2010年-2011年
中国安防行业市场发展现状剖析

策划：本刊编辑部

编者按

自2004年开展平安城市建设和2008年举办北京奥运会以来，连续五年中国安防市场以30%的速度增长，由此，带动了一批安防制造产业集群的形成，极大地推动了安防经济的发展。应该说，很多安防企业已经看到了中国安防产业良好的发展前景，也注意到了当前安防行业的发展与市场需求的一系列矛盾和风险。

去年，政府四万亿的基础建设投资和银行十万亿的贷款使国内经济率先复苏。中央经济会议强调，今年积极财政政策和适度宽松的货币政策将延续。以重点产业规划为引导，推动产业增长和调整产业结构。继续加快铁路、公路、机场的重点项目建设，以加强长远的经济基础，并实现经济的跨越式布局。未来较长时间，将加大对新兴市场、新兴行业及对中小企业的倾斜。相信对安防企业而言是一个利好的消息。

2010年的平稳发展，为2011年的成长奠定了坚实的根基。展望明年，我们对中国安防行业的发展有一些构想：安防越来越像IT行业一样，技术上数字化、网络化、智能化、高清化；应用上集成化、行业化；销售上正规化、品牌化。

■ 中国安防企业如何谋篇布局
■ 国内安防行业发展构想
■ 中国安防产业市场分析与展望
■ 产业结构升级背景下的安防产业发展思考
■ 金融危机下2010年中国安防市场展望
■ 后危机时代：中国安防产业发展对策
■ 2010年智能视频监控的困境

天宇蕊 弱电电线电缆 tianyurui.com
利伟富世专业制造 服务热线：400-8810-418

中国安防企业如何谋篇布局

■ 庞伟

由美国次贷危机引发的全球金融危机已持续两年多，对我国安防行业产生的影响显而易见，一些企业在危机中沉没，一些企业还在痛苦中挣扎。当我们站在2010年新旧交替的节点上，反思在危机中我国安防行业暴露出的问题与软肋，展望后危机时代中国安防市场的走势，探讨需要什么样的政策思维才能保障中国安防行业的可持续发展，对中国安防企业来说显得尤其重要。

后危机时代 安防企业如何谋篇布局

有业内人士说，在金融危机的影响下，不太担心哪些企业垮掉，而是担忧一些缺乏优势的企业日子会很难过，因为这种无情的市场冲击并不保护弱者。目前安防企业最大的风险是国外订单减少，国内内需不足导致购买力下降。在行业低潮时期，安防企业应该集中精力练好内功，冷静应对市场变幻，为未来发展谋篇布局，力图使企业能度过“寒冬”。

具体可以从以下方面着手进行：

一是调整产品结构，加速产品更新换代。在前几年安防市场火爆的时候，很多安防企业实行多元化经营策略，产品覆盖面广。但由于市场竞争环境和企业经营管理问题，大多数企业多元化经营并未取得成功。应对金融危机，练好内功最重要。应采取积极主动的应对措施，发展高技术含量、高附加值产品，及时淘汰落后产品、技术及生产设备，推进产品结构优化升级。

二是突出规模经济，提升企业竞争力。当前，安防产品正处在向数字化、网络化、智能化的关键时期，国内外市场竞争激烈，规模经济就显得十分重要。为改变我国多数安防企业产品单一、系统集成能力较弱，还需要继续通过资本运作进行兼并、联合的成功经验，积极推进大公司、大安防发展战略。重构基于品质、成本、效率的竞争力优势，通过价值链一体化的组织、机制和模式创新，塑造高效、协同的价值链一体化模式，从机制上保障企业应对风险的能力。真正培养一批具有技术创新和自主研发能力、规模化生产能力、系统集成能力、综合服务能力和国内外市场开拓与竞争力的企业。

三是大力发展安防知识经济。知识就是金钱，这个道理似乎在安防行业并没有引起重视，以至于安防行业二十多年的发展并没有形成一批规模企业。所以，在金融危机的影响下，一些行业知名人士呼吁要大力发展安防知识经济，使之成为安防经济发展的新支撑体。安防知识经济它是由上游和下游产业链组成，上游即科研成果，下游则是依托创新源头的现代制造业。在大力发展知识经济的同时，采用新经济的思路和技术改造提升传统安防产业，从而避免安防产业增长的脆弱性。有业内专家指出，信息技术正从直接支撑、环境支撑和借势发展三个层面在安防行业发挥着渗透作用。直接支撑层面，将从信息管理系统，到安防监控报警服务，为所有城市报警监控系统集成提供最新技术，环境支撑层面，基于无线移动监控、卫星导航等先进技术的智能网络系统，将使远程无线监控更加方便；借势发展层面，将成为安防产业发展的新动力。

