

为治理大气污染，各地区纷纷响应国家政策大力推广新能源汽车。其中受雾霾影响严重的京津冀三个地区在新能源公交车推广上发力，预计到2017年新能源公交车总采购量将达到9816辆。

京津冀计划2017年前采购新能源公交车近万辆



增程式纯电动公交，计划到2017年达到1300辆左右。

早在1999年，北京公交集团就与北京理工大学在纯电动公交车研发、生产方面展开合作。目前，北京市共有新能源公交1642辆。其中，纯电动公交190辆，140辆采取换电模式，50辆采取直充模式。混合动力公交的数量为860辆。

天津计划采购纯电动公交2000辆

据天津市科委高新处副部长齐鹏介绍，

天津市正在实施全市清洁行动计划，主管市长高度重视，连续开会推动新能源公交车的推广。预计到2015年纯电动公交车数量将达到2000辆，占全市公交车总量的20%。此外，考虑到纯电动公交售价较高，天津市还将天然气车及插电式混合动力公交车的购买计划列入考虑范畴。因此，2014年，天津市在新能源公交车采购上会有很大的量。

天津市自2002年开始推广新能源汽车，2012年确定了纯电动公交车战略。齐鹏表示新能源公交车推广难度较大，目前在全市范围内协调22个部门共同开展工作，促进新能源公交车的推广。现已经上路运行的纯电动

公交车数量为55辆，另有190辆纯电动公交车处于调试阶段，预计两个月内即可投入运营。

2013年10月18日，比亚迪北方区总经理佟杰在“新能源汽车嘉年华”试乘试驾活动上透露，比亚迪与天津市公交集团签下订单，到2015年实现2000辆纯电动客车k9的投放运行，该批车辆运营或将采用换电模式。

比亚迪与天津市公交集团共同投资20亿元，在天津武清汽车产业园建设纯电动客车项目。该项目是天津市唯一的新能源汽车整车项目，占地647亩，分两期建设，第一期将建设单班年产3000辆大客车的生产线。

河北省两年完成3421辆新能源公交车推广计划

河北省大气污染形势同样严峻，机动车尾气污染为主要原因之一。为此，河北省积极推广新能源汽车。据河北省工信厅装备处闫宁亚介绍，在2013-2015年新能源汽车推广应用期，河北省计划累计推广应用新能源汽车13141辆，其中新能源公交车3421辆。

为完成新能源汽车推广计划，河北省成立专门领导小组，以时间为节点设立三个节点任务。其中，2014年1月-12月，计划采购纯电动公交389辆，混合动力公交735辆，共计1124辆。2015年1月-12月，河北省计划采购434辆纯电动公交，1863辆混合动力公交车，共计2297辆。

河北省的公交推广计划主要会落在进入示范应用新能源汽车的十个城市中。比如，石家庄市就将引进900辆纯电动公交车，并全部淘汰261部黄标公交车。

德昌电机推出高功率电动助力转向电机

■ 季经

香港德昌电机3月13日宣布推出大功率汽车电动助力转向电机(EPS)平台。此款新EPS电机平台应用创新的有刷电机技术，是业界转向功率最高及齿槽转矩最低的产品。与市场其他的有刷电机技术较，该款新EPS电机的转向功率提高20%，而齿槽转矩降低了10%。电机重量亦降低10%，可提高燃油经济性。

德昌电机EPS系列有刷电机平台采用创新的设计，转向功率为业内最高，同时保持可与无刷EPS电机媲美低齿槽转矩。“电动助力转向技术可提高燃油经济性能及令驾驶更舒适”，德昌电机市场策略部高级副总裁丁计明(Jim Dick)指出：“此款新EPS系列提供具成本效益及高效的转向解决方案。”

德昌电机是一家总部位于香港的大型跨国集团公司，在微电机和集成电机系统的设计、研发及制造等领域具有全球领导地位。德昌微电机产品被广泛应用于消费及商用产品中，包括汽车配件、家用电器、电动工具、商业器材及个人护理产品、多媒体及视听产品等。德昌电机成立于1959年，并于1984年在香港联交所上市，是恒生指数的成分股，其产品远销世界30多个国家和地区。德昌电机在中国、意大利、西班牙、美国、墨西哥及阿根廷等地设有制造工厂，在中国、日本、新加坡、德国、英国、美国、意大利、巴西等地设有研发、销售、市场推广和技术支援中心，在世界各地雇用员工3万多人。

