

商机在握

长期以来,印度经济主要以信息技术、金融和客户服务等业务闻名于世,但就其制造业而言,印度制造业总体实力并不强,其质量、价格等诸多方面都缺乏竞争力,而且印度非常多的中小企业缺乏核心技术,生产效率也不高。这对中国企业而言,不啻是大好商机。

印度工程机械市场发展前景广阔

■ 阎吉

今年以来,中国工程机械行业形势异常严峻,特别是配套件企业正面临着生死存亡的极端考验。如何打破僵局走出困境是当下行业企业的当务之急。为此,2014年中国工程机械行业配套件分会年会于10月30日在天津隆重召开。在本次会上,来自美国设备制造商协会的孙红宇女士向众位参会嘉宾重点介绍了印度工程机械市场的发展状况以及潜藏的巨大需求。这也为中国工程机械及配套件行业企业进一步向海外扩展,有针对性地指明了前进方向。

诚如孙红宇女士所言,长期以来,印度经济主要以信息技术、金融和客户服务等业务闻名于世,第三产业在GDP中占比超过50%。而第一产业、第二产业发展相对薄弱,就其制造业而言,印度制造业总体实力并不强,其质量、价格等诸多方面都缺乏竞争力,而且印度非常多的中小企业缺乏核心技术,生产效率也不高。

现状分析: 2013至2014印度建筑设备市 场基本保持不变

继2008年全球经济危机连续两年下降之后,2010年印度建筑设备行业大幅回升。正在进行中的基础设施开发项目所带动的强劲国内需求使这成为可能,建筑设备销售量增长45%,达到59139台,相比之下,2009年销售量为40850台。

这种增长趋势持续到2011年,销量达到72197台,增长了22%。然而,到2012年中期,在经济各个领域出现的经济管理不善以及对



重大政策问题出现的政治方面犹豫不决的现象比以往任何时候都更加明显。由于政府对加快基础设施建设并未采取重大举措,致使2012年建筑设备行业的整体业绩下降了8%,2013年进一步下降了15%。

下降的趋势一直持续到2014年,2014年上半年所观察到的主要情况概述如下。尽管下半年有望出现边际复苏,而且新一届政府为加快基础设施项目建设做出了努力,但2014年建筑设备的销售量很可能进一步下降至51955台,相比之下,2013年销售量为55946台。

与去年同期相比,2014年上半年市场印

度总体下降幅度接近23%。建筑设备市场的结构基本上保持不变,2014年前六个月挖掘装载机、履带式挖掘机和移动式起重机仍然为三大主导产品。这三大主导产品占市场份额的78%,相比之下,2013年同期占80%。

具体而言,挖掘装载机2011年上半年占市场份额的46%,2012年占48%,2013年同期增加至49%,但2014年上半年下降至46%;履带式挖掘机的市场份额从2013年上半年的19%增长至2014年同期的20%,而移动式起重机的份额保持在11%;与2013年同期相比,2014年上半年这三大设备销售量大幅下降。挖掘装载机下降了28%,而履带式挖

掘机和移动式起重机分别下降了18%和25%。小型挖掘机和轮式装载机销售量均下降2%,而滑移装载机销售量下降21%;移动式压缩机(第四大销量设备)销售量下降了33%,因此,2014年上半年其份额下降至建筑设备市场总份额的7%;在采矿设备中,2014年上半年履带式推土机的销售量增长了约31%,而自卸卡车的销售量跌幅达到39%。

发展预测: 至2018年印度建筑业 增长前景看好

作为当前计划的一部分(2012年至2017年),该国正在对其基础设施投资1万亿美元,这一数字是前一个规划期的两倍之多。为发展全国100个新“智能”城市,政府还在预算中初期拨出了706亿卢比。

发展强调交通贯通智能城市的工业走廊将会促进制造业发展和城市化进程。铁路被列为现代化建设的另外一个高优先级部门,其中包括以高速列车连接各主要城市的计划。道路运输及公路部计划在本财政年度建设8500公里的国道,预算为378.8亿卢比。政府还计划在全国开发16个新港口,并且已经为杜蒂戈林的外港项目一期分配了1164亿卢比。所以说建筑设备市场的长期前景仍然看好,并预测2015年建筑设备的销售量将达到64443台,2018年将达到94730台。

