



受国家“宽带中国”战略的影响,我国光电线缆行业处于高峰期,预计未来两到三年,中国光纤光缆市场年需求将保持在1.3到1.4亿芯公里。但产业集中度低、产品同质化严重的现状致使国内厂商竞争进一步升级。

受益宽带中国行动 光纤光缆需求大增

■ 兰颠

近日,国务院新闻办公室举行新闻发布会,工信部总工程师、新闻发言人张峰透露,工信部今年将继续实施“宽带中国2014专项行动”,推动提升宽带的发展水平。宽带中国政策的推进,为实现经济转型提供网络基础支持,同时也使得光电线缆企业直接受益。

“信息与社会生活密不可分,也带来了无限商机。”工业和信息化部电信研究院总工程师余晓晖指出。“宽带中国战略的实施,从现在到2020年大体上需要投入2万亿元左右。”中国工信部副部长尚冰接受记者采访时说。

限商机。”工业和信息化部电信研究院总工程师余晓晖指出。“宽带中国战略的实施,从现在到2020年大体上需要投入2万亿元左右。”中国工信部副部长尚冰接受记者采访时说。

国产五金塑料模具 借助电商实现增长

■ 简政

塑料五金业是我国的传统产业,起步较早,发展日趋成熟,同时也成长了一批具有潜力的中小企业。在当前的国际竞争环境下,仅靠原有优势已经不能满足现代贸易流程中的压缩成本,以及利润最大化的需求,加快电子商务的发展成为国内塑料五金产业应对经济全球化挑战、把握发展主动权、提高国际竞争力的必然选择,21世纪电子商务必将成为五金塑料机械模具行业贸易增长的主要动力。

中国现今的机械塑料五金模具市场非常活跃,塑料五金制品将成为新的消费热点和新的经济增长点,但残酷的市场现状和竞争局势已经把五金塑料产业链上的相关企业逼到了悬崖边上,面对国际市场的压力,国内五金塑料企业要克服原料价格居高不下,市场竞争日趋激烈,部分产品生产能力严重过剩等不利因素,积极转变经营模式,运用现代化的网络突出无形市场的功能,实现有形市场、无形市场并举,拓宽销售渠道,挖掘企业潜力,积极开拓国际市场,才能让企业真正从困境里走出来。

利用互联网,形成覆盖面广、交易便利的无形市场,可实现有形市场与无形市场无缝隙结合,让国内模具机械、五金塑料行业与世界范围同行业技术对接,优化配置了模具机械、五金塑料产业供应链和价值链,帮助企业完成行业提升,这样才更有利于企业转型升级。

建筑垃圾处理设备 发展前景广阔

■ 丛页

随着城市化进程的加快,建筑垃圾作为城市代谢的产物,成为城市发展的负担,世界上许多城市均有过垃圾围城的局面。而如今,建筑垃圾被认为是最具开发潜力的、永不枯竭的“城市矿藏”,是“放错地方的资源”。这既是对建筑垃圾认识的深入和深化,也是城市发展的必然要求。

中国建筑垃圾处理设备行业起步晚,但通过近年来的发展,其产业初具规模,随着新楼盘的增加以及城中村的不间断拆迁,建筑垃圾容量有了显著增加,相对进入环卫行业的企业数量也在迅猛增加。现在中国的建筑垃圾市场已经从导入期进入到成长期,并正向成熟期迈进。

紧随着雾霾天气的出现,环境问题逐渐被重视,节能、环保成为各国的发展主题,已经开始为垃圾处理提供产业发展的机会,业内人士相信,建筑垃圾处理设备产业成为未来世界明星产业指日可待。

另外,再生资源成为资源循环的新起点,同时成为循环经济的重要组成部分。建筑垃圾处理设备可以让建筑垃圾变废为宝,具有实现建筑垃圾减量化、资源化、节约天然资源、保护生态环境等优势,并具有较高的经济价值,既处理了建筑垃圾,又实现了资源的循环利用,正可谓“一举两得”。我国不断出台政策支持建筑垃圾处理行业的发展,各地政府领导也开始高度重视建筑垃圾填埋建设现象,加大了投入,可见建筑垃圾处理设备行业的发展前景十分广阔。