2014年全球LED球泡灯需求将比去年增长86%

■ 商晴

LED产业去年第四季营收呈现淡季不淡，主要原因在于背光需求如NB、LED TV未如原先衰退，就以近期发展来看，2013年下半年确定为LED自谷底爬升阶段，预估2014年LED背光营收应可回升至2011年水准，毛利率也可因跌幅趋缓而持续上升。另从照明面来看，以球泡灯为代表的全球LED光源替换潮将正式启动，预估2014年全球LED球泡灯需求数量将比2013年增长86%。第一季营收将呈现淡季不淡。

背光需求小幅成长，手持式及车用应用为其动能。实际观察2014年的LED市场，台湾企业在背光市场表现佳，品质稳定，已逐渐抢回被祖国大陆企业抢占的订单，而照明也将依靠品质来打压祖国大陆市场便宜的价格，就营运面来看，2011至2012年的惨淡状况已不复见，2014年将为LED淘汰小厂或整并的高峰，LED产业大者巨大的趋势明显，整并潮将为LED带来更大价格竞争力，其中，台企可依靠品质来夺回市场占有率。

2014年背光照明双引擎2012年已确定落至谷底，2013年封装厂已全数获利，2014年随照明获利将持续成长。

一、2013年获利谷底爬升，LED见一丝曙光。2013年LED整体营收已摆脱2012年的大幅衰退状况，2012年衰退主因在于产品报价下滑快速，照明需求不如预期增长，LED背光毛利完全不保。2012年对于台湾地区LED产业为重要的转折点：第一，祖国大陆厂商扩厂快速，无论品质是否优异，供过于求带来杀价竞争。第二，电子产品背光终端需求成长缓慢，尤其以电视最严重，毛利及获利持续滑落。

而2013年回升的状况较值得注意，回升的原因在于：一、营运衰退导致部分小厂倒闭，尤其以祖国大陆企业最严重。二、照明价格已杀低，渗透率提升速度加快。以目前情况来看，2012年为产业谷底状况已确定，目前处于营运谷底翻转机，获利虽然无法有大期待，但产业投资价值将逐渐浮现。

2014年可观复苏的状况有二：首先，背光靠行动装置接棒带来成长。先从TV背光观察，2013年LED TV渗透率攀升至95%以上，主因是祖国大陆彩电品牌强力推动，2014年就可以全面取代CCFL(冷阴极管)机种。事实上，LED供应链企业也表示，电视背光应用逐渐饱和。其次，品质差异将过多的祖国大陆企业产能淘汰，未来LED企业都将面临残酷的优胜劣汰。

由于对终端企业资金技术要求比较低，进入门槛低使得这个领域竞争异常激烈。未来市场份额将越来越向有品牌、有渠道、有创新的企业集中，行业将面临洗牌，可能会有大量中小企业在竞争中退出。

■ 伊动

2014年3月12日，中国汽车技术研究中心与工信部联合组织召开“京津冀新能源公交车推广交流座谈会”。此次座谈会的主要目的为促进京津冀地区新能源汽车推广目标的实现。京津冀地区新能源汽车推广应用主管部门、公交企业、充电设施建设单位，以及国内16家新能源客车生产企业代表齐聚一堂。会上，各方代表开诚布公，就新能源公交车推广的短期成果、推广目标及推广难点交换意见。同时，座谈会搭建了良好平台，公交企业与客车企业充分交换供求信息，为未来的合作打下良好基础。北汽福田、比亚迪等客车企业将收获大单。

北京2014-2017年共推新能源公交车4395辆

北京作为首都，也是雾霾重地，因此推广新能源公交车迫在眉睫。据北京公共交通集团代表介绍，2014-2017年，北京公交集团将在现基础上再购置490辆纯电动公交车，届时纯电动公交车数量将达到800台。

另外，北京公交集团利用现有的优势，将线网供电改为线网为电池充电，解决充电站的建设难题，大规模推广双源无轨电车。预计到2017年，双源无轨电车的数量可达到2605辆。同时，北京公交与北汽福田合作开发

页岩气开发装备领域中外企业竞争激烈

■ 惠聰

全球最大石油展——第十四届中国国际石油石化技术装备展览会(CIPPE 2014)于2014年3月19-21日在北京新国际会展中心举行，展览面积超过9万平方米，参展企业1600余家，专业观众突破6万人次。