“总体来说,印度在亚太基础设施市场所占份额有望继续增长,到2025年达到12.5%左右或6.6万亿美元。”随着收入和旅游需求上升以及该国人口越来越多地聚集在城市中心,预计交通运输和公用事业投资在未来十年中会增至三倍。

我国水泵内销市场 潜力大 但出口市场略显“单薄”

■ 石发

近年来,我国水泵行业发展迅速,不仅泵阀生产水平有很大的提高,其产量也有了大幅度的增加。但比较尴尬的是,中小型及民营泵阀企业在这一过程中增速比较多,所占比重比较大。而大型泵阀企业较少,国内泵阀行业品牌性不强,市场竞争力较差。从泵阀行业的发展现状来看,泵阀行业本身也面临着淘汰落后产能的风险。

在金融危机的影响下,钢铁、建筑及其上下游产业来说市场急剧萎缩,这对依赖这些产业发展的泵阀行业无疑是一个致命的打击。虽然,金融危机在一定程度上对我国家泵阀行业造成了消极的影响,但也使得水泵行业内部的弊端也暴露无遗。

钢铁作为水泵产业的原材料,在环境压力逐渐加大的今天,其亟待转型。钢铁行业将会面临减产的危险,减产将导致短期内钢价上调,导致泵阀行业的成本提高,水泵产业的原材料。在环境压力逐渐加大的今天亟待转型。钢铁行业将会面临减产的危险,减产将导致短期内钢价上调,导致泵阀行业的成本提高,造成泵阀行业短期的价格波动。因此泵阀行业也会受到较大的影响。

我国水泵行业内销市场十分广阔,而出口市场却略显“单薄”。综上所述,潜水污水泵今后需要解决的问题是提高使用的可靠性,能适应多种工作环境,优化其结构设计,进一步完善潜污泵的性能。

新品速递



填补国内视频监控空白 警用设备“激光透玻璃侦查监视仪”问世

■ 易忠

日前,由航天科工二院207所科研人员基于其成熟的可见光/近红外成像技术,结合激光主动照明技术和玻璃透视成像技术,研制生产出了“激光透玻璃侦查监视仪”。该产品可对事件现场进行昼夜全天时远程监测,目前已申请专利,这一技术有效填补国内视频监控空白。

外观看似普通的黑色“摄像机”,却能透过几百米开外的玻璃幕墙或贴膜车窗玻璃,并看清墙内、车内人的活动场景。日前,这款被誉为神奇“激光透视眼”的高科技警用装备已由航天科工二院207所研制成功,实现批量生产,该产品将正式装备北京警方,在侦查办案、反恐防暴、平安城市建设中大显神威。这件能远距离透视的监控设备学名为“激光透玻璃侦查监视仪”。监视仪外形类似摄像机,体重达25公斤,前端有三个大小不一的镜头,后端则有一条“小尾巴”连着个书本大小的袖珍显示器。

技术人员轻轻扳动显示器上的手柄,“激光透视眼”左右张望,进入搜索模式,不一会儿,一辆停在百米之外的汽车被“透视眼”发现,出现在显示器屏幕上。技术人员按下“激光开关”按钮,两秒之后,显示器屏幕上清晰地显现出车内的情况,就连悬挂在后视镜上的小挂件也可辨认出来。

“动态的图像更容易捕捉,车里要是有人会看得更清楚。”研发人员之一、中国航天科工集团二院207所项目经理赵伟介绍,该仪器主要采用激光透射等技术,可在一定的距离范围内,轻松透视家用深色玻璃、大厦玻璃幕墙、车玻璃深色贴膜等,对室内或车内进行监控。不仅如此,“透视眼”还能实时录像或拍照。

据介绍,白天,“透视眼”可以在几百米外隔空透视,入夜后,“透视眼”的视力更好,透视线距离是白天的一倍以上。该技术人员解释其原理:白天,可见光随处可见,激光会被冲淡;而在夜晚,可见光少,所以激光显示更加清晰明亮。除装备警方外,“激光透视眼”还能守卫边防哨卡和口岸,透视线来往车辆,帮助执法人员不动声色地揪出藏匿于车内的偷渡客;一些大客车或轿车超载也将被轻松查获。据赵伟透露,未来“激光透视眼”还有望小型化、车载化,以便于执法。