四是坚持全球化发展战略。应该说，近十年来，本土安防企业抢滩了相当一部分洋品牌市场，在一些领域占据市场主导地位，这和近些年本土安防企业加大科技创新、产品创新是分不开的。以技术创新、产品功能创新，走差异化路线，避开了以往打价格战、同质化竞争的窠臼。在全球经济一体化的背景下，国际安防市场仍然声音很脆弱，虽然有一些国内安防企业在海外设立分支机构，但并没有多大影响力。所以，在全球经济一体化趋势快速发展的今天，安防产业推进海外制造基地建设与分支机构布局，培育海外市场营销本地化能力就显得相当重要。否则，中国安防产业的发展将面临重大威胁。

到2009年底，中国安防百强企业中的13家企业已经被外资安防企业并购或者控股，而且还有一些企业正在洽谈中。主动贴近全球各个市场，高效率响应客户个性需求，研制适合全球各地市场、不同客户的个性化差异化产品，以不断提升产品的科技含量赢得海外消费者的认同是国内安防企业全球化的发展战略，积极开拓海外安防市场的“蓝海”。专家提出，安防行业应该突出产业链优势，重点发展价值链的高端和相关的服务业群落，安防的未来发展，很大程度上取决于与国内和全球安防市场的紧密合作。

重新审视中国在全球安防产业链中的地位及机会

毫无疑问，中国已经深入参与到全球经济一体化的进程中，在金融危机的背景下中国市场一枝独秀。于2009年11月1—4日在深圳举办的CPSE安博会上，四天12.7万人次的参观者、110多个国家和地区的一万多采购商、40多家全球五百强企业、30多个国家的1300多家安防企业参展、30个国家和地区的安防协会首脑莅临展览会，就足以说明世界对中国安防市场的高度关注。有专家认为，金融危机后，国际国内安防市场发生了重大变化：过去跨国公司将中国定位为市场中心，近几年是研发中心，从现在开始将中国视为战略中心。

在这种背景下，需要重新认识中国安防企业在全球安防市场中的角色和地位，考虑在全球安防市场的战略和布局，以抓住机遇寻求发展。

一是中国具有全球成长最快的安防市场。自2004年开展平安城市建设和2008年举办北京奥运会以来，连续五年中国安防市场以30%的速度增长，由此，带动了一批安防制造产业集群的形成，极大地推动了安防经济的发展。应该说，很多安防企业已经看到了中国安防产业良好的发展前景，也注意到了当前安防行业的发展与市场需求的一系列矛盾和风险。政府正在大力实施的平安城市建设、节能减排、产业振兴，实施西部、中部、环渤海、东北老工业基地开发的战略，是实施刺激内需的重要措施，亦对安防产业带来极大机遇。

去年，政府四万亿的基础建设投资和银行十万亿的贷款使国内经济率先复苏。中央经济会议强调，今年积极财政政策和适度宽松的货币政策将延续。以重点产业规划为引导，推动产业增长和调整产业结构。继续加快铁路、公路、机场的重点项目建设，以加强长远的经济基础，并实现经济的跨越式布局。同时还会加大对环渤海地区、中西部基础建设及二线城市的支持。未来较长时间，将加大对新兴市场、新兴行业及对中小企业的倾斜。相信对安防企业而言是一个利好的消息。

二是中国是全球最重要的安防产品生产基地。中国是全球安防制造大国，珠三角是全国最重要的安防产品生产基地，全国六成安防产品产于这一地区，有多项安防产品产量位居全球第一。安防产品种类不断丰富，发展到了十几个大类、一万余个品种，形成了以珠江三角洲、长江三角洲、京津地区为中心的三大安防产业集群，因为低成本和灵活的机制在国际国内市场仍然具有较强的竞争力。中国安防制造业正在由低端制造向高端制造转变、由OEM及仿造向设计创新转变、由加工制造向现代制造服务业转变。数千家安防制造企业每年把监视器、摄像机等数十个品种的安防产品销往全球一百多个国家和地区，华为、中兴力维在多个国家提供城市视频监控集成解决方案。每年有近三百家中国安防企业参加美国、英国、巴西、中东地区、俄罗斯、日本、韩国、印度及香港、台湾等国际安防展览会。有专业人士这样认为，不管你在全球任何地方下单，最后全球60%的安防产品都是在中国制造。