外资品牌占主导 国产品牌渐崛起 中国变频器市场容量可观

■ 方北

我国变频器起步晚,技术落后造成了我国国产变频器在变频器市场上的竞争处于不利地位。然而,近年来中国变频器市场保持着25%~35%的年增长率,增长速度排在电气行业之首位,远远超过近几年中国的GDP增长水平。预计在未来的至少10年时间内,这个增长速度平均将维持在25%以上。当前中国市场上变频器安装容量(功率)的增长率实际上在20%左右,按照这样的增长速度计算,中国的变频器市场至少要15年后才能发展成熟并逐渐饱和。

在中国中、低压变频器市场,外资品牌仍占主导地位。同时,我国变频器配套产业的实力相对较弱,国产品牌无论在技术、加工制

造、工业设计等方面还是在资金实力方面,都与国外品牌存在一定差距。我国变频器起步晚,技术落后造成了我国国产变频器在变频器市场上的竞争处于不利地位,不仅是钢铁行业、轨道交通等对技术要求很高的行业国产变频器很少进入,就算是一些对技术要求不太高而又被某些外资品牌先入为主的细分市场也很难进入。

步入21世纪后,国产变频器逐步崛起,现已逐渐抢占高端市场。上海和深圳成为国产变频器发展的前沿阵地,涌现出了像汇川变频器、英威腾变频器、安邦信变频器、欧瑞变频器等一批知名国产变频器。其中安邦信变频器成立于1998年,是我国最早生产变频器的厂家之一。十几年来,安邦信人以深厚的文化底蕴作基石,支撑着成长,企业较早通过

中部机械城打造国内最大工程机械交易市场 招商已基本形成规模

■ 慧聪

位于湖南湘潭的中部国际机械城欲打造国内最大的工程机械物流基地和交易市场。目前已完成投资4亿元。据了解,项目总体规划1980亩,共分三期实施,预计总投资将超过50亿元。第一期480亩用地,第一期投资9.8亿元。项目二期工程规划占地980亩,总建筑面积33万平方米,总投资为15亿元。其中建设国际、国内工程机械4S店20家,工程机械拍卖、租赁中心建筑面积19.4万平方米,建设国际、国内特种汽车4S店及二手车交易中心面积14万平方米。

该项目是以湖南的工业龙头产业——工程机械制造业为依托,秉承“一个模式、两个板块、三大特色、五项服务”来打造中国最大

的工程机械物流基地和交易市场。“一个模式”即为入驻企业提供配套部件生产外包、租赁经营、电子商务、媒介公关、物流储运等相关产业的一揽子整体解决方案。“两个板块”即第一部分以工程机械4S店为主体,第二部分以工程机械零配件销售和二手工程机械交易与拍卖等工程机械类项目。“三大特色”即形成制造业和流通业相结合、龙头企业与配套企业相结合、传统商业贸易与现代电子商务相结合三个特点。“五项服务”即围绕这些项目所提供的电子商务服务、金融服务、会展服务、物流储运服务以及后勤物业服务。

1、在各级部门的大力支持和帮助下,中部国际·机械城已被列为湖南省市重点物流项目和省市重点工程建设项目。目前一期累计投入4亿元,项目二期980亩立项已完成。

“宽带中国”战略及4G必将带来光通信行业新一轮高速发展,更是带动了光纤光缆行业的发展,对于国内电线电缆行业来说是一大喜讯。近几年来,中国光纤光缆需求一直保持较大规模,中国移动、中国电信的巨资投入,成为国内线缆市场的主要驱动力。随着宽带普及、提速工程的推进将加速光纤需求,在未来2~3年中抗弯光纤的光缆需求将持续增长,其中蝶形缆年增长超30%。

中国第一根光纤制造企业——烽火通信在光博会上接受记者采访时表示,在大数据时代的背景下,光纤光缆产业仍是朝阳产业,而且相较于电缆行业还是较有优势的。

“国家政策环境大大推动国内光纤光缆市场发展。预计未来两到三年,中国光纤光缆市场年需求将保持在1.3到1.4亿芯公里。”亨通集团副总裁钱建林在第二届亚洲高端电线电缆峰会作演讲时表示。

烽火通信线缆产线技术总监陈平表示,宽带中国战略利好光电企业无疑,对于光电企业来说需继续通过科技创新,加快向产业上下游延伸,由单一光电产品转向通信系统集成整体解决方案转变,迎接新的发展机遇。

受国家“宽带中国”战略的影响,我国光电线缆行业正处在行业高峰期,但产业集中度低、产品同质化严重的现状致使国内厂商竞争随之进一步升级。未来将是强者越强的世界,我国光电线缆企业应该通过科技创新,加快向产业上下游延伸,由单一光电产品转向通信系统集成整体解决方案转变,迎接新的发展机遇。

