

市场前瞻

高铁技术再创新高 安防市场后劲十足

■ 展国

近日,一则中国研发出全球最先进高铁牵引技术——永磁同步电机牵引系统的消息再次让中国高铁界振奋了。永磁同步电机牵引系统掌握完全自主知识产权,成为中国高铁制胜市场的一大战略利器。

按照目前各国公布的规划,预计到2024年,全球高铁总里程可达4.2万公里,这意味着在2010至2024年期间,海外高铁修建计划将达1.9万公里左右。据估计,2020年前,海外高铁投资将超过8000亿美元,其中欧美发达国家的投资额为1650亿美元,带动其他产业创造的市场规模达7万亿美元,这一数字同时也意味着,中国高铁已经迎来了前所未有的全球出口重大机遇。

高铁经济带来的效应不仅仅在高铁技术方面,对于高铁上相关设施也迎来很好的机会。安防设备是保障高铁列车安全稳定运行的基础设施,随着高铁经济的崛起,安防产品需求也大大增加。巨大的“高铁蛋糕”将给国际国内装备制造企业和下游产业企业带来积极影响。

从城市轨道交通建设投资结构来看,在一条线路建设项目中,用于安防的投资都在千万元以上。以2009年中国轨道交通市场安防产品销售为例,视频监控占最大,达4.02亿元,其次是门禁及出入口控制,1.04亿元,其他部分包括危险品检测及实体防护等安防产品。

据相关资料显示,2012年中国高铁项目总里程为1.3万公里,业内人士分析仅视频监控系统平均每公里投资约为20万元人民币,那么近三年光视频监控系统的市场规模就将高达26亿元,加上配套的门禁系统、入侵报警系统,这块“蛋糕”可谓大矣,因而关注该领域的安防企业也越来越多,竞争也越来越激烈。

而据相关资料显示,2012年中国高铁项目总里程为1.3万公里,业内人士分析仅视频监控系统平均每公里投资约为20万元人民币,那么近三年光视频监控系统的市场规模就将高达26亿元,加上配套的门禁系统、入侵报警系统,这块“蛋糕”不可谓不大。

中国政府已经开始着手以建设融资平台为抓手,打破亚洲互联互通的瓶颈,筹备设立亚洲基础设施投资银行,承诺将出资400亿美元成立丝路基金。在政府政策的相关支持下,我国高铁“走出去”将越走越远。



不过,据业内人士介绍,实际上,高铁领域并没有“安防系统”这一概念,视频监控和其他安防相关子系统都被纳入高铁“四电”系统和信息化系统。铁路安防系统与其他领域安防系统最大的区别体现在多专业的关联应用上。铁路行业与安全管理运营相关的系统很多,总共不下10个,如通信、信号、电力、电牵等等。正因为铁路行业的专业性较强,因此,对集成商的技术实力、资质、经验都是很强的考验。参与高铁项目的集成商除了需要有系统集成资质、智能建筑设计资质、建筑智

能化工程专业承包资质、安防设计施工资质外,最重要的是要有铁路电务及电气施工资质。

随着中国高铁事业的迅速发展,关注该领域的安防企业也越来越多,竞争越来越激烈。越来越多的国内知名设备品牌商入围高铁视频监控系统项目,成功登陆世界最先进的铁路控制系统。相信随着中国高铁事业的发展,安防企业对高铁的关注提升,将会有更多的参与者为象征着“中国速度”的高铁保驾护航。

新品速递



爱普生 V39 扫描仪 记录孩子点滴成长瞬间

■ 钱杰

孩子在成长路上迈出的每一步都会给家庭带来惊喜和欢乐,记录下孩子的成长中的点滴趣事是很多父母的愿望。为了将孩子画的画、奖状、作文保存下来,张女士选用知名品牌爱普生扫描仪给记录孩子成长点滴。

以往,张女士选用数码相机拍照的方式记录女儿的画作,但是受光线的影响较大,拍出的照片总是与原作色彩有较大差异,无法将作品压平等问题影响拍摄效果。经过朋友建议,张女士开始将目光转向扫描仪,经过认真选择后,最终选择了爱普生 V39 扫描仪。