作为行业发展的风向标，本次展会反映出我国能源装备行业的一些热点。伴随着美国页岩气革命的成功，在雾霾频现、油气进口依存度不断提高的大背景下，中国同样渴望着页岩气开发能取得重大突破。在本次展会上，页岩气装备企业达上百家。贝克休斯、雪佛龙、卡特彼勒等国际巨头推出了钻机、压裂车组、井下设备、动力设备等页岩气勘探开发的新装备。其中，很多技术均为在中国首次亮相。多家能源巨头纷纷发声，表示看好中国页岩气开发。未来一段时间，中国企业与海外巨头对国内页岩气资源开发勘探力度有望继续加大。

专家指出，中国亟须改变严重依赖煤炭的能源消费结构，页岩气开发对中国有着积极的现实意义和重要的战略意义。未来10年，中国页岩气的开采利用将进入黄金时期，而页岩气勘探、开采设备或可从中受益。根据国土资源部测算，到2020年，中国的页岩气开采将进入快速发展阶段，年产量有望达到1000亿立方米以上，将成为国家能源重要支柱。

随着页岩气勘探权逐步向民间开放，未来十年页岩气开发有望迎来快速发展的“黄金十年”。业内人士表示，目前装备领域竞争非常激烈，企业逐渐意识到未来一定要形成自己的特色，进而拓展发展空间，从单一的制造商逐渐向制造服务一体化过渡。本次展会上，涉及页岩气相关技术与装备的参展企业有中石油石油工程机械有限公司、杰瑞集团、南阳二机、四川宏华、山东科瑞、上海神开、三一重工、北方重工、江汉四机、中油科仪、辽宁天意、安东石油等。作为工程机械行业巨头，三一重工首次携页岩气相关装备参展颇为引人注目。

据了解，众多企业将在石油石化技术装备、页岩气技术装备、海洋石油天然气技术装备、管道与储运技术装备、防爆电气设备及海事技术装备等6大板块展示最新产品和技术。沙特石油公司、伊朗国际石油、美孚、BP、壳牌、道达尔、康菲、雪佛龙、俄气、巴西石油、马来西亚国家石油、中石油、中石化、中海油、中石油海外项目部、管道局、中外运、总后装备采购部等上百个国内外采购团现场参观洽谈。

在各国加强海洋油气开发的背景下，海洋工程装备也成为关注的重点。本次展会，海工装备企业比例接近40%。专家分析认为，我国海洋油气资源的探明率较低，整体上处于勘探的早中期阶段。未来我国将会进一步加大对海洋石油的勘探力度，海洋经济已经上升至国家发展战略层面，与此相关的海工装备将会进一步打开发展空间。

门窗定制化将促进五金锁具行业发展

■ 郑九

就锁具产品本身而言，我国锁具市场上大部分是机械插芯锁和球形锁。这两种锁生产技术简单，只要真材实料，严格把控各个生产环节，一般不会出现质量问题。但这两种锁不是高科技产品，技术含量较低，升级换代难度较大。因此，国内锁具行业经过二十年的发展，依然没有取得突破性进展，产品功能始终定位于实用、安全防盗功能上。企业能做的最大努力就是把控产品质量，对外观款式进行推陈出新。可以毫不夸张地说，技术含量低造成插芯锁和球形锁的先天不足，成为锁具行业发展的短板。

不过，电子指纹锁的问世使五金锁具行业有了一定的改观。随着智能安防技术的发展和芯片的广泛应用，电子指纹锁得以快速普及。目前，一些大品牌如汇泰龙、百乐门、名门、樱花等企业已经研发出智能电子指纹锁。普鑫五金也正在积极开发数字化智能锁具产品，投入了大量资金和人力，还为此专门成立了一个生产车间。廖总说，智能电子指纹锁有可能成为锁具行业最后一块“蓝海”，市场空间还很大，利润相对较高，而且售后服务带来的利润也很大，值得锁企为之付出。

一个企业要生存下去，在产品方面必须两条腿走路，一是要有高附加值的产品，它能为企业带来更多的利润；二是要有走量的产

品，这种产品只需要赚取少量利润，目的是引起消费者的注意，提高品牌以及企业的影响力。二者缺一不可。对于锁企来说，球形锁可以用来走量，而插芯锁和电子锁则可以获取更多的利润。

锁企与门企合作强调个性化

众所周知，锁具行业规模化发展虽然比门业早，但门业在经过十几年高速发展后，其产业规模却远超锁具行业。如今，门业的发展已成为锁具行业的风向标。常常是某新款门问世之后，锁具企业才会根据那款门产品设计生产相匹配的锁具。市场上很多欧式风格锁具都是根据高端欧式木门的设计理念生产的。