TUV机构ISO9000质量体系认证,被授予国家级高新技术企业,多年被评为中国变频器用户满意十大国内品牌。

目前在低压变频和高性能高压变频领域都使用了矢量控制手段。相比V/f控制,矢量控制在调速范围和精度上明显提升。我国工业生产自动化水平与发达国家仍有一定差距,十二五规划提出改造提升制造业,其中发展先进装备、促进制造业由大变强成为指导未来发展的方向。

从整体看,我国变频器行业的竞争将日趋激烈。由于市场极具诱惑力,潜在容量十分可观,不断吸引着行业新参与者进入,而现有市场已形成一定规模,发展日渐成熟,未来的资源掠夺、市场争夺将是必然。从需求方面看,变频器也正逐渐走向多元化,通用型、专用型产品的出现,都是为了满足用户的多样需求。此外,变频器厂商也更加关注产品质量和使用安全,积极寻求更大的突破,使得变频器在恶劣的环境下也能很好地工作,并确保使用安全和用户的正常生产。

小型工程机械 进入市场成熟期

■ 行研

国内大中型工程机械仍处于产能过剩、缓慢复苏阶段之时,小型工程机械已进入市场成熟期,需求持续升温。日前,记者从福建泉州市多家工程机械企业获悉,2014年小型工程机械市场火热,今年开春便收到源源不断的订单。业内人士表示,作为后起之秀的小型工程机械未来5至8年将迎来黄金发展期。

另辟蹊径发展小型工程机械

日前,在泉州市劲力机械有限公司厂房外,记者看到五台六吨级的挖掘机、装载机已整齐列队于平板挂车上,整装待发。这些机械小巧灵活,一改昔日人们印象中工程机械庞然大物的形象,多了几分轻盈。

“我们是2000年开始专攻小型工程机械的,现在主要生产小型挖掘机与装载机的系列产品。”该公司总经理曾华山用“剑走偏锋”来形容当初进入小型工程机械行业的缘由,“生产大型工程机械资金门槛高,竞争激烈,作为民营企业资金有限,只能另辟蹊径,选择较少人关注的小型机械领域。”

正是这种“不介意”与长期的坚持,到2006年该公司的销售开始有所起色,产品知名度与美誉度逐渐扩大,2008年后销售



量每年以30%的速度递增。相同的情形出现在同样专攻小型工程机械的新源机械有限公司,据介绍,2013年新源在小挖机的销量上也已达到了上千台,这个数字现在依然有强劲的上升势头。“这两年,小型工程机械一路向好,未来的市场空间很大。”泉州工程机械行业协会秘书长林炳洲告诉记者。

契合年轻人劳作方式转变

得益于良好的市场空间,一些原来以生产大中型工程机械为主的机械厂家也开始将目光聚焦在市场新蓝海。“公司在2007年开始将触角延伸到小型工程机械中来。”晋工机械有限公司技术副总赵家宏称,现已研发生产出小挖、装载机系列。

“之所以拥有广阔的市场空间,原因之一在于其广泛的适应面。”曾华山表示,其主要适用于交通、市政、园林、绿化、农田、水利建设,同时大型基建工程的收尾、细部工作的整理也需要运用小型的机械设备。

“从这些适应面也可以看出,这一辈年轻人劳作方式的改变。”赵家宏认为,由于这些基建项目所处的空间范围较小,常在田间地头、村道园林,或者城区当中,大型工程机械无法或不宜进入,过去常常是靠肩挑人扛的纯体力工作方式,但现在,愈来愈受到年轻一辈的摒弃,而小型工程机械的出现恰逢其时。

“它既可以代替人工,还能够提高工作效率。”曾华山笑着告诉记者,一台机器设备至少能顶上20多个人,此外,每台机器大约售价10万至20万元,相对大型机械便宜得多,这也是广受客户青睐的另一原因。

市场细分呈现精细化趋势

实际上,工程机械黄金期由大型机械逐步向小型化转移的趋势,这也是西方发达国家走过的路径。据了解,如今,国家越来越重视水土保持,控制资源过度开发,矿山开采等大型项目将有所减少,同样,大型基建项目在城镇化到达一定时期后,也将呈现增速趋缓的态势。与之相反,小型机械设备所适用的项目,如种植业、养殖业、乡村建设等正不断兴起,加上政策上的倾斜,让小型化机械看到了“春天”。

