

2021 年智能电网传感器市场将达 2880 亿元

■ 兰 岚

根据行业分析公司的最新“2014-2021 智能电网传感器市场报告”显示,全球智能电网传感器市场将从 2014 年的 264 亿美元(约合人民币 1624.4 亿元)增长到 2019 年的 365 亿美元(约合人民币 2245.8 亿元),到 2021 年将近 468 亿美元(约合人民币 2880 亿元)。

按传感器的应用,报告预测 2014-2021 年间,智能电表基础设施将占智能电网传感器市场的大多数份额,2014 年为 178 亿美元(约合人民币 1095.2 亿元),2021 年增长至 227 亿美元(约合人民币 1396.7 亿元)。然而,由于智能电表在许多领先市场达到饱和,这一优势将在 2021 年底有所削弱。预测期内,用于需求响应的传感器成为最大发展应用,从 2014 年的 17 亿美元(约合人民币 104.6 亿元)激增至 2021 年的 109 亿(约合人民币 670.7 亿元),成为智能电网传感器的第二大市场。此外,用于检测控制和数据采集、线索管理、能源存储和可再生能源的传感器应用也将迎来飞速增长。

上半年河北省机电进口累计增长 10.6%

今年上半年,河北省机电产品进出口完成 62.23 亿美元,同比增速逐步收窄,呈现出向好势头。据了解,上半年河北省机电产品进口保持增长态势,累计增长 10.6%。

河北省机电产品进出口取得积极进展,离不开长期以来的基础工作。而去年同期,以及去年全年河北省机电产品进口这一数字均为下降。这表明企业更新改造投入增加,机电设备进口增加,将为企业今后的发展增加后劲,反过来又会拉动出口。

从出口商品结构看,河北省传统产业抗风险能力较强。如机械设备制造业出口同比增长 4.6%,金属制品业出口同比增长 2.7%,汽车零部件业出口同比增长 25.5%。另外,上半年光伏产业出口止跌回升,同比增长 6.2%。

面对复杂严峻的外贸形势,面对机电产品进出口持续下滑的巨大压力,河北省机电产品进出口取得积极进展,离不开长期以来的基础工作。

上半年,河北省完成了第二批省级出口基地、出口聚集区审核认定工作,共认定机电类出口基地 10 家、出口聚集区 9 家,加上第一批认定的出口基地和出口聚集区,基本上形成了覆盖面广,布局比较合理的出口基地体系。

河北省完成了 2014 年度进口贴息资金申报组织工作,全省共有 43 家机电产品进出口企业获得国家进口贴息资金 3991.84 万元,进一步调动了企业扩大先进技术、重大装备进口的积极性,促进了企业技术改造、设备更新,增强了企业发展后劲。

(邱五)

2014 空压机售后发展趋势研讨会在沪召开

8 月 16 日至 18 日,以“赢在售后、永续经营”为主题的“2014 中国空压机售后发展趋势研讨会”在上海举行,来自 40 多个螺杆空压机制造商的 80 余名代表参加了会议。此次研讨会由上海超滤压缩机净化设备有限公司主办、陶氏化学(中国)有限公司协办。

17 日会议在上海嘉定区的唐朝酒店举行。上海超滤压缩机净化设备有限公司总经理张剑敏致欢迎辞,张总在致辞中,对上海超滤与各空压机厂商的合作给予充分的肯定,他还详细介绍了上海超滤为促成这种良好合作关系的延续,在企业软硬件、产品生产环节、营销环节等方面所做的改变,希望通过这种改变推动企业成长,推进与合作伙伴的良好关系!

