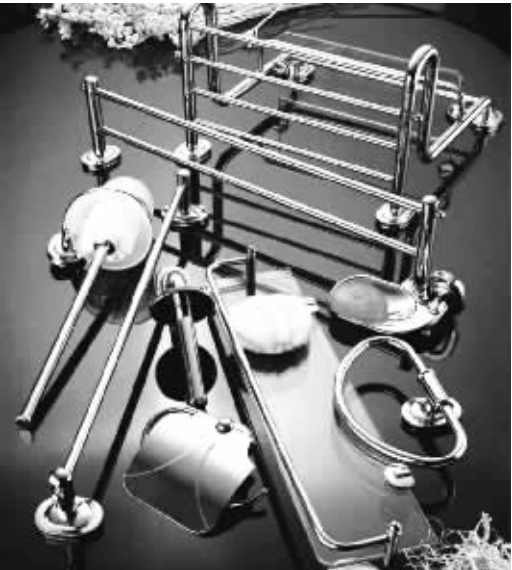




【招商信息】

上海威客元件有限公司

名称:ROSTA 弹性张紧装置寻代理
代理级别:地市级
地址:上海市嘉定区安亭镇新源路 155 弄 16 号
联系人:马彪
邮编:201805
电话:86-021-31263926
传真:021-61153773

天津星辰自动化有限公司

名称:天津台达变频器系列招商
地址:天津河东区卫国道
联系人:谢文海
电话:86-022-58875205
手机:13652001838
Q Q:449241409
网址:xwz1980.wjw.cn

江苏苏州搜盈服装设备有限公司

名称:钉扣机寻代理商
代理级别:县级
代理区域:全国
地址:江苏苏州吴中区胥口镇灵山路 789 号(18 号)
联系人:王应涛
邮编:215164
电话:86-512-67681116
传真:86-512-67681116

上海睿深石化设备制造有限公司

名称:阻火呼吸阀寻代理
代理区域:上海
地址:上海市金山区南亭公路 6865 号
联系人:王勇
邮编:201500
电话:86-021-56535288
传真:86-021-56535288
手机:13818420228
电话:86-021-56535288
Q Q:1753118924
网址:shrssh8.wjw.cn

【供应信息】

河北沧州金阳环保机械有限公司

名称:螺旋输送机
联系人:只红
地址:河北省沧州市付庄工业开发区
手机:15031789539
网址:hbbtjy.nicsbuy.com

山东佰润科技有限公司

名称:M5-PID(voc)五合一挥发性有机物检测仪
地址:山东省济南市高新区正丰路环保科技园
联系人:王守华先生(市场部经理)
电话:86-0531-89702965
手机:13869117817
传真:86-0531-89702996
公司网址:http://bairunkeji.wjw.cn

河南原阳慧鑫机械厂

名称:花生、大豆液压榨油机
地址:河南省新乡市原阳县新一中向西 3 公里慧鑫机械厂(杨湾)
联系人:卢秋领
手机:15670463828
网址:huixinjixie.nicsbuy.com
QQ:673753073 450577031
电子邮箱:xxhxjx@126.com

广州基太思自动化设备有限公司

名称:机械密码锁
联系人:王文丰
地址:广州番禺大石新兴广场 5 号楼 101-103 室
手机:18928736959
网址:jtsdaiatsu.nicsbuy.com

在五金卫浴行业中,不同的国家有其不同的标准不同的认证,比较出名的有北美市场的 cUPC,NSF,欧盟的 CE,法国的 ACS,英国的 WRAS,澳洲的 WATERMARK,WELS 等等。

卫浴五金认证 打开国际市场的“敲门砖”

■ 胡莲

在对外贸易中,许多国家对进口的产品都要有其指定的认证,这些认证就相当于的市场准入标准,这些标准就好比一个门槛,保障进入到市场内的产品质量的同时也为自己设立一个贸易壁垒。

五金卫浴行业中,不同的国家有其不同的标准不同的认证,比较出名的有北美市场的 cUPC,NSF,欧盟的 CE,法国的 ACS,英国的 WRAS,澳洲的 WATERMARK,WELS 等等。那么站在一个厂家的角度,取得这些认证在对外贸易中有何作用呢?