“这些年来,中央财政对农村公路建设、农田水利投入和农民购置农业机械补助的持续加大,拓展了小型机械的市场需求,也带动了小型工程机械装备向农具领域的渗透。”林炳洲称,一台机械装备,国家补贴几万元,大大提高了农民购买热情。“除了生产传统的小挖机,为了迎合客户的需求,2007年开始在此基础上,进行功能的延伸。”曾华山指着一台机身类似挖掘机,但伸缩臂顶端的铲斗已变成了一个铁夹子的机器,“这就是装载机,是农具的一种类型,专门用于种植园内长条状物体的抓取与搬运。”

“在市场细分日益精细化的今天,根据市场导向,挖掘客户需求,生产功能多样化的产品,是企业应对竞争的不二法门。”赵家宏说,根据产品差异化,企业研发生产了废铁收购站专用的小型装载机,为国内首创。

砂石设备势不可挡 技术支撑企业茁壮成长

■ 齐迹

2014年,在城镇化发展的引领下,水泥行业进入回暖阶段,这必将带动破碎行业在基础上不断升温。水泥行业的发展离不开破碎机和制砂机砂石设备的支持,水泥行业的崛起同时也给砂石设备快速发展提供了温床。随着水泥行业的发展,对破碎机和制砂机设备的需求量将加大。

基建需要大量的砂石,面对砂石需求短缺的现象,就需要大量的破碎设备,破碎机和制砂机等设备的需求量加大,同时对破碎设备的要求也越来越高,我国破碎设备行业制造商努力提升制砂生产线设备技术,提高设备的工作效率,从而增加成品的产量以及质量。

伴随着环保观念逐渐深入人心,机制砂石开始逐渐取代河砂而成为建筑行业必不可缺的原材料。这些因素都决定了未来破碎设备、制砂设备等矿山机械将迎来广阔的市场机遇。

众所周知,在过去一段时间,矿山机械处于一个低潮期,从各个龙头企业的销售额来看,矿山机械行业遭遇了很严重的打击,并且石料生产厂家也付出了惨重代价。所以说制砂机类型的矿山机械和石料破碎厂家是相辅相成。



专家预测,制砂机和破碎设备在2014年将带动砂石生产线的迅速崛起。虽然曾有一段低谷时期,但是矿山机械行业的竞争非常激烈,特别是砂石生产线行业,而砂石生产线的崛起离不开制砂设备和破碎设备的参与。

改善破碎设备是提高砂石生产线效率的有效途径,选择合适的破碎设备,改变物料加工工艺流程,从而降低物料的颗粒度和提高物料热值搭配均匀度,是提高砂石生产线生产效率,增加效益的有效途径。

设备的技术和品质是衡量一个企业能否长远发展的基础,在全球化混合市场下,在科技主导市场并引导消费的今天如果企业没有

二期规划用地红线已划定。

2、招商方面。工程机械市场已基本形成规模,已与日立、加藤、沃尔沃、三一重工、柳工、徐工、临工、小松、久保田、利勃海尔、约翰迪尔、现代、山推、山重、常林、竹内、沃得、鲁能、夏装、晋工、湘能凯特等50余家国内外知名工程机械品牌厂商签订了入园经营协议,另外,还有200户左右中小工程机械配套商家即将入驻中心,签约进驻湖南工程机械现代物流园中心配件城项目。

3、工程建设方面。目前市政大道沃土路、园区宏一路、宏二路、伟一路基本建成,沃土路已建成通车。第一批4S店(日立、徐工、加藤、三一店、柳工与临工(沃尔沃)基本建成,日本久保田4S店正在建设当中,园区日立与山东临工、柳工等4S店开始试营业。

属于自己产品的核心技术,将会失去竞争优势,更谈不上质量和品牌了。一个企业要想做品牌,首先要拥有绝对竞争技术。

我国的破碎机企业要加大科研力量,自主创新,打破技术壁垒,进行企业结构优化组合,强化大型设备制造成套能力和水平,提高“机电一体化”高精尖技术含量。在提高产品技术附加值,树立起本企业品牌的同时,还要为行业带好头,积累提升在设计技术、可靠性技术、制造工艺流程、基础材料、基础机械零部件和电子元器流程、基础制造装备、精益制造、柔性制造等的基础技术能力和制造能力,实现企业的茁壮成长。