目前，在门企与锁企的合作关系中，门厂占据主导地位。大多数情况是，锁企向门企寻求合作，极少有门厂主动与锁厂进行合作。多数锁企老板也认为，锁具是门的配套产品，只有让门厂满意，锁具产品才可能有销路。

未来5年，我国高端锁具的需求量将超过100亿美元。因此，锁企应苦练内功，不断开发高技术含量、高附加值的新产品，在大力提升产品品质的基础上，提高品牌知名度。从目前来看，越来越多的门企都会选择有实力、产品质量有保障的知名品牌锁企进行合作。高端木门企业需要的锁具产品不仅要具备实

用性，而且还要有一定的艺术价值。因此，锁企必须在产品设计方面下功夫，加大研发力度，生产个性化产品，以实现产品的差异化，吸引门企的注意。

门业定制化将催生锁具定制化

我国建筑门洞尺寸不统一，使得门窗行业仍以定制化为主。门业的定制化生产将会催生五金锁具行业的定制化。既然门窗、家具、衣柜、橱柜等家居用品可以定制，那么，锁具产品进行定制化生产就完全有可能了。因为门锁捆绑销售的趋势越来越明显，消费者更倾向于购买已经配有锁具的门类产品。

未来，锁具行业的定制化可能会出现两种情况：一种是锁具成为门企的一个配套生产车间；另一种是，某设计公司接到订单后，安排门企与锁企按照订单要求进行生产，但门和锁的品牌拥有者是设计公司。目前，已经有门企在进行第一种尝试了。随着锁具行业洗牌高峰期的到来，部分小微锁企将被淘汰出局。经过“阵痛”顽强存活下来的企业竞争力更强，也更有实力进行定制化生产。未来，品牌知名度高、具有一定规模的门企与锁企将会迎来合作的新局面，锁具定制化生产也将迎来新的“蓝海”。

国产食品机械出口东盟潜力巨大

■ 钟机

近日，笔者从泰国投资促进委员会发布的调研报告中获悉，食品行业是泰国经济最重要的驱动力，泰国成为亚太地区最大食品出口国和世界第七大食品出口国，食品加工行业的新兴投资进一步提高了泰国农业在国民整体经济中的价值。据估计，泰国共有超过一万家本地和外国食品加工企业，东盟经济共同体将于2015年12月31日正式成立，泰国食品加工业无疑将迎来投资资本大量注入和厂房建设的热潮。

但东盟多数国家食品加工业发展相对滞后，规模也相对较小，与此同时，食品行业的不断扩大导致了对加工和包装机械设备的巨大需求。据了解，近年来，越南食品加工市场正以每年20%到40%的速度增长，但越南国内食品加工工业水平落后，生产量不足市场需求的30%，需大量进口，2011年泰国食品出口总值增长20%，食品加工和包装机械的进口总值近8%。

中国食品加工和包装机械产品具有运输成本低、交货快、质量可靠、性能稳定、操作简便、价格合理、技术适用等独特优势。东盟国家非常青睐“中国制造”，这为我国食品加工和包装机械出口东盟提供了机遇，业内专家预测：未来，东盟国家食品加工业和包装机械的需求会进一步增加。

专家认为，此类行业在短期内具有每年



接近10%的增长潜力，主要供应商一直保持着进口食品加工和包装机械的市场份额，如今，中国进口机械拥有19%的市场份额，占低端市场的主导地位，在高端市场中，日本进口机械拥有最大市场份额，占16%，德国进口机械质量最佳，占第二大市场份额9%，2010年，泰国市场进口最多的食品加工和包装机械有填充、封口、密封、装箱或贴标瓶等机械设备，总值超过42.6亿泰铢，2012年泰国进口农产品包装机械共152.2亿泰铢(4.8663亿美元)，进口肉类和禽类制备机器共11.8亿泰铢(3742万美元)。

饮料加工机械、过滤净化机械、食品切碎搅拌设备、食品压片成型及食品灭菌消毒设备、贴标机、真空包装机、条形包装机、快速冷冻机等食品机械成为东盟国家目前所需。中国机械工业联合会预计，从2011年到2015年，中国食品加工和包装机械业总产值有望突破6000亿元人民币，每年平均增速维持在16%的水平，随着双方食品进出口贸易额逐年增长，以及中国——东盟自贸区建成，中国食品加工和包装机械企业出口东盟可以享受零关税政策，这大大降低了出口成本，由此可见，未来我国食品机械出口潜力巨大。