

新能源车催热充电设施市场 2015 年将达到 200 亿元

■ 钟源

日前,国家能源局电力司副司长童光毅在中国电动汽车百人会首届论坛中表示,目前我国的充电装备基础设施建设取得一定的成绩,发展空间很大。按照规划,到 2020 年,集中式的充换电站从现在的 593 座增长到 1.2 万座,分散式充电桩到 2020 年达到 450 万个,增长大概 100 倍。随着各地对充电设施建设投入加大,充电装备市场即将迎来大爆发时期。

充电设施建设需加速落地

据悉,截至 2014 上半年,新能源汽车累计销量在 6 万辆左右。其销量的走高与政策的强力支持密不可分。不过,在新能源汽车渐有购销两旺迹象的时候,新能源汽车行业发展的瓶颈也逐渐显露了出来,那就是充电桩数量严重不足。目前累计建成充电桩仅为 2.5 万个左右。以充电接口与新能源汽车数量比例不低于 1:1 这一标准来看,目前充电桩数量已经不能满足新能源汽车的需求。

“充电桩、充电站等基础设备的建设程度直接影响着电动汽车大规模商业化推广”,这让密切关注新能源汽车产业发展的我们意识到,仅仅增加充电设施的布局是不够的,还需建设高效完善的充电服务网络。”浙江万马新能源有限公司常务副总经理兼浙江爱充网络科技有限公司总经理刘洁在公开场合表示。

据记者了解,目前生产电动汽车充电设备的公司,大部分都是从从事配电装备、变压器等电力配套,生产电动汽车充电桩占主营业务很少的比例,因此在对充电桩设计、制造上也存在了一些问题。如功能性单一、充电不便利,操作流程复杂;下雨天充电时,除了加装雨棚或不充电,充电设备商也没有更好、更安全的解决方案;不注重外观的设计,充电桩样式不美观等等,如何通过巧妙地设计让充电桩成为公共设施的一部分,这是充电设备商需要考虑的问题。

“在充电基础设施的建设及运营上,我们一直在谈商业模式创新,殊不知,商业模式的创新是需要依靠技术的进步、产品功能的多样化,光有充电网络远远不够,对于充电设备而言,单一功能的固定充电桩是不可能

按照规划,到 2020 年,我国新能源汽车集中式的充换电站将从现在的 593 座增长到 1.2 万座,分散式充电桩到 2020 年达到 450 万个,增长大概 100 倍。随着各地对充电设施建设投入加大,充电装备市场即将迎来大爆发时期。据专家预计,2015 年我国充电设施市场规模将达到 200 亿元,2016 年 400 亿元,到 2020 年将突破 1000 亿元,充电装备市场已然成为企业追捧的“香饽饽”。



满足未来城市以及电动汽车的发展需要。”一位负责安装充电桩的业内人士告诉记者。

据悉,就在近日,工信部也表示已同住建部达成一致,今后所有新建小区和楼宇,都要把充电电源建设和水电气建设放在同等重要位置,否则楼盘不能通过验收并销售。由此可见,随着政府治霾力度不断加大,对新能源汽车的扶持力度将会持续增加,充电设施建设将更加普及。

完善充电设备布局与服务

“现阶段电动汽车卖得并没预期效果好,每天的成交量比较少,主要还是充电设施保障不够,不像加油站那么普遍,因此大部分客户依然会选择购买传统的燃油汽车,充电设备布局不健全限制了电动汽车的销售。”杭州电动汽车实业发展有限公司经理沈治说。

据记者了解,自 2015 年以来,京沪高速沿

线布局充电桩,以及北京市开始试点将路灯改造为充电桩,都预示着政府会在新能源汽车推广上投入巨大的资金,推动新能源汽车商业化,逐步完善充电设备的布局。

大众集团董事、中国区 CEO 海兹曼认为,在推动电动车发展过程中,制定统一的充电设施标准十分紧迫,充电等基础配套设备的完善与否也是关键。“如果一个充电桩只能适配少数几款车型,也无法实现资源的有效配置。对于企业来说,很难做出方向正确的投资决策。”

事实上,电动汽车充电设施布局是一个合作的过程,需要突破各行各业间的门槛,实现跨行业合作。有专家分析认为,完善电动汽车充电设施,需要调动各方面的力量,充电设备中必须使用电源和有源滤波器作为配件,随着充电桩市场的不断扩大,电源以及有源滤波器等公司必将受益。“我们先从标准出发,创新管理机制,有效协调各个部门之间的

共同配合,将充电设施的运营模式进行创新,同时为社会资本创造条件,通过大众创业,万众创新,集合充电设施市场的巨大潜力,将新的思维模式和商业模式引入充电站建设和运营中来。”童光毅对此表示。

