装产业总市值的 13.9%,占市场总规模的 2.5%。而在 2010 年,这两个数值仅为 9.4% 与 1.9%。报告显示,开拓数字印刷业务能为印刷企业提供新的市场机遇,其低成本、短运行、快速周转的优势推动数字印刷市场发展向好。据预计,2020 年数字印刷市值占比将达到 17.4%,市场规模占比达 3.4%。

史密瑟斯·皮尔研究所在今年 6 月~7 月对全球印刷行业进行深入调查,探讨印刷企业青睐数字印刷业务的原因。“运行周期明显缩短”的因素是印刷企业的首选,“技术优势”与“低安装成本”位列第二,“环保优势”处于末位。

调查结果显示,通过数字环境下多种印刷技术的整合来创造新的商业经营模式,正在成为印刷企业突破发展困境与构建核心竞争力的关键。消费者的需求逐渐多元化与碎片化,意味着只有同时具备数字印刷与传统印刷能力的印刷服务供应商才能为他们提供最合适的解决方案。(钟广)

我国挖掘机销量 持续下滑

预计 12 月降速将小幅收窄

2015 年 11 月份,挖掘机共计销售 3250 台,大幅下滑 30.48%,降幅较上月缩小 3.2 个百分点,降幅进一步收窄。大型挖掘机销售 409 台,同比下滑 16.02%,降幅较上月缩小 19 个百分点;中型挖掘机销售 829 台,同比下滑 41.08%,降幅较上月缩小 2.5 个百分点;小型挖掘机销售 1212 台,同比下滑 27.65%,降幅较上月缩小 0.3 个百分点。可见,挖掘机市场一方面仍旧处于低迷阶段,降幅较大,另一方面则有不断企稳回升的趋势,但上升的趋势较为缓慢。从累积增速看,大中小型挖掘机累积增速降幅逐渐缩小,2015 年 1-11 月累积销售 46865 台,同比下降 41.07%。其中大型挖掘机累积下滑 50.55%,中型挖掘机下滑 51.45%,小型挖掘机下滑 32.95%。

预计 2015 年 12 月挖掘机共计销售 3516 台,同比下滑 28.39%,降幅较 11 月缩小 2.1 个百分点,降幅进一步收窄。2015 年 1-12 月累积销售 50381 台,同比下滑 40.33%。

我国首套 自主研发核电芯片 走向市场

■ 钟义

中国核电近日在京发布我国首套具有自主知识产权的核电软件包和一体化软件集成平台(NESTOR)。业内人士指出这套核电系列软件的研发成功将为中国三代核电技术注入“中国芯”,助力核电走向更广阔的国际市场。

这次的“中国芯”是即格力电器自主研发的核电制冷“中国芯”的第二大成功。核电制冷“中国芯”填补了国内在核电制冷领域的空白。国家能源局科技装备司副司长黄骢认为,格力电器所研发的核电制冷设备,最大的亮点是离心机组的主机机泵是自主研发,具有完全的自主知识产权,对核电装备国产化的意义十分深远。

中国正进入核电发展的关键期,各地在建和将建核电项目风起云涌。据介绍,目前中国正在大力建设的第三代核电技术,其最初设计使用的空调系统也是基于某国外品牌,但由于该品牌所使用的制冷剂不符合环保要求,到 2030 年将全面禁止使用,而核电站的建造使用年限要求至少为 60 年。可以说核电制冷成为制约中国核电发展的一大瓶颈。

而此次的核电“中国芯”系列软件包含反应堆物理设计、屏蔽与源项设计、热工水力与安全分析、燃料元件设计、系统与设备设计、核电厂运行支持及工程管理等七大组成部分,涵盖了三代核电机型研发和设计所需的主要软件,以及核电换料、在线检测、应急响应等核电厂运行支持软件。

核电软件自主化程度,是衡量一个国家自主创新能力的砝码,也是判定我国能否由核电大国步入核电强国的重要依据。基于核工业 50 余年的经验积累,“十二五”期间,中核集团联合清华大学、西安交大、上海交大等科研院所集智攻关,研发出这套具有我国自主知识产权的核电系列软件,打包命名为 NESTOR。