首先,进入市场的入场券。一些国家对进入其市场产品的认证是有强制性要求的,如果没有的话,那采购商也直接忽略这个厂家。像现在澳洲对 WATERMARK-

WELS 认证都是强制性的,这个认证主要测试的是产品寿命,产品使用原材料的无毒无害性测试,以及节水测试,他们会有人定时到各大销售商抽样检测,一旦发现产品没有以上的认证,不但产品会下架,销售者也会遭到相应的处罚。所以在这样的情况下,试问哪个采购商会冒险采购一个没有认证的产品?一般这种认证需要国内厂家和国外客户一起同心协力比较容易取得。

第二,身份区分的标志。不是所有的厂家都能为自己的产品取得认证的,能取得认证的产品首先得质量上过关,厂家本身还得综合实力过硬,因为取得认证不但要花大量的金钱,还得要大量的时间,人力物力,一般的小厂家根本就耗不起。所以认证也是厂家之间综合实力的比拼。能取得认

证的产品才能被大买家认可,进入正规的市场。而实力偏弱的小产品,也只能在市场上小打小闹了。像 WRAS 认证,厦门花洒知名企业松霖也已经申请得到,当然还有一大批国内优秀塑料花洒工厂具有这个认证。

第三,价格谈判的筹码。如上面所说的认证不但需要质量过关,而且不是每个厂家都能够取得的,因此在综合实力上可以避免了一些厂家进行低级的价格战。同时,本来取得认证的厂家就不多,物以稀为贵,厂家可以在买家面前有一定的底气,同时在价格谈判也有筹码(当然并不能作为唯一的筹码)。比如法国的 ACS 认证,主要是测试橡胶件,五金件是否含有毒成分,对人体是否在洗澡的过程中有害,这个其实非常重要!

第四,管理规范的动力。中国很多中小型民营企业都是家庭作坊式的,像五金卫浴行业里面,以广东水口镇为例,就绝大多数是家庭作坊式的,其管理也是靠家族成员的分工合作。但随着公司的日益成长,这些靠裙带关系支撑起来的管理体系显然是不足够的。这个时候,做某认证,尤其是工厂生产及管理流程有要求的认证,会促使这个工厂整理和规范这些流程,这样其实对一个工厂的发展和壮大起到积极作用。像北美的 CUPC 认证就要求包括要验厂这一项。验厂的目的就是要审核工厂的生产流程是否合理,CUPC 认证公司会实地考察工厂的作业流程,查看工厂管理是否规范,是否可以保证批量生产也能 100%保证质量。

智能仪表阀门市场将“大热”

■ 丛五

智能仪表阀门是一种管路附件。它是用来改变通路断面和介质流动方向,控制输送介质流动的一种装置。仪表阀门的密封性能是指仪表阀各密封部位阻止介质泄漏的能力,它是仪表阀最重要的技术性能指标。

随着经济的发展与社会的进步,智能仪表的应用是越来越普遍。智能仪表在很多个领域都发挥着特别重要的作用,随着作用的显现,智能仪表如今得到了普及。而智能仪表的普及也带动上下游产业的发展。

智能仪器仪表阀门是计算机科学、电子学、数字信号处理、人工智能等新兴技术与传统的仪器仪表技术的结合。智能仪表允许双向通信,能够记录详细数据,收集并储存数据,与其它设备连接。

智能仪表阀门将成为近年来发展的大热门,尤其是智能化测量控制仪表。传统仪器在体积、功能、功耗等方面都存在一些不足,而智能仪表阀门则很好地解决了这些问题,因此应用范围更为广阔。

智能电网的大力发展,也与国内政府的大力支持有关,这为其发展创造了良好的大环境。智能电网为国家十二五期间物联网产业发展的十大重点应用领域之一,也成为各省市地方物联网 3-5 年发展规划的重点。

市场缺口大 五金产品“剑指高端”

■ 伍晓

随着国内外经济局势日趋多变,国内五金市场的总体销售格局呈现出较明显的变化,国际品牌相比国内品牌更受青睐,产品档次明显升级。

据中国科技五金城五金工具销售商胡某介绍,近年来,采购者对产品的结构要求越来越高,明确提出要求销售商进一步加大引进力度,扩大国际化品牌产品的品种与数量。胡某坦言,虽然卖家让他们面临短期内一定的销售挑战,但国际品牌的大举入境和扩张,以及其锐不可挡的高品质气势进入中国五金市场,更大程度上却给他们带来了无限的机遇,而这也是今后跟上市场经济步伐和赶上全球经济一体化进程的需要。