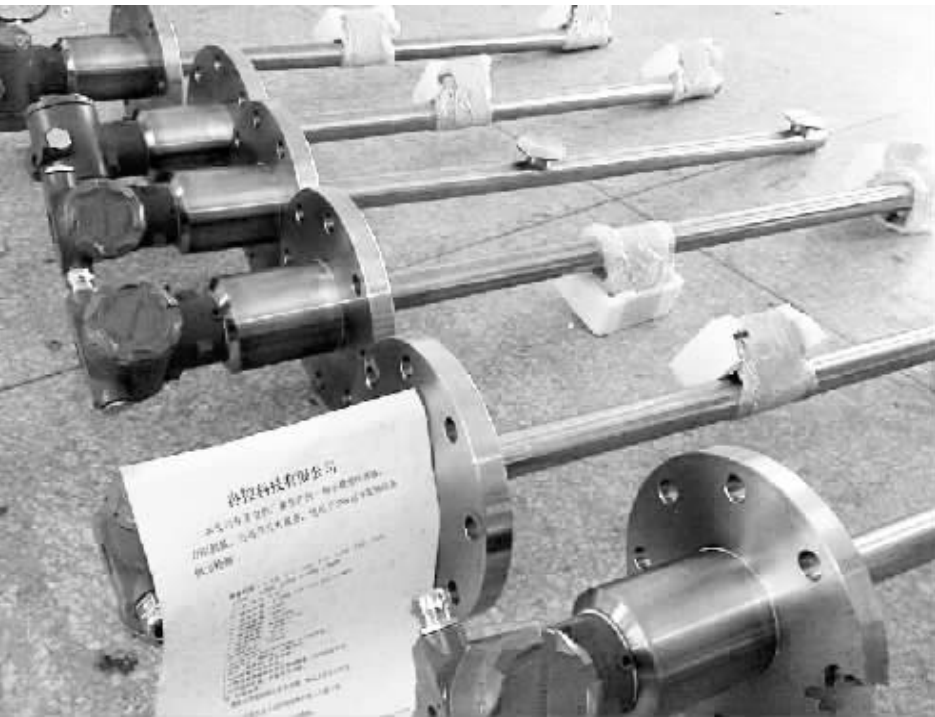
会议特邀资深售后经理徐恒之作《中国空压机售后服务业务探讨》报告。在报告中,徐经理对国内空压机售后服务市场现状进行了全面分析,并对如何做好售后服务,提出全面服务产品,提升售后竞争力的解决方案,报告还对售后服务的盈利模式、组织架构、激励制度、业务管理、团队建设等方面和代理商管理从理论到实践逐一进行探讨。

会上,上海超滤配套销售经理廖智平作的《售后中的三滤》报告,对三滤售后市场和售后流失的原因进行分析,并有针对性地提出选择上海超滤三滤产品的七大理由,以及详尽的“上海超滤三滤产品反盗版方法”。

油品配套销售经理虞国宝作的《主机厂应是经销商唯一供货渠道》报告,对压缩机油售后市场现状进行分析、提出自有品牌售后油品销量解决方案,介绍了罗必润为打造压缩机专属油所付出的努力、以及与世界 500 强企业合作,全力推介陶氏 PAG 全合成油品等产品,在节能、环保方面培育打造新的销售亮点!

最后,参会人员围绕会议主题进行了分组讨论,每组选派代表作了观点分享。上海意朗黄贤友、上海欧仕格于子刚、江苏欧曼单龙军等企业负责人就售后相关方面进行了阐述。

(郭雅)



协同响应客户能效管理需求

施耐德与思控电气等节能企业签署合作协议



■ 刘琦 李楠

2014 年 8 月 14 日,能效管理专家——施耐德电气在北京与上海思控电气设备有限公司、上海洸得自动化技术有限公司、上海衡盈科技有限公司和珠海国明科技有限公司等节能企业在节能增效领域共同签署了合作协议。此次合作,标志着施耐德电气能源和可持续发展业务与能效管理合作伙伴基于 EnergyMost(云能效)平台的整体实力提升,协同响应客户能效管理需求的能力大大增强。

当前,新型城镇化正成为我国未来发展的重要引擎。这要求城市在现有能源消耗情况下持续减排,提高可持续发展能力。这意味着,未来城市所面临的环保压力将会翻番,节能增效已经成为全社会面临的共同挑战,而高效的能效管理在其中发挥着关键作用。

能效管理工作是一项系统工程,涉及通过智能表计、能源管理系统实现能耗监测管理;通过专业能源管理人员和节能咨询顾问分析探究能耗异常与节能增效的空间,提出节能改造方案;通过专业节能服务提供商帮助实现系统节能改造。这个过程需要用户、物业管理人员、能源管理系统供应商、节能咨询顾问、节能服务提供商等各方力量的紧密配合,才能善尽其效,实现用户能源的全生命周期优化循环管理。

