

海西电子展落幕 公网对讲机成“新宠”

■本报记者 苏清彬 文/图

2日,第十五届海西电子创新产品展示会在南安成辉国际展城落下帷幕。由承办方福建惠通行会展服务有限公司提供的数据显示,本届展示会展览面积8000平方米,室内标准展位超180个,当场下单1000多万元,有企业通过展会斩获上百万订单。

经过15年的培育,海西电子展已成为应急通信行业每年一度极具实效的行业采购与交流合作之盛会之一,是广大应急通信企业开拓市场的首选平台。为期2天的展会,吸引了上海、广东、河北、福建、辽宁、吉林等省市优秀经销商和生产型企业齐聚一堂,共同演绎一场行业交流大会。

对讲机迈向4G全网通

长假第一天,很多人选择了出游,但南安成辉国际展城却是另一番人潮涌动的热闹景象,来自全国各地的对讲机生产商、经销商、产业链上下游厂家云集南安,共享技术盛宴。若要问今年展会上什么产品最火,非公网对讲机莫属。“从这里喊到北京,全国对讲,不限距离。”在客户面前,泉州天谷电子科技有限公司经理陈灿烽对自家产品公网对讲机信心满满。

在设计技术方面,此前无线对讲机分为模拟通信技术的模拟对讲机、采用数字技术进行设计的数字对讲机。随着技术的发展和消费者需求的提升,无线对讲机经历“模转数”变革之后,这几年迈向了公网对讲机时代。

“公网对讲机也就是所谓的插卡对讲机,也叫全国对讲机,是基于通信公司的基站平台衍生出的副产品,并且可以达到多人同时对话的效果。”陈灿烽进一步解释道。与传统对讲机相比,公网对讲机功能更多,由原来单纯只能用于语音对讲的功能演变到现在的录音回放、视频上传、GPS定位以及轨迹查询等功能,它的最大亮点便是突破距离的限制,只要双方都有网络就可以全国范围内互联互通。

技术赋予了对讲机全国呼叫,但单一运营商的全国对讲机,有时也会遇到换卡上不了网、对讲机不支持等问题。如何解决这一行业痛点?不少对讲机厂家开发出4G全网通公网对讲机,也就是能够根据网络信号的强弱切换运营商。“这摆脱了传统公网产



展会人潮涌动,公网对讲机受热捧。

品对单一运营商的依赖,支持移动、联通、电信三大运营商网络自由通信,有效实现4G全网通网络与对讲机的完美结合。”参展商福建铁通电子(集团)同样亮相多款4G全网通公网对讲机,业务员洪马尧饶有兴致地解释道。

从2G、3G再到4G,技术升级让无线对讲机增加了无限可能。来自清濛科技园的力声(福建)通信股份有限公司则打起了差异牌。“这是我们最新推出的宽窄融合产品,集合了公网、数字、模拟3种功能,融合式产品更有市场价值,也能体现我们的产品特点。”该公司负责人杨虎介绍,此次他们带来了20多款产品,其中一款公网对讲机不仅拥有语音对讲、双卡双待、双摄像头等多种功能,还能实现视频对讲,越来越像一部手机。这款极具科技含量的产品主要面向中高端市场,有望于两个月后上市。

引领轻便对讲新时代

除了功能“大而全”的手持式对讲机,展会现场,一些厂家更是将对讲机做到极致,小而美且而精,引领轻便对讲新时代。

打火机一样大小的领夹式对讲

机,多种颜色,可根据客户需求定制;耳挂式对讲机,比普通耳机大一些,却拥有对讲机的全部功能……天谷电子科技有限公司全新推出的迷你对讲机,引起了参展商驻足体验。

“这些对讲机携带起来比较方便,可以别在胸前,也可以挂在耳朵上,用于美容院、餐厅、办公室等小范围场所,一般通话距离在1公里以内。”陈灿烽一边向客户展示一边介绍道。“0.5W-1W低功率对讲机,可用一天;1W-2W高功率对讲机相对耗电,半天之后就需充电。”随着市场需求的激增,原本只开发手持式对讲机的天谷电子科技有限公司瞄准了这一细分市场,今年将在线上全力推广两大系列产品。

南安市霞美、丰州两镇经营电子、通信等高新产业由来已久,在业界历来享有“中国对讲机之乡”的美誉。作为行业展会,海西电子创新产品展示会不仅成为本土企业的产品秀,同样吸引了诸多省外参展商同台竞技。上海先景电子科技有限公司便是其一。

全球最小海事手持机、大功率漂浮式海事手持机、防水甚高频海事手持机……作为摩托罗拉、建伍、海能达等行业内知名品牌长期战略合作伙

伴,此次上海先景展出的海事手持机令人眼前一亮,将创新理念展现得淋漓尽致。以大功率漂浮式海事手持机为例,其不仅具有防水功能,一旦掉入水中还会漂浮起来,在夜间甚至会亮灯,方便海上快速找回。