业内人士认为,在未来快充是电动汽车发展方向。如果电动汽车不支持一个小时 80% 的快充,电动汽车是没有任何商业化的希望,那么对于充电桩而言,特别是公共充电桩,未来迎合电动汽车发展的大势就必定会是直流快充的模式。目前大部分直流充电桩功率在 10kw 左右,未来电动汽车的电池电量至少在 20-30kwh 以上,因此需要配备 30kw 以上的充电桩,才能满足未来发展需求,但目前可能还不需要太高的充电倍率进行充电,这就需要充电桩设计上应该更具有扩展性,采取模块化设计,当未来需要提高单桩充电功率时,可以通过增加功率模块来符合未来发展的需求。

智能生态免漆板闪亮登场

大雪天不想出门,窝在家里点点鼠标就能实现将装修材料全部买回家,而且价格还能比市场便宜一半。近日,一款智能生态免漆板由大王椰品牌正式对外发布。智能免漆板是全新的一种高端环保的实木装修材料,也是杭州大王椰集团旗下的一个实木装修板材品牌。智能免漆板,以 5A 级原木为材料,通过数字成像技术、智能识别技术,智能信息追溯系统等为家居装修带来革命性的非凡体验。

生态板作为新一代的实木装修板材,可以不用刷油漆,也不用担心甲醛问题,花色

超级好看多样,比起市面上常见的采用刨花板、密度板、木工板等原材料做成的免漆板不是一个级别的。杭州大王椰控股集团有限公司总经理高建江指出,作为全国最大的细木工板生产基地,去年 5 月,公司联合国家林业局、中国人造板标委会组织等起草了《浸渍胶膜纸饰面胶合板》(俗称生态板)的国家标准。智能生态免漆板采用的是独创的领先技术,包括数字成像技术、智能识别技术、智能信息追溯系统、独创除醛技术、纳米成型技术等荣获国家专利的技术。(文洪)

2014 年我国通信设备出口额达 1976 亿美元 同比增长 11.5%

工信部近日公布 2014 年 1-12 月电子信息产品进出口情况。2014 年 1-12 月,我国通信设备行业出口额达 1976 亿美元,同比增长 11.5%;进口额达 460 亿美元,同比下降 5.6%。

据悉,2014 年 1-12 月,手机出口额达 1154 亿美元,增长 21.3%。除了手机,其他排在出口额前五位的产品依次是:笔记本电脑(758 亿美元)、集成电路(609 亿美元)、液晶

显示板(318 亿美元)和手持式无线电话用零件(311 亿美元)。

数据显示,2014 年 1-12 月,我国电子信息产品进出口总额 13237 亿美元,同比下降 0.5%;其中,出口 7897 亿美元,同比增长 1.2%;进口 5340 亿美元,同比下降 2.8%。12 月当月,电子信息产品进出口均呈增长态势,出口额 807 亿美元,同比增长 12.6%;进口额 532 亿美元,同比增长 8.7%。(卜白)

勤上光电巡回招商会重庆站完美收官

■ 粤科传

1 月 30 日,2015 年广东东莞勤上光电全国巡回招商会第四站会议在山城重庆如期举行,来自重庆市各区及周边县市近 120 名经销商应邀参会。会议现场勤上光电成功签约 21 家渠道代理商和工程经销商,基本覆盖了重庆市的 21 个辖区和周边重要县市,签约总金额超过 2000 万元,为羊年春节前的四场招商会画下完美的句号。

本次招商会议由勤上光电成都分公司总经理王喻主持,勤上光电国内营销体系负责人、董事长助理刘文清,成都分公司副总经理柯剑峰以及勤上光电市场部产品经理李思远出席了会议。

勤上光电董事长助理刘文清首先发表了致辞。在致辞中他提到勤上光电在过去的一周



●勤上光电董事长助理刘文清(左)代表勤上光电与代理商签约。

时间里先后在太原、南京、合肥举办了三场招商会,均取得了圆满成功,无论是签约代理商的数量与质量,还是签约总金额都超出了预期,因此他对重庆站的招商会成果也充满了信心。接着他对勤上光电的战略转型及营销规划做了详细阐述。他特别强调,从 2014 年下半年起,勤上开始由自己承接工程项目转而全力支持工程经销商和渠道代理商拓展和承接工程项目,并因此把 2015 年作为渠道建设工作全面铺开之元年,勤上光电计划在现有网络基础上开发全国的地级市总代理 300 家,全年建立分销网点 5000 家,实现勤上销售网络全覆盖。

“勤上光电的户外照明的方面优势无须多言,但是勤上光电没有沉浸在曾经的辉煌中,而是根据市场需求与时俱进。2015 年勤上光电全面升级了产品体系和服务体系,将全力支持重庆市渠道代理商发展分销网络,也将为工

程经销商拓展工程项目提供最专业最全面的支持服务。“成都分公司总经理王喻申了勤上光电战略转型的决心,“2015 年我们要让大家看到一个跟过去不一样的勤上光电。”