三是抓住安防产业发展黄金期提升技术创新能力。随着安防市场应用需求的不断变化，大安防时代的来临，安防产品从以往的模拟时代、单个产品及小规模系统应用发展到现在的城市级大型系统，无论是使用场合、应用范围、系统规模和复杂程度等方面都已经发生了质的变化。这种市场需求的快速发展，使得大量的新技术被应用到了安防产品中，推动了安防产业的发展。总体来看，安防行业产品技术的发展，有着数字化、网络化、高清化、集成化、专业化、智能化、标准化、移动化等趋势。与此同时，在这种技术、产品、应用发生重大变化的阶段，也对安防企业自身的市场、产品、技术的管理提出了新的挑战。以信息化带动安防制造业的工业化，提高制造业企业响应市场变化的速度。通过企业信息管理系统的建设，使企业形成一个相对稳定的组织结构和功能结构，保障信息流能够顺畅地在企业内部流动；整合市场供应链的各类信息，提高企业的采购、生产、库

利偉富世 专业弱电电线电缆制造商
弱电线缆专家 服务热线：400-8810-418 levelfull.com

存、销售及售后服务的流水化作业能力，进而能够防范与迅速转移市场风险。要通过科技创新，逐步掌握技术含量高、增值幅度大、对产业发展具有决定意义的关键零部件的生产能力。

四是只有走向国际市场才能历练安防企业。对于一家国际企业来说，没有进入中国市场算不上一家全球性企业，而对于中国安防企业来说，不能进入国际市场充其量也只算是二流的安防企业。因此，进军国际市场是中国安防企业国际化的开始。因为，欧美市场既是世界最大的安防市场之一，亦是相当成熟的市场，是安防商家必争之地；同样，这也是市场竞争最为激烈的地区之一，欧美安防企业是市场主角，他们大多采用跨国经营模式，在全球建立了广泛的战略合作伙伴。特别是美国“9.11”事件和伦敦地铁爆炸案以后，欧美安防市场增长强劲，公共场所、家庭住宅、高速公路、金融部门，乃至整个涉及国土安全的地方都成为安防产品应用的重要领域。与反恐技术有关的产品得到快速发展，如安检技术产品、监控报警产品、金属探测设备、生物识别产品、周界报警系统、传感器等安防产品得到广泛应用。更为吸引安防制造商的是2012年伦敦奥运会，将会成为欧美安防市场强劲增长的动力。

南美洲的巴西因为获得2016年奥运会主办权而成为全球安防商家的新宠，最根本的原因是南美洲市场安防生产制造商较少，主要依靠美国进口。近年来，为数不少的中国安防企业在美国设立了分支机构，以辐射南美洲市场。比如，海康威视、CSST、浙江大华、大立科技、英飞拓、动力盈科、波粒智能等，蓝色之星则在英国设立分公司。每年参加美国拉斯维加斯和英国伯明翰安防展览会的中国企业有三百多家，中国成为这两大安防展览会最重要的参展商来源国。

亚洲和中东市场也是中国安防企业走出去的觊觎之地。随着人们安保意识的逐步提升，安防产业在亚洲市场迅猛发展，但亚洲安防市场并不成熟，可对安防产品的包容性相当强，囊括高、中、低各档次的安防产品，既有全世界最顶极的产品，也有最差的安防产品；近年来，中东市场因为局势较为动荡，安全防范问题也被摆在异常重要的位置，安防产品的需求增长较快，为我国安防企业进入该市场提供了历史性的机遇。

转变安防企业发展方式是关键

大家已经越来越清醒地认识到，我国安防产业粗放型的发展、产能过剩等问题日益凸显。外销产品、劳动密集型加工产品等依存度高的问题已经到了不改变就不能持续发展，就会错失国内外市场所蕴含的机遇的时候。解决这些问题，根本的出路在于转变安防产业发展方式。中国安防产业要保持可持续发展、提升行业发展质量，只有通过市场化手段对产业结构进行调整，优胜劣汰，淘汰落后产能、改造传统企业、创新关键性技术等，才能使中国安防产业发展上层次、上水平。

首先是安防产业发展快而基础不稳。中国安防行业高速增长的主要推动力是OEM和国内平安城市建设需求。OEM的安防产品属于低附加值和两头在外的代工型产品，平安城市建设市场的高端产品大部分被国外企业占领，而国内企业大多数是劳动密集型的初级产品，占领的都是中低端市场。

其次是技术创新能力不强。技术进步是推动经济增长的重要力量。中国安防企业通过OEM途径引进设备、共享技术，但并没有充分消化吸收这些技术，只是借助引进的设备获得了短暂的竞争优势。但是只要国外技术一更新，中国企业的优势便得而复失。这样的例子在其他行业比比皆是，中国安防行业也不例外，反复重演。