于是,不少销售商纷纷转型品牌经营之道,不断引进国际化的中高端品牌,以求占据该行业在五金城市场的主导销售地位。他们根据客户需求,结合多年来市场消费特点,在逐步完善经营方式的同时,纷纷把国际化名品摆在店铺最醒目处,如德国史丹、麦太保、美国的百得、泰克,以及日本的牧田、岩田等,种类涉及五金工具、机电工具、电动工具、钳夹头、焊机等产品。

为了让市场充满活力,让销售富有竞争力,产品档次升级不可避免。各行业经销商加快产品更新换代步伐和频率,不断提升产品档次,从而以焕然一新面貌迎接市场新挑战,满足消费者的高需求。洞鑫工具机械批发中心负责人卢某说,前来采购的客商中,需要大品牌、高质量产品的越来越多。而且还有不少人名指姓要求购买某国际知名品牌产品。为了防止潜在生意流失,作为商家努力做到最好。

由于受经济水平、消费观念以及科学技术等诸多因素的促进,从五金销售现状来看,目前在五金城市场上唱响销售主角的已一改创办初期的低档产品,而日益形成了庞大规范的名优产品销售态势。

发展特高压电缆是重中之重

2013 年广东高压电缆市场好于去年



■ 王全

在经历了两年电力投资平稳中略带下行的走势后,2013 年广东高压电缆的电力投资将呈现怎样的趋势?近日,有专业人士在接受记者采访时均给予了乐观的预测:受益宏观经济复苏及国家多项扶持政策出台影响,今年广东高压电缆的电力投资将高于 2012 年,电网投资继续保持较快增长,电源投资将一改两年来的下

降局面。

大中城市中聚集了大量制造业,也是商业楼宇等服务业硬件载体聚集和居民生活电气化程度最高的区域,为中国最主要的电力负荷中心。城市用电量的增加及城市电网改造与发展关系到高压矿用电缆的应用量。高压、超高压矿用电缆主要应用于城市电网建设,其在城市输电网应用约占总量的 90%;大型工矿企业、发电站等约占 10%。一般情况下,城市年用

电量达到 2000 万 kW 左右,城网将会使用 500kV 矿用电缆;年用电量达到 800 万 kW,城网将会使用 220kV 矿用电缆。

近两年,电网投资呈低增长态势,2012 年电网建设完成投资仅比 2011 年增加 0.2%。2013 年电网投资能否延续增长势头,通过工作报告后发现,今年两大电网企业电网投资呈现一升一降特点,简单测算,在 2013 年电网投资总量方面,今年延续两年来的稳步增长态势已可确定。

今年广东高压电缆电网投资的主要方向将集中在跨区输电网和城乡电网两大块。跨区电网主要是特高压,城乡电网主要是推进新型城镇化建设战略,电网企业将加大在配电网上的投入这一分析与两大电网企业今年的工作计划相一致,国家电网今年的思路是“发展特高压是重中之重,建好配电网是重要基础”;南方电网则指出要加快推进“两渡”直流工程建设,继续做好农网升级改造工作。

2016 年我国低压断路器市场将达 800 亿

■ 闻鑫

未来几年随着我国新增发电量的不断增长以及下游其他行业的快速发展,国内市场对低压断路器产品的需求仍将保持增长态势,因此我国低压断路器行业市场规模也将快速增长,预计到 2016 年我国低压断路器行业市场规模将接近 800 亿元。

国外各大知名公司从 20 世纪末到 21 世纪初,陆续推出新型 ACB 和 MCCB,并不断完善和扩展,无论在主要技术性能、产品结构、新技术应用等方面都有重大突破和创新。其中以德国西门子公司最为突出,其可通信的低压电器,已可组成十分庞大的工业制系统,电力配电监控系统 and 楼宇自动化系统;三菱公司开发的 MDU 系列断路器,可直接实现电力能源监控网络系统、设备监控网络系统等。

低压电器广泛使用于国民经济的各个行业,与全社会固定资产投资联系密切。21 世纪初是我国低压电器行业的快速发展期,我国低压电器行业近年来增长率保持在 10%-15%。低压电器行业的市场容量与电力、工业、房地产、电信行业的发展紧密相连,加上低压电器的需求结构调整和国际市场的潜在需求,为低压电器行业的未来发展提供了广阔空间。