一个小螺丝钉能卖上百元

烟台高新区以“双高”产业提升产品附加值

一个长约4-5厘米的“螺丝钉”,竟能卖200多元,尺寸更大的,一个的价值相当于一辆高级轿车……在山东烟台高新区东方蓝钛合金紧固件综合研发生产基地,通过高科技术、高技术生产出来的小小钛合金紧固件附加值翻了几十倍,当记者正要为此感到震惊时,却被告知:在烟台高新区,类似的“双高”产业数不胜数。

烟台高新区负责人介绍说,该区牢牢把握发展战略性新兴产业这一主攻方向,坚持聚焦高端、集群发展,突出“高新特”产业定位,遵循“集群式”发展路径,近年来新引进战略性新兴产业和高新技术项目70多个,总投资750多亿元。

以空间技术研发、飞行器高端配件制造、航空航天综合配套服务为重点的航空航天科

技产业集群势头强劲。投资8亿元的东方蓝钛金紧固件综合研发生产基地是国内第一家、山东省内唯一一家获得C919大飞机适航批准标签的紧固件企业,产品种类覆盖C919大飞机钛合金紧固件种类的70%,达产后将占据国内航空航天高端紧固件市场30%份额;投资15亿元的航空航天科技园已开工建设,投资12亿元的烟台北航科技园也即将开工。

以电子信息服务业、电子产品制造为主导的电子信息产业集群初步形成。投资50亿元的烟台智慧城市产业园,将打造全国性高端移动通信产业园区,建成后可实现年营业收入10亿元;总投资33亿元的浪潮烟台研发运营中心项目,由中国云计算综合实力排名第一的浪潮集团有限公司投资建设,计

划在烟台高新区建设云计算数据中心、云服务中心、智慧城市研发运营中心、中小企业孵化中心、金融服务中心、软件外包基地、高效能服务器和存储技术国家重点实验室烟台研究院等一批专业技术服务平台,达产后年营业收入近百亿元,利税近10亿元;总投资8亿元的烟台东方智能科技园在能源综合高效利用上达到国内领先水平,达产后年可实现营业收入5亿元。

以研发孵化、软件外包、总部经济、金融商务、文化创意等为重点的现代服务业加速发展。投资80亿元的科技CBD全面启动建设,正在成为烟台高新区的“创新心脏”和发展现代服务业的核心载体;投资25亿元的烟台蓝海国际软件园一期建成,着力打造软件产业领军项目;投资30亿元的烟台高新区国

际金融文化中心,以打造烟台市“文化旗舰、金融航母”为规划设计理念,是集金融机构、企业总部办公、高端商业、文化娱乐、五星级酒店及其他配套设施为一体的城市综合体,建成后将成为高新区乃至全市金融机构集聚地、金融及文化产业发展的主要基地。投资300亿元的烟台服务外包示范园区全面启动规划建设,投资60亿元的烟台国际企业创新港已全面开工。

近年来,烟台高新区接连获批国家火炬计划海洋生物与医药特色产业基地、首批国家战略性新兴产业知识产权集群管理试点和国家创新型产业集群试点,在园区建设和产业发展上拥有国家级“牌子”累计达到8个,主导产业发展活力持续增强、规模膨胀壮大、质量不断提高。

(胶东在线)

嘉兴光伏高新技术产业园引领绿色低碳新时尚

关系的理顺,为光伏企业解决了后顾之忧。

“并网以来,中元建设股份有限公司分布式光伏发电项目累计发电3326千瓦时,全部为企业所消纳。”嘉兴电力局负责人告诉记者。对于7月9日实现项目并网的中元建设股份有限公司来说,光伏发电的“甜头”才刚刚开始。

今年8月,全国分布式光伏发电现场交流会在嘉兴市召开,“未来分布式光伏产业将迎来一个快速发展期,嘉兴的分布式光伏发电树立了标杆,在全国有推广价值。”国家发改委国际能源研究所所长王进曾如此评价嘉兴光伏产业。