张女士介绍说,选择爱普生 V39 扫描仪的原因主要是它性价比比较高,在同样价格的扫描仪产品中,爱普生 V39 扫描仪不管是

扫描速度和扫描精度上都要更快更好。此外,还可以满足扫描较大幅度画作的需求,仅凭大图像拼接软件 ArcSoft Scan-n-Stitch Deluxe 即可把大幅画作分 2-3 次扫描后实现无缝拼接,还原整张画作,操作十分方便。

Epson Scan 软件简洁清晰,扫描模式中设置了“家庭模式”,即使是对数码产品不太了解的人也能轻松操作。另外,每次使用时,通过 USB 线直接跟电脑连接,无需另外布线, V39 扫描仪机身仅 A4 纸大小,易于摆放。

爱普生 V39 是爱普生为中小企业、家庭推出的一款高效易用的扫描设备,最高 4800dpi 的分辨率能够为用户带来更好的图像品质。希望爱普生 V39 扫描仪能够成为家庭的一员,为每个家庭记录下孩子的成长过程和每一个温馨瞬间。

2015 高空作业机械市场延伸何处

■ 云响

我国高空作业机械生产企业从上世纪 70 年代起步,至今已有近 30 年的历史。到目前为止,国内生产该产品的企业已由当时的七八家发展到现在的几十家,其中与国外合资或合作生产的企业有好几家。行业几个骨干企业通过近几年的技术改造,其生产规模不断扩大,都形成了各具特色的产品系列,企业的各项主要经济指标逐步上升,经济效益也逐年提高。

2014 年工业总产值初步统计十多万,利税上亿元,生产各类高空作业平台破万台,生产各类高空作业车近千台,基本能满足国内市场大中小型高空作业机械的需要。2015 年国内高空作业机械市场发展方向主要表现在以下几个方面:

品种数量不断增加

我国高空作业机械产品随着国民经济和城市建设的发展需求量逐年增加,各种规格的新产品和品种近几年增加较快。如北京起重机器厂在短短几年时间先后开发了车载剪叉式平台、剪叉自行式平台、折臂式平台、单桅柱铝合金平台和双桅柱铝合金平台、箱型截面铝合金桅柱平台、手动铝合金桅柱平台等等近 10 个品种 30 多个规格的产品。

近年来,22m、32m 和 50m 大高度高空消防救援车的研制也有所突破。以上产品很快投放市场替代了进口产品。

产品性能有较大提高

我国高空作业机械产品通过学习、引进和消化国外先进技术开发了许多新产品,其产品的技术水平和产品质量都不断提高,达到和接近了国际同类产品的水平,在国内市场中竞争力强,市场销路好,产量也增加较

快。如北京起重机器厂开发了剪叉自行式平台、箱型截面铝合金桅柱平台,其中箱型截面铝合金桅柱平台单桅柱最大作业高度达到了 16.5m;多桅柱铝合金平台目前可以达到 22m;全液压底盘驱动型自行式高空作业平台,最大作业高度可达 50m。

以上产品填补了国内该产品的空白,达到了国际先进水平。此外,在高空作业平台高度上,彻底打破了国内在该高度以上产品只能依赖进口的局面。

市场份额进一步扩大

一些企业利用自身的优势在原有产品的基础上根据国内底盘品种的增加和一些基础零部件的更新,不断加大新产品的开发力度,走企业横向联合多种经营的综合开发路子,不但使企业自身的生产和销售步入了良性循环轨道,还带动了附属企业和国内相关企业产品的销售发展。

许多企业在短短几年内就有 10 多个新产品问世并在中小高度的作业车上占有国内较大的市场份额,并有部分产品出口。国内研发的 30m 以上的高空消防作业车,深受国内许多用户的欢迎,并取得了良好的经济效益和社会效益。可以说,以上骨干企业各种产品的开发基本上能满足国内市场需求,在国内的市场中占有较大的份额。

优势互补推动行业技术进步

国内汽车起重机行业的一些大中型企业,利用自己的技术优势和设备优势近年来纷纷开发了新产品,设想重工研发的履带式曲臂高空作业平台、果园机、50 米的大高度高空作业平台等都能体现国内高空作业平台企业的研发创新力度。

未来,国内高空作业平台企业会从“中国制造”的模式转变成“中国创造”的新模式。

上海灯具城依托“照明生产性服务功能区”支持创新创业

■ 申正

今年 4 月,上海灯具城作为“现代照明生产性服务业功能区”在上海生产性服务业促进会“手牵手·众创空间”揭牌仪式上,被认定为“手牵手·众创空间”总站。对此,上海灯具城董事长韩宗淮在感到非常荣幸之余,也在近两个月来着手谋划上海灯具城的再次转型——力挺草根创客。