秉承合作与开放的思想,施耐德电气发出基于云架构的开放能源管理平台 EnergyMost(云能效)。云架构的系统特点使其在客户一次性投入、运维投入、大规模数据接入、分布式建筑扩展、易用性和能源管理专业性方面都更胜一筹。云架构的系统特点克服了传统系统对数据规模的限制,能同时容纳百万级运营数据在系统中操作,也能轻松覆盖集团客户多点、多地分布式建筑的能源管理需求,更能伴随客户业务增长随时快速将



● 施耐德电气中国全球解决方案事业部能源和可持续发展服务总监刘笑天在授牌仪式上发言。

新的管理对象和功能需求扩展到客户系统中。云架构的系统特点也免除了客户服务器等大量的初始投入,及后续系统升级、维护等运营性投入。通过 EnergyMost 系统和专业节能咨询服务、节能服务结合,可以多、快、好、省地帮助客户解决能源管理的问题,提高客户能源管理效率。

该平台能够将能效管理中的各方力量和合作伙伴集合到一起,将平台的所有功能开放给合作伙伴,全方位支持他们对最终用户的能效管理的诉求。通过该平台,合作伙伴能以最少的投资,更快的响应速度响应客户能效管理需求,帮助其提升针对客户运维管理和节能挑战的响应能力,更好提供增值服务,增强自身的竞争优势并积极转型到客户能效管理和运维管理长期服务。

施耐德电气凭借其对能源行业的深刻理解和、对客户需求的准确把握以及在能效管理领域的丰富经验,从一个产品和设备供应商成长为全方位的产品及解决方案提供商。作为节能增效行业的领导者,施耐德电气致力于为能效管理提供技术支持,推动整个节能产业的健康发展。施耐德电气能源和可持续发展服务部总监刘笑天表示,只有携手节能增效合作伙伴,聚合产业链共同的力量,发挥企业团体最大能量,才能实现社会可持续发展。

核级设备及仪表市场“处女地”有待开发

■ 钟联商

日前,随着国家能源改革进入深水区,核电重启悄然拉开序幕。国家重大核电示范工程山东荣成石岛湾核电示范工程现场施工近日正式开挖,静待国务院核准。

悄然重启

据悉,随着国家能源改革进入深水区,核电重启悄然拉开序幕。国家重大核电示范工程山东荣成石岛湾核电示范工程现场施工日前正式开挖,静待国务院核准。据电力行业分析师预计,该项目将是日本福岛核事故后第一个通过国务院核准的核电项目,今年下半年核电重启是大概率事件。

此前,7 月 17 日,国家能源局批准了《核电厂核岛机械设备材料理化检验方法》等 164 项行业标准。其中,核电标准达到 81 项,占了近一半。北京笃信晟丰资产管理公司总经理刘英表示,“因为核电的安全性是摆在第一位的,那么确定了标准以后,也就意味着为整个核电项目的开启清除了障碍。”

据了解,这次标准核定是根据《国家能源局关于印发<能源领域行业标准化管理办法(试行)>及实施细则的通知》的规定,涉及核电、水电、火电、风电、太阳能、生物质能、煤层气以及储能等多个行业。但具体来看,核电行业标准占了近一半,包括主泵电机、仪表控

以核电站单位投资 13000 元/千瓦来计算,如果在建装机容量的 50%设备交货,则未来 7 年预估核电装备总投资将达 3245 亿元;如果国产化率按 80%计算,则核电装备市场总容量达 3068 亿元,加上今年已有规模,到 2020 年核电装备市场总容量将超 3800 亿元。

制、模块设计、堆芯冷却、压水堆反应堆、常规岛等。

从产业链来看,核电建设包括燃料供给、设备供应、电力辅业、发电企业核输配电等多个环节。一是上游环节,包括核燃料、原材料生产;二是中游环节,包括核反应堆、核电核心设备(不含核反应堆)制造及核电辅助设备制造;三是下游环节,主要包括核电站建设及运营维护。随着我国基础核物理研究的进步,发展核电的制约因素将得到有效解决,全产业链均将受益。