勤上光电市场部产品经理李思远向与会经销商展示了勤上光电旗下勤上品牌,它主攻工程渠道;而杰能士品牌主攻流通渠道的全系列产品。据了解,截止到目前,杰能士已经有 221 款标准品,156 款已经备货,65 款正在备货中。室内照明产品有 853 款标准品,163 款流通品,690 款工程品。“这些产品均做到了好卖相、硬品质、超低价格,系列齐备、常备库存、24 小时发货”,李思远表示,勤上光电同时也是行业首家户外照明产品常备库存的公司。“我们为渠道建设已经准备好了充足的武器弹药。”

成都分公司副总经理柯剑峰进行了《耕出

2019 年全球超高压输电收入超 867 亿元

■ 纪今

近日,位于美国的全球知名市场研究和咨询公司 MarketsandMarkets,发布了“到 2019 年全球超高压输电市场的趋势及预测报告。

报告指出,电力需求的快速增长、对减少碳排放的政府激励政策增加、降低输电损耗以及技术进步都成为了推动超高压输电市场的因素。未来几年,市场预计呈现健康发展。全球超高压输电市场收入预计从 2014 年的 100 亿美元(约合人民币 620 亿元),增长到 2019 年的 140 亿美元(约合人民币 867.6 亿元),期间年复合增长率超 5%。

由于电力要求、以及减少碳排放的政府激励政策的需求,亚太地区是超高压输电的最大市场。紧随其后的地区包括中东、非洲、美洲和欧洲。报告按地理和系统把超高压输电市场进行分类分析。按系统分,市场分为变压器线路设备和变电站设备,进一步可细分为输电杆塔和变压器。按地理分,市场分为亚太地区、中东和非洲地区、美洲和欧洲地区。

为了提供更深的竞争格局解析,报告列举了参与超高压输电市场的主要企业,如美国通用电气、日本日立公司、德国西门子、瑞士 ABB 集团、日本三菱电机等。

铝合金门窗市场份额加大

■ 金泉

随着楼市日渐回暖,下游建筑业也呈现出稳定的长线发展趋势,在这些建筑产业的刺激下,门窗也逐渐迎来了一片新的蓝海。如今,建筑业已经成为我国的消费热点和经济增长点,国内需求将逐步增加,在各地城市改造及新城建设的拉动下,铝门窗、幕墙市场总量将继续保持增长的态势。

目前,全行业形成了以大型企业为主导、中小企业为辅助的市场结构。如今,门窗幕墙行业已经形成了以 100 多家大型企业为主体、以 50 多家产值过亿元的骨干企业为代表的技术创新体系。这批大型骨干企业完成的工业产值占全行业工业总产值的 50% 左右,在国家重点工程、大中城市标志性建筑、外资工程以及国外工程建设中,为全行业树立了良好的市场形象,成为全行业技术创新、品牌创优、市场开拓的主力军。

随着国家建筑节能工作的推进,国内铝合金门窗幕墙产品结构正在发生改变,节能环保型的铝合金门窗、幕墙的使用比例将有较大提高。铝合金门窗在建筑门窗市场上的占有率将保持在 55% 以上。下一轮企业间的竞争将围绕新技术进行,节能将成为门窗幕墙企业发展的主题。随着国家建筑节能工作的不断深入,百姓对自己的居住环境的要求越来越高。绿色消费成为主导建筑消费市场的观念,同时也带来了巨大商机。

铝门窗幕墙产品差异性正逐渐变小,竞争会更加激烈。建筑门窗市场产品日渐丰富,形成了以铝、塑、木、钢四大材料为主的多元化市场结构,新材料、新技术的应用将催生更多新产品,但铝门窗、幕墙产品与其他行业比,产品差异性小,这会使竞争更加激烈。

据悉,门窗行业未来十年将持续发展,铝合金门窗市场占有率将保持在 55% 以上,其他门窗产品总量将继续保持增长趋势。

财富之脉》的主题演讲,从当前市场的机遇入题,深入浅出地向与会经销商分析如何抓住重庆照明市场机遇、如何操作市场以及勤上光电的优势,并详细讲解了勤上光电在加盟商利益保障、推广、装修、产品售后等方面的支持政策。极具性价比的产品、行业最有竞争力的渠道支持政策点燃了与会经销商的热情。据了解,有超过 20 家经销商纷纷走上签约台,与勤上董事长助理刘文清郑重签订代理商协议,为羊年春节前的最后一场招商会画上了一个完美的句号。

据悉,勤上光电春节前举办的四场招商会,共签约地级代理商和工程经销商共 88 家,在山西、江苏、安徽和重庆四省市的地级市代理商的覆盖完成率近 90%,签约总金额 1.4 亿元,为 2015 年上半年实现全国地级市代理商全覆盖的战略目标开了个好头。