“十二五”期间,随着智能电网建设的推进以及低压电器生产技术的不断发展,以智能化、模块化、可通信为主要特征的新一代低压电器将成为市场主流产品。第一代产品于 2010 年退出市场,第二代产品将成为低端产品,第三代产品和部分第二代产品将成为中端产品。2011 年至 2015 年,智能电网在输电、变电、配电、通信等七大方面进入全面建设阶段,在智能电网建设方面的投资总额将接近 2 万亿元。2011 年初,国务院决定实施新一轮农村电网改造升级工程。新一轮的农村电网改造工程将给低压电器行业带来重要的发展机遇。从各项经济政策和机构分析预测来看,未来几年内电力系统基础建设将继续保持较大投资规模,因此低压电器行业也将处于平稳发展阶段,但国内、国际市场竞争趋于激烈。

随着智能电网在国内外引起的研究热点,低压电器的“智能化”和“可通信”最终将向智能电网方向发展,形成智能电网的低压用户端产业。智能电网的低压用户端具有可靠、安全、经济、高效等特点,要打造智能电网离不开作为电网基础的低压配电系统与低压电器作用的智能化和可通信,其起到控制与保护作用的核心器件包括万能式断路器、塑壳断路器等,这些器件的智能化和可通信自然成了低压电器产业发展的趋势。

3000 亿投资或催热海工设备市场

■ 银中

4 月 9 日,我国自主研发、亚洲最大的深海油气平台荔湾 3-1 中心平台组块陆地建造项目经过 21 个月的建造,目前已圆满完工。

据了解,此次建造完成的天然气综合处理平台是深海油气平台荔湾 3-1 中心平台的上部模块,组块浮托重量约 32000 吨,这是国内建造规模最大、具有世界级建造难度的超大型海洋钢结构物,模块计划已于近日拖拉上船,5 月上旬驶离青岛至南海安装现场,5 月底将完成组块浮托,预计 9 月份这一平台就可投入生产。

分析人士指出,荔湾 3-1 油气平台的建造完工,对于带动国内海洋工程的高端产业与相关地区经济社会发展都有重要意义。此外,海油工程公司在自主设计、建造平台的过程中攻克了超大型平台结构与工艺复杂,以及组块陆地整体重量转移、精准浮托安装技术等多项技术难关。按照我国“十二五”的海洋工程投资规划,我国三大油“十二五”期间计划在海洋油气开发方面投入 2900 亿元至 3600 亿元,这较“十一五”的投入规模将增长一倍多。按照设备投资占比为 25%-30%估算,“十二五”期间年均海工装备需求为 150 亿元到 215 亿元。

据悉,此前公布的《海洋工程装备制造中长期发展规划》指出,我国海洋油气开发装备年销售收入超过 300 亿元,占世界市场份额近 7%。2015 年海工装备年销售收入将达到 2000 亿元以上,其中海



洋油气开发装备的国际市场份额可达到 20%;2020 年海工装备年销售收入达到 4000 亿元以上,其中海洋油气开发装备的国际市场份额达到 35%以上。配套能力方面,2015 年海洋油气开发装备关键系统和设备的配套率达到 30%以上,2020 年达到 50%以上。

从行业基本面的来看,尽管在高油价的带动下,海洋工程订单进入新一轮的上升周期已基本确定,但是当前全球平台的利用率较低,这说明当前钻井平台仍存在一定程度的过剩现象,这是未来海工市场规模增长的不确定因素。不过,从中长期来

看,当前钻井平台中船龄超过三十年的占比很高,未来更新需求较大;另外,深水作业是行业的发展方向,当前很多装备不能满足要求,因而使用新装备是大势所趋。分析人士普遍表示看好未来海工装备市场的发展:未来年均增长有望达到 15%左右,2015 年达到 1300 亿美元,“十二五”期间世界海洋工程装备年均市场容量可望达到 1000 亿美元。假设我国海工装备占有率年均增长 1%,到 2015 年市场占有率达到 12%,那么销售收入将达到 1000 亿元,“十二五”年均海洋油气开发装备的市场规模复合增长率将达到 28.1%。