“目前,我国核电站核岛主设备 85%可以由国内企业制造。二代改进型核电站的压力

按传感器类型,节能传感器将迎来最快速增长,从 2014 年的 5.21 亿美元(约合人民币 32.1 亿元),增长至 2021 年的 36 亿美元(约合人民币 221.5 亿元)。紧随其后的是湿度和温度传感器。到 2021 年,电流传感器占整个市场中的第二大份额,达 43 亿美元(约合人民币 264.6 亿元),其次是湿度传感器 38 亿美元(约合人民币 233.8 亿元)和节能传感器。

按智能电网传感器的区域市场,北美占全球市场的 30%,达 79 亿美元(约合人民币 486 亿元);其次是欧洲 66 亿美元(约合人民币 406 亿元),占 25%;中国 52 亿美元(约合人民币 320 亿元),占 20%;日本 26 亿美元(约合人民币 160 亿元),占 10%。然而,2014-2021 年间,中国市场的智能电网技术包括传感器具有最快普及率,到 2021 年,中国市场达 108 亿美元(约合人民币 664.5 亿元)将超越欧洲,占据全球第二大份额。到 2021 年,美国仍是第一,达 131 亿美元(约合人民币 806 亿元);中国第二;欧洲第三,达 101 亿美元(约合人民币 621.4 亿元);日本第四,达 44 亿美元(约合人民币 270.7 亿元)。

新的管理对象和功能需求扩展到客户系统中。云架构的系统特点也免除了客户服务器等大量的初始投入,及后续系统升级、维护等运营性投入。通过 EnergyMost 系统和专业节能咨询服务、节能服务结合,可以多、快、好、省地帮助客户解决能源管理的问题,提高客户能源管理效率。

该平台能够将能效管理中的各方力量和合作伙伴集合到一起,将平台的所有功能开放给合作伙伴,全方位支持他们对最终用户的能效管理的诉求。通过该平台,合作伙伴能以最少的投资,更快的响应速度响应客户能效管理需求,帮助其提升针对客户运维管理和节能挑战的响应能力,更好提供增值服务,增强自身的竞争优势并积极转型到客户能效管理和运维管理长期服务。

施耐德电气凭借其对能源行业的深刻理解和、对客户需求的准确把握以及在能效管理领域的丰富经验,从一个产品和设备供应商成长为全方位的产品及解决方案提供商。作为节能增效行业的领导者,施耐德电气致力于为能效管理提供技术支持,推动整个节能产业的健康发展。施耐德电气能源和可持续发展服务部总监刘笑天表示,只有携手节能增效合作伙伴,聚合产业链共同的力量,发挥企业团体最大能量,才能实现社会可持续发展。

容器、蒸汽发生器、堆内构件、控制棒驱动机构以及主泵、环吊和泵阀、大型铸锻件都能实现国产化。唯一还没有国产化的是关键核级仪控系统 and 核级仪表。”中国机械工业联合会总工程师隋永滨表示,“眼下三代核电设备还处于消化吸收过程中,到目前为止,三门 1、2 号机组和海阳 1、2 号机组设备国产化较低,按照价值量计算,应该在 30%到 35%左右。我个人认为,除了核主泵之外,AP1000 三代核电其他设备都能由国内企业提供。”

按照《核电中长期发展规划》,未来 7 年仍需新核准和开工 4000 万千瓦左右的核电项目,以达到 2020 年在运 5800 万千瓦、在建 3000 万千瓦的核电目标。

蓄势待发

事实上,从 2006 年到 2011 年,国内核电建设处于批量化、产业化发展的阶段。

“当时业内一般的共识是,核电市场发展规模将以每年新建 10-12 套百万千瓦机组为标志。支持这一市场预期依据是,当时装备集团手中订单数量的激增。”上海电气集团核电部总工程师廖德明说,日本福岛核事故发生前,上海电气核电主设备订单每年几乎都有 200 亿元左右。

然而,日本福岛核事故直接影响了中国核电发展的速度和规模。对于核电装备制造而言,随之而来的反应便是订单骤减、已有

新品速递

浪潮华光推广激光照明模组

■ 全美

随着“平安城市”口号的提出,作为“平安城市”重头戏之一的社会治安防控体系的建设日益提升到重要议程。为抢滩市场份额,掘金中国大陆安防市场,浪潮华光光电事业部一直致力于民用激光照明产品研发和市场推广,成功开发多款激光照明模组。