虽然目前要想改变安防行业零敲碎打发展方式决非易事，不过可以相信的是改变就有希望，不改变则死路一条。百万高清、智能监控、物联网技术这些新技术革命，既可以带来新的安防观念，亦可以带动新的生产供给和消费需求。关键一点就是要实现安防过剩产品的升级与技术跨越，以自主知识产权的高技术给传统安防产业的技术转型与跨越开辟一条新的路径。

纵观中国一些产业在国际市场上占有重要地位，它们都是以掌握世界前沿技术为基础实现的。比如我国通讯产品在国际市场竞争力强，是因为有一批像华为、中兴这样的民族通讯骨干企业。经过多年发展，我国安防行业已具备拓展国内外市场的基础，像华为海思、中星微、海康威视、天地伟业、厦门振威等一批具有领先技术的规模企业已经形成。因此，在新一轮安防产业发展中应该抓住机遇，通过新兴技术的发展和创新去应对危机，实现安防行业的跨越式发展。

国内安防行业发展构想

■ 戴林

对于国内的安防企业来说，2009年年底刚刚结束的深圳CPSE安博会上，人潮涌动、热闹非凡的场景意味着繁荣的行业蕴量，在全球第一大安防展上，充分让行业从业者感受到了行业的红火与激情，加上国内刺激性的政策和利好消息不断出台，也就预示着2010年安防行业将会有全面的商机与发展。

我们一直认为：安防行业在体系和应用方面实质上是IT行业的分支，是一个集电子、网络、计算机、自动化等学科的综合应用行业。既然带有信息系统的基因，那么安防行业的发展与IT行业的步伐紧密一致，比如大家可以看到：计算机处理能力的飞速进步带来安防监控视频高清呈现；又如：DSP/ASIC核心多媒体处理芯片的跨越发展带来安防嵌入式设备浪潮滚动向前；千兆级网络通信传输平常化带来安防网络监控规模部署等等。

因此，我们对于2010年国内安防行业发展有一些构想：在技术上、在应用上、在市场销售上，安防越来越像IT行业，技术上数字化、网络化、智能化、高清化，应用上的集成化、行业化，销售上的正规化、品牌化。

技术发展: 数字化、网络化、智能化、高清化

数字化大潮以其无人可挡之势侵袭着安防行业的每一个角落。以硬盘录像机为代表的数字化设备迅速占领了监控市场的大半壁江山，监控系统也同步进入数字存储时代。随着应用规模的不断扩大，IP-SAN存储、图形工作站、服务器各种数字化设备纷纷成为监控系统的主角。

安防市场竞争的进一步加剧及用户对监控系统稳定性要求的不断提高，更加专用化的嵌入式硬盘录像机成为市场的新宠。就连矩阵这样传统模拟设备的典型代表，如今也在数字化的潮流下，升级换代，实现了技术的飞跃。这些现象的背后是数字化发展为监控市场带来的好处。数字化产品以电子器件为主，按照摩尔定律发展，在不断下降的成本面前，数字化的设备为用户提供了更加精确、更加高效的监控系统。

2010年，不再是讨论监控是否需要网络化的阶段，而是让监控网络化更大面积、更灵活适用的阶段了。网络化的安防设备在2000年初进入大家的视线，到如今经历了9个年头后已经没有人再去怀疑网络化的趋势和地位。随着中国网络环境的进一步优化，以及音视频压缩技术的成熟稳定，网络视频产品以其显著的优势迅速得到客户的认可，并成为第三代视频监控系统的杰出代表。网络视频类产品相比于传统监控系统，解决了低成本接入、分散监控、集中管理的难题。尤其面对四通发达的网络环境，网络视频产品更以其“随时、随地”的便捷特性实现了复杂监控系统的简单构造。

近几年来，基于成熟的网络平台、优秀的算法开发，智能化、高清化成为监控行业的又一个潮流。以天地伟业在不同类型行业中的应用看，当D1成为通用应用标准的同时，720P高清网络摄像机也开始进入特定项目应用，又如在智能交通系统中也开始大规模应用支持前端识别的高清300万、500万像素以上的网络摄像机，而在网络视频产品和后端软件平台中开发的人脸识别、行为分析等技术已经在金融、机场等高端应用场合开始应用。目前已经有很多厂家开始注重这方面的技术积累，2010年将会是各大厂家基于高清化、智能化再一次进行技术竞争和市场洗牌的原动力。