千余平方米孵化服务中心

与传统的“孵化器”相比,众创空间更多的是一个创业文化、创业氛围、创业环境和创业社区的概念,注重的是综合服务能力和,而上海灯具城恰恰具备这样的优势。

2013 年 7 月,上海灯具城在历时 7 年重建改造后重新开业,并在行业内首推“十大功能性服务平台”。包括高端流通平台、信息汇聚平台、知识交融平台、创业创意平台、技术支持平台、金融服务平台、产业链接平台、虚实对接平台、专业采购平台、低碳节能平台。

在进一步为照明产业发展助力的同时,也为入驻“照明生产性服务业功能区”(以下简称“功能区”)的企业提供技术关联性强、附加值高、智力密集度高的创新增值服务。

韩宗淮介绍,功能区的总体布局由三大功能区块组成,除了品牌展示区和会展商务区外,还有为配套服务的近 1300 平方米的服务大厅和孵化中心。“目前,已有金融贷款、物流配送、人力资源、网络通讯等第三方服务机构入驻于此,能为中小微企业提供便捷优惠的一站式服务。”此外,孵化中心内还有若干个办公单元,可免费或低价出租给为创业起步,缺少人力、物力资源的照明行业创业者,为政府支持创业者、扶持项目提供孵化空间。

从创业概念孵化为小企业

上海圣狼文化传播有限公司(以下简称“圣狼文化”)是一家专业致力于建筑电气产业新媒体传播及专业活动策划开发运营的机构。2013 年,当公司创办人揣着梦想来寻求孵化的时候,是功能区为他敞开了创业之门。因为公司

的业务涉及专业活动的策划,因此,功能区内的会展会务区也同时无偿给企业使用。

经过一定周期的孵化,如今,这家原先只有一个想法的创业公司,已形成了 10 余人的团队,创建了《第一设计照明画报》、成立了“中国灯光设计产业联盟”,已基本实现盈利。除了圣狼文化,上海开玄光电有限公司也已在功能区成功实现孵化。如今,企业不仅受邀成为国际汽车照明和信号专家组成员,参与面试亮度测量方向标准的制定,而且还被国家半导体照明应用系统工程研究中心和上海半导体照明工程技术研究中心正式授权,承担照明领域的检测对外窗口职责。在孵化中心孵化期间还曾申请专利两项。

打造多元众创空间

眼下,尽管“手牵手·众创空间”的相关孵化机制、配套政策等还没有正式出台,但作为众创空间总站的上海灯具城已做好准备。“‘手牵手·众创空间’的成立,为功能区的发展创造了新的空间,我们也将着力为创客们

打造具备‘多元服务功能’的众创空间。”

据韩宗淮介绍,未来,上海灯具城将在充分利用功能区有利条件,为创业者提供良好的工作空间和资源共享空间的基础上,依托上海灯具城检验检测公共服务平台、光环境智能照明体验中心、上海灯具城 O2O 超市、行业协会、学会、复旦大学光源研究所等行业资源,打造全新的开放式实验创新平台;以每年定期举办上海照明科技及应用趋势论坛、中国(上海)照明电商渠道论坛为契机,整合资源,举办一些开放培训和行业交流活动、创意设计比赛等,帮助创客们开展知识分享、跨界合作以及创意的实现和产品化、产业化。

此外,对于如何融合各功能区的资源优势,为创客们营造良好的创业氛围,作为众创空间总部的上海灯具城也已有所考虑。“在对各功能区的资源、资金、人才优势进行梳理后,会通过引进第三方机构强化智能产业链整合,以形成技术、资金和人才的集聚效应。同时,我们也将通过‘互联网+’发展新的开放合作生态体系,打造产业链整合的生产性服务业功能区。”韩宗淮表示。

我国军用电缆需求增加

近日,中国政府发表《中国的军事战略》白皮书,强调贯彻新形势下积极防御军事战略方针,加快推进国防和军队现代化,坚决维护国家主权、安全、发展利益。这是自 1998 年以来中国政府发表的第九部国防白皮书,也是首部专门阐述中国军事战略的白皮书。