“随着融合通信技术的发展,给应急通信保障及调度系统带来了更加丰富的内涵,集语音、数据、视频、图像等功能于一体的通信解决方案,已成为行业用户重要的选择标准。数字化对讲与公网对讲通信的有机结合,更是成为未来产业发展的方向。”谈及行业趋势,福建惠通行会展服务有限公司董事长、泉州市会展业联合会会长傅玉辉如是说。

在他看来,本届展示会是当前专业无线通信技术多元化应用背景下的行业交流盛会,主要包括公网对讲、数字集群系统、模拟网络对讲、执法记录、数字安防、图像传输及相关指挥调度、应急保障、解决方案等技术应用与展示,涉及公安、交通、城市小区等数十个不同的特定领域,迎合专业无线通信技术大融合的发展趋势,代表行业的发展潮流与技术水平,吸引了数千名行业专业人士到场参观。

微观产业

对讲机全力迈向智能时代

苏清彬

曾几何时,在人们的传统观念中,对讲机还停留在语音功能层面。随着技术的日趋成熟、消费升级的提高,对讲机功能越来越齐全,其不仅集合了录音回放、视频上传、GPS定位以及轨迹查询等功能,甚至可以做到跟手机一样的视频聊天、全国对讲。由此可见,伴随人工智能、物联网、大数据等新兴技术的崛起,对讲机正经历着一场智能化变革。

对讲机智能化变革有其深刻的历史背景。近年来,各行各业转型升级逐步深入,全球专网通信用户对随时随地保障其关键任务的无缝、一致性体验的需求越来越高。对此,在网络侧客户需求向宽窄融合、公网互通方向演进的同时,作为终端侧最重要的载体之一,对讲机如何在多种网络无缝漫游、自动切换,也成为保障关键任务无缝一致性体验的重要一环,这也使得历经沧桑的对讲机行业迎来新巨变。

南安是中国最早生产对讲机的城市之一,宝锋电子、泉盛电子、特易通电子等知名厂家产品远销世界80多个国家和地区。一路走来,南安对讲通信产业规模不断扩张,产业竞争力逐步增强,产业集群效应日益凸显。据统计,作为“中国对讲机之乡”,目前南安对讲机规模企业达100多家,年规模产值超20亿元,模拟对讲机年产量占全球60%以上,已成为世界上最大的模拟对讲机生产基地之一。

3年前,中国移动对讲通信产业大会在南安召开,有力地助推了整个行业从模拟对讲机向公网对讲机发展。大会上,中国移动与特易通等4家南安对讲机厂家签署“和对讲”深度定制终端合作协议,共同推进南安对讲机产业“模转数”进程,带动公网对讲机产业发展,实现转型升级。

“南安对讲通信产业虽然庞大,对讲机产量占全国80%,但大多以模拟对讲机销售为主,对讲距离受限,跟不上时代发展。”彼时,中国移动福建分公司政企分公司负责人曾表示,通过与中国移动合作,接入“和对讲”平台,基于移动通信网络的公网对讲业务,利用移动公司4G网络深度覆盖的运营优势定制终端,就可以实现远距离对讲。

政企互动,让公网对讲机加速迈向智能化。随着公网对讲智能终端崛起,基于数据业务的各种多媒体业务,越来越多地受到专业用户的欢迎,如视频调度、图传、位置信息、门禁、告警、语音播报等。经过多年的发展,公网对讲机在各行各业的应用越来越多,高速公路、物流、城市管理等领域原先使用传统对讲机的行业,已开始大量使用公网对讲机。

从第十五届海西电子创新产品展示会可知,与形态和功能单一的产品相比,能够实现平时战时、宽带窄带、公网专网等多种通信模式协同工作、保证用户通信体验统一、业务应用丰富的多模智能对讲机,将进一步提升客户价值。当面对对讲机用户最新的需求时,根据行业业务特点开发的多模智能对讲机产品,无疑已经成为客户“新宠”。

首航高科2020年由盈转亏

本报讯(记者 苏清彬)4月29日,首航高科发布2020年年报,报告期内公司营业收入4.41亿元,同比下降40.8%;对应实现的归属净利润-8.62亿元,上年同期净利润7419.88万元,由盈转亏,同比下降1262.39%。

受2020年疫情影响,首航高科营业收入大幅下降。报告期内,首航高科营业收入较上年同期下降40.8%,营业成本较上年同期下降22.22%,主要是报告期空冷项目收入较同期下降52.89%,空冷项目毛利率较同期下降18.18%。归属于母公司股东的净利润较上年同期下降1262.39%,主要是报告期公司对合并范围内的各类资产进行了全面检查和减值测试,根据测试结果,基于谨慎性原则,公司对存在减值迹象的资产计提相应减值准备产生资产减值损失5.24亿元。

首航高科表示,2020年度公司积极推进非核心业务的收缩,集中资源聚焦光热发电和电站空冷业务,同时积极推进符合未来发展方向产业的布局。压气站余热发电继续做好已建成的项目经营,通过人员精简、电站经营规范优化以及推进压气站余热非电客户开发等来提升已建成项目的盈利能力。

公告称,公司2020年度新增签订空冷订单52009.3万元,已中标正在办理商务合同签订程序的订单12500万元,新增清洁供暖订单12527万元。首航高科同日发布一季报,一季度归母净利润321.31万元,同比下降29.06%;营业收入4.06亿元,同比增长480.75%。