作为安防夜视补光新产品,浪潮华光推出的民用激光照明产品,夜间照明距离覆盖 50 米到 200 米,且照明角度与摄像机视场角匹配,避免了手电筒效应。当前产品主要包括内置于摄像机的固定角度激光照明模组和外置激光照明器,后续还将有其他根据客户需求定制的产品。浪潮华光激光照明产品全部采用公司自主知识产权的大功率半导体激光器制作,光电转换效率可达 60%,寿命是 LED 红外灯的 3 倍以上。

浪潮华光是国内最早进行半导体激光器研发并实现产业化的企业,半导体激光器连续 7 年稳居国内产销量第一。凭借雄厚的技术实力,浪潮华光致力于红外激光在安防夜视领域的广泛应用,产品采用浪潮华光特有的匀化技术和散热结构,搭配自主设计的电路板,夜间无环境光条件下,单个模组照明距离可达 200 米以上,且光斑均匀,摄像机捕捉画面更清晰。

浪潮华光是目前国内唯一拥有从激光器材料生长到激光器器件制作再到激光照明应用产品完整产业链的企业,公司承担多项国家“863”项目,激光器技术实力国内领先,产品性能及稳定性不亚于国际同类产品。同时,公司注重知识产品保护,此次推出的激光照明产品也已经申请多项技术专利。

与红外 LED 相比,激光照明产品存在以下优势:

第一,夜间清晰度大大提高。普通的红外 LED 波长为 850nm,光功率较低,虽然在夜间会看到图像,但是往往看不清物体。民用激光照明产品使用 808nm 大功率激光器,摄像机对该波长的感应程度比 850nm 提高了 30%。

第二,夜间监控距离更远。红外 LED 的夜间照明距离一般在 20 米至 80 米。激光夜间照明距离可达几百米甚至几公里,这是红外 LED 无法比拟的。

第三,使用寿命更长。半导体激光器的光电转换效率可达 60%,产生的热量较低,使用寿命可以更长,一般激光光源的使用寿命是普通红外 LED 的 3 倍以上。

第四,体积更小,便于集成。与红外 LED 相比,相同功率的激光照明产品体积更小,便于安装集成。

目前,浪潮华光激光照明产品已完成与多个合作伙伴的磨合试用,搭配 8mm、12mm 等镜头,摄像机夜间监控距离提升 50%以上,客户反馈良好。该系新品性价比高、产品差异化明显,有望成为浪潮华光新的利润增长点。

身为国内光电子领域知名企业,浪潮华光计划打造成为“光电子一体化解决方案供应商”,建立基于客户需求的商业模式,注重解决方案推动。同时,充分利用自有的知识产权和产学研结合的研发优势,推广更优、更适合市场需求的新品。

制造产能过剩、新标准新要求下的产能不足,以及市场低价竞争。

在廖德明看来,在过去三年多的暂停期,虽然没有持续的订单在手,但装备制造企业却迎来了管理水平提升的难得机遇。据他介绍,三年之中,装备制造企业产业发展的业务架构基本形成、前瞻性核电制造基地基本建成、核电产业化规模初见成效、关键设备国产化和出产能力获得较大进展、科研攻关获得进展且重大技术瓶颈有所疏通、核安全文化深入人心、核电队伍快速壮大且全员素质提高。

据了解,自 2012 年 10 月核电重启至今,国内开工建设的机组均为已有项目的后续工程。表面上看,装备制造业所看重的三代核电市场尚未真正打开大门,计划开工的核电项目前期订货的信息亦未公开,但业内预期,今年下半年和明年应是核电市场恢复的关键时期,装备企业会抓紧机会争取更多的新项目订单。

“目前核电技术路线在向三代转化,三代 AP1000、CAP1400、华龙一号、EPR 设备的研发和制造将是未来的重点。”隋永滨说,就目前核电装备制造企业的供货能力来看,能达到每年 10 套,包括核岛和常规岛设备,堆内构件和控制棒驱动机构可以达到 6 套,但主管道目前质量还不稳定,废品率相对较高。由此,不难看出,核电装备制造业在项目订单的依托和激励下,呈现出蓬勃发展的景象。