国防事业是一个国家的根本,电线电缆行业在国防事业上同样应该尽自己的一份力量,通过研发高质量、高性能、更能符合军品市场需求的军用电缆,来为国防事业出力。

随着市场变化,近年来军用电缆的需求也在不断发生变化。首先,军用电缆的需求是巨大的,曾有一项调查显示,装备某型导弹,仅特种电线电缆就需要 200 公里;装备某些电子对抗车,需特种屏蔽线缆多达 300 公里;再加上最近几年,根据国内、国际形势发展的需要,国家对国防装备的投入力度加大,高科技装备水平在迅速提升,所需特种电线电缆的数量也在迅速扩大。

然而,面对广阔的市场需求,国内军用电缆的制造工艺远落后于国外企业。国内电线电缆生产企业在军用电缆研发方面还存在不足,由于军用电缆一般需要符合耐高温、重量轻等特性,因此某些特殊产品依然需要进口。国外线缆技术不容小觑,据悉国外研发的一些电缆产品竟能预测地震。例如瑞侃、耐克森等电缆巨头不仅拥有雄厚的资本和遍及全球的销售网络,更在基础原材料开发和系统设计方面具有强大的技术实力。

如今,国内企业整体水平有所改善。尽管早期我国军用工用线缆特别是航天航空线缆大量依赖于进口,但近年来,随着我国整体科技水平的提升以及民营企业的积极参与,军工线缆的国产化率逐步得到提高。目前来看,由于军用电缆的入门门槛比较高,能够拿到生产军用电缆资格证的国内企业并不多。当前我国专门从事军用电缆生产和加工的企业多为半军方的,这类企业在技术开发和原材料研究方面得到国家支持,研发费用充足,研发实力较强。

随着国防白皮书发布,我国对于军用电缆的需求将越来越大,如何解决高端产品需进口的瓶颈是每个电缆制造商的关注焦点。如果能够在军用电缆研发方面取得突破和成就,一定程度上,国防工业将对电缆企业敞开大门,为企业带来巨大盈利。

(汪蓝)

“抢滩”西南市场 纳联机电 四川省分拨中心 开门迎客

近日,位于四川省成都市金牛区交大路 260 号的纳联机电四川省分拨中心正式开业,一个全新的 O2O 商业模式登陆四川。四川分拨中心的开业,标志着纳联机电布局西南机电市场正式拉开序幕。

四川分拨中心将通过纳联机电的渠道建设和信息系统建设以及物流体系建设,在四川省打造完整的机电产业工业物联网,构建中国的机电产品“沃尔玛”,建立一个面向四川省的机电产品 O2O 分销平台。为消费者购买机电产品提供更便捷的方式。

四川省分拨中心负责人指出,纳联机电分销管理系统、三方数据清算共享平台、纳联 OA 管理系统将纳联的数据化管控变成现实,供应商、加盟店、纳联均可通过三大系统实现数据的查询,信息的即时沟通。满足信息化管理、平台化运营的要求。真正地实现大数据管控,符合当前时代最前沿的需求。纳联机电制定了完善的售后服务体系,彻底打破原有的以换代修的格局,降低售后成本,提高盈利率,进而增加市场竞争力。所以,纳联机电市场前景广阔。

纳联机电除了浙江总部外,已经在河北、湖北、江苏、黑龙江、山东、广东、四川等地区建立了省分拨中心,成功布局东北、华北、华东、中南、西南地区,随着纳联机电连锁超市省分拨中心的相继成立,并呈现出强劲的发展态势,四川省分拨中心的开业,对于完善全国连锁网络,密切绑定和加盟商之间的关系,终端市场的品牌推广,连锁销售网络遍布全国的目标起到良好的作用。

纳联机电四川招商加盟交流会同时进行,来自四川省的意向加盟客户参加了招商会,在招商会现场就有不少签约客户及准合作客户,成绩斐然。交流会上,纳联机电执行董事林利兵向与会嘉宾介绍了纳联机电项目的具体情况以及纳联机电连锁超市现阶段的发展情况和未来发展前景,对于纳联机电在四川机电市场的发展做了很高的评价和推介。随后纳联机电总经理孙栋就纳联机电发展及品牌运作展望做了演讲,让与会嘉宾更了解纳联机电项目。而针对嘉宾提出的问题也一一作答,解除嘉宾的疑虑。

(文强)