探索光伏发电“秀洲模式”

正午的明媚阳光洒在秀洲新区的土地上,35000多块多晶硅光伏组件整齐排列,让龙腾科技发展公司的屋顶成为新区一处别样的风景。对于龙腾科技发展有限公司负责人来说,阳光是公司生产至关重要的“能量”来源。

“我们屋顶的光伏项目总装机容量8.93兆瓦,总投资9000万元,年发电量约900万千瓦时,并网运行以来已经累计发电177万千瓦时,为厂区的生产提供了至关重要的电能,也为厂区省下不少用电成本。”浙江龙腾科技有限公司负责人表示。

对于龙腾科技项目的承建方中广核太阳能(嘉兴)有限公司来说,参与分布式光伏发电应用示范项目的热情离不开政府的有力支持。“屋面资源的情况对于投资者来说是

非常重要的,嘉兴光伏高新区发挥了政府在引导和协调方面的作用,提前对园区内的屋顶资源进行摸排、筛选。在我们迷茫和犹豫时,递给我们一份全区屋顶资源的清单,不同的屋顶类型结构一目了然,为项目建设指明了方向。这也是分布式光伏应用示范能够在嘉兴光伏高新区快速推进的原因。”中广核太阳能(浙江)有限公司总经理杜文源如是说。

从“管理者”到“服务员”,嘉兴光伏高新区把对企业的服务做到了实处。为了解决电费收缴难题,光伏高新区成立了专业运维公司,负责园区内所有分布式光伏电站的电费结算、运行维护等服务工作,在投资者和业主之间架起沟通的桥梁。”园区一名企业负责人表示。

杭州海联·云客里招商仪式盛大启动

建成后或将成为华东最大五金机电交易中心

■ 曾昭明 余慧红

10月26日上午10时许,海联·云客里招商仪式在杭州市临平商贸城新世纪机电城盛大启动,此次招商盛典是以“众望所归,云集客商”为主题。

全国工商联五金机电商会、中国五交化、浙江省工商联五金机电商会及海联集团相关领导、商户代表以及多家知名媒体和相关业界人士参与了此次启幕仪式。在启幕仪式现场,海联控股集团以生动精彩的节目表演及现场积极互动的形式,全面展示了海联·云客里专业的城市广场形象。营销部工作人员向宾客专题介绍项目的具体情况,并借由周边市政配套的完善度,板块的升值潜力,Loft物业的价值等市场关切因素,投射出市场对本

案的高度。

据了解,海联·云客里是由隶属于浙江省工商联五金机电商会会长企业海联集团倾力打造的现代化精品广场,占地2万平方米,总投资1.2亿元,配内街商铺、外围仓储、停车场、餐饮、酒店、Loft公寓等设施,建成后将成为华东地区最大的五金、电器、电子、数码、机电、汽配、灯具、卫浴交易中心,全国首先采用O2O电商模式的示范园。占据城市主轴核心地段,坐镇商贸中心,周边配套设施十分成熟,生活氛围浓厚,人气集聚。并依托一、二期五金机电市场的火爆人气,助力更多的中小型企业入驻,孵育专业人才、成就成功人士。

“让生意不再难做,让生活不再复杂”是海联·云客里提出的新商业口号,400席全框架式临街黄金旺铺,将实行统一招商、合理分

区经营,并简化手续、免租优惠、并提供工商、税务等职能部门绿色通道一条龙等升级服务,首创O2O一体化基地,充分运用网络媒体让生意做到全中国,从而导入全新的市场经营体验。4.79米loft产品已经正式接受预定,由开发商提供菜单式装修服务,业主可以根据要求,选择适合自己的装修套餐,真正实现省心省力,拎包入驻。

目前项目已全面启动,预计于2015年建



活、傲居繁华的新地标将耀世而出,成为全城人的焦点,海联集团正致力于推动传统商业和新兴商业的升级换代与融合发展,从而打造浙江乃至国内一流的现代化商贸城。

拥有15年市场管理经验的海联集团,将投资前景和生活质感带给每一位独具慧眼的投资业主,用全新的商业模式打开新局面,在云时代,以云速度开启财富未来。