山东临工挖掘机亮绝活 直播间写毛笔字

中国(南安)水头国际石博会
CHINA (NANAN) SHUITOU INTERNATIONAL STONE FAIR
AND STONE DESIGN WEEK
暨石设计周

本报讯(记者 蔡静琦 文/图)1日,“石尚路,我们带你走”直播间走进山东临工福建分公司,与该公司黄经理面对面,听他讲述与临工结缘的点点滴滴。

在介绍山东临工系列产品的同时,直播间还展示了一场别开生面的挖掘机竞技大赛。5名员工驾着挖掘机,叼着毛笔,在白纸上的一笔一画勾勒出“山东临工”4个大字,引得直播间的粉丝们连连称赞。粉丝们被山东临工的设备,以及挖掘机师傅精湛的技术深深征服。

随着直播镜头的切入,山东临工恢宏场面随即展示了出来。镜头里,各种规格的挖掘机、装载机、道路机依次排开,好像英勇的哨兵,挺拔地站立着。创立于1972年的山东临工,是世界知名的大型工程机械及相关配件的制造商和服务提供商,其生产的装载机等产品应用于矿山、码头、土方、市政工程作业等领域。

在主播的引导下,黄经理娓娓道出了他对山东临工这个品牌的感情,以及做百年企业的梦想。“百年企业,责任担当。”黄经理说,2018年参加山东临工总部商务年会时,董事长的梦想让



山东临工挖掘机亮绝活,直播间写毛笔字。

他深感责任在肩。为了做百年企业,他努力做好每一步企业规划。在逐步完善产品体系的同时,还要做好临工品牌,更要服务好当地建设,完善企业文化。

让他感触特别深的是,董事长每季度都会拿出利润的一定比例,支持公益事业。在黄经理的分享下,粉丝们对这个品牌有了更深入的理解。山东临工,不仅仅是大国重器,更饱含家国情怀。

经过近50年的发展,山东临工的品质得到质的飞跃。同时,售后服务水平也在不断提高。据黄经理介绍,山东临工总是把客户能想的问题和可能遇到的问题,提前去想、去解决。购置设备,提供一个半月两次免费培训。保养期内,固定间隔,主动上门保险。并推

出24小时上门服务,真正做到让客户没有后顾之忧。

为了展示挖掘机的性能和司机们的车技,当天还开展了挖掘机写毛笔字大赛。经过激烈的现场竞技,参赛选手最短用时两分22秒,最长用时3分25秒。除了展示设备和技术,山东临工不停抽出幸运粉丝,送出由山东临工定制的保温杯。同时,直播间每隔20分钟还会下起“红包雨”。

在此,再次提醒广大观众朋友们,“石尚路,我们带你走”直播活动,已改为每月两期。分别是1日和15日,一定要提前关注直播平台,微信公众号“水头石博会”直播大家庭和抖音号“中国石大富婆”。5月15日,中国石材城,与你不见不散。

「石尚路,我们带你走」直播活动将走进贵州

本报讯(记者 蔡静琦)自去年7月“石尚路,我们带你走”首次开播以来,大家居直播活动热度不断攀升。从水头走到了云浮,这次又受贵州矿主邀请,本月7日-8日17:30-19:00,将走进贵州,带粉丝们领略贵州大美风光的同时,也共同感受贵州石材企业的发展之快。

据直播负责人郑雅云介绍,本次直播将走进2家企业,分别是贵州玉林石材有限公司和贵州鑫盛隆石材有限公司。这两家企业皆位于中国木纹石之乡——安龙县。

安龙县的笃山大理石以“天然的木纹、淡雅的色调、板材体量大”的特点在国内外享有盛名,被誉为“黔地木纹石代表”,主要有黑木纹、白木纹、灰木纹3种类型。目前,安龙县已探明可供开采的优质大理石储量高达120.91万立方米。

即将参与直播的贵州玉林石材业成立于2013年,其前身是成立于2007年的安龙县笃山凤凰石材开发部,是一家集石材开采、加工、销售、研发,室内外设计,自营进出口贸易为一体的综合型、规模化石材多元型企业,也是贵州省石材协会会长单位。该公司主要产品有白木纹、灰木纹、黑木纹、复合板、人造石、文化石、异形、工艺品、人行道地砖和路沿石等。产品深受国内外用户青睐,80%销往美国、日本、韩国及欧洲、中东等国家和地区,20%销往国内各大城市。

而成立于2011年的贵州鑫盛隆石材,是安龙县一家规模企业,集荒料开采、板材加工、石材销售于一体,是贵州省石材协会常务副会长及监事长单位,也是中国大规模的灰木纹生产基地。

除了展示矿山风光,了解石文化,直播间还将一如既往地发布“红包雨”,所以一定要提前关注我们的直播平台,微信公众号“水头石博会”直播大家庭、抖音号“中国石大富婆”。5月7日17:30-19:00贵州玉林石材有限公司,5月8日17:30-19:00贵州鑫盛隆石材有限公司,“石尚路,我们带你走”直播活动与你不见不散。