市场应用: 集成化、行业化

集成化的内在发展源于市场对产品应用便捷性的不断追求。比如网络快球、网络矩阵、光矩阵、无线3G网络视频服务器、便携式审讯专业系统等产品将集成化的趋势体现得淋漓尽致，不再是单一的设备，不再是分散独立的设备，呈现给用户的将是集成度越来越高的专

天宇蕊 弱电电线电缆 tianyurui.com
利伟富世专业制造 服务热线：400-8810-418

业适用设备，这样做的好处显然易见，客户获得了便捷可用的设备，厂商提高了自己的产品竞争力。而2010年，集成化的概念会进一步深化，比如软硬件平台级的融合，包括监控平台和GIS系统的集成、监控平台和城市管理平台的集成和整合、监控系统和OA系统的集成和整合，应该说监控系统在2010年将以一种全新的面貌出现在市场上。

行业化的发展源于市场竞争的不断加剧和产品细分的必然结果。在监控市场的产品线逐渐丰富，并且同质化竞争的情况下，如何为客户提供更加便捷高效的解决方案，成为各主要厂商思考的重点。在这样的背景下，出现了一些了解客户需求，具有产品、系统整合能力的厂家，比如厂家通过对现有产品进行行业化升级改造，为客户提供全套解决方案，并在实践中不断完善自己的系统，实时跟踪行业需求和行业规范，形成了独立的围绕音视频技术的非监控需求的行业产品。在这方面，2010年的典型代表行业包括智能交通行业、司法审讯行业、电子监考行业、无人值守等等。行业化的发展有利于监控市场内涵的丰富；有利于细分监控市场提供更多更完善的功能服务；有利于监控厂商整合产品资源和客户资源摆脱同质化竞争，实现快速飞跃发展。

企业发展：品牌化、协作化

安防行业经历了2000年初的数字化浪潮，经历了3111城市报警监控系统试点城市建设，经历了运营商的市场化运作和2009年席卷全球的金融危机，安防行业在技术、人才、理念、业务模式上的充分试探、竞争、融合和创新，我们站在新旧年更替之际，似乎可以洞察到一些新的变化。这些变化是市场发展、市场选择的结果，这些变化将推动中国的安防行业向着更高的阶段发展。

2010年开始，在经过前几年各层面的竞争，安防企业优胜劣汰，逐渐形成了比较稳定的产业链，生存下来的安防企业不断加强自己的优势，并逐渐形成了具有自己特色的品牌形象，这种品牌形象或者说企业定位，成为了他们在群雄逐鹿的安防市场的生存之道。而且各大厂家强化品牌的树立，大家都明白：产品可以被竞争者模仿，但是品牌却是独一无二的；产品极易迅速过时落伍，但是成功的品牌却能经久不衰。品牌的提升对于企业长期发展是非常重要的。现阶段，安防行业从产品销售到方案销售，已经进入品牌时代，企业品牌建设的意识已经成熟，2010年将会看到厂商在品牌化建设方面的“百花齐放”。

安防市场的分工更加细化。比如：电信、联通、移动等运营商更多地参与到类似平安城市这样的项目系统集成当中，发挥他们在资金、链路资源、施工组织等方面的优势；而硬件设备供应商和软件产品供应商分工更加明确，一些原来产业多样化的企业正在转型，专向某一方面发展。这种分工的细化，将有力地促进了企业间的合作。同时，安防行业的发展也吸引了包括大屏幕显示、数据存储、网络交换、电子地图、办公自动化、服务器等多领域多行业的技术融合及项目合作。可以说，安防行业市场的红火发展，吸引了更多的行企业进入，形成了更激烈的竞争，这些竞争最终将孕育出更适应的安防企业，将打造自己独有的品牌化发展，推动了产业链上的市场分工和协作。

2009年的金融危机背景下，政府的强力投资和基础设施建设拉动了安防行业的发展，尤其各地平安城市的建设规模远远大于往年，在这样刚性的需求刺激下，众多非加工外销为主的安防企业并没有感受到凌厉的寒冬，反而是迎来了史上最好的发展机遇。我们认为，2010年将是安防行业进一步融合、分化、整合的关键时期，甚至是安防行业最终格局形成的关键阶段，让我们拭目以待。

中国安防产业市场分析与展望

■ 晋胜国　孙靖文

刚刚闭幕的2009年度中央经济工作会议强调，做好2010年经济工作，重点要在促进发展方式转变上下功夫，真正把保持经济平稳较快发展和加快经济发展方式转变有机统一起来，在发展中促转变，在转变中谋发展。回顾我国安防产业乘着改革开放春风已经由最初的稚嫩到茁壮成长，值此岁末寄语2010年安防产业发展方针、发展方向和发展方式，以迎接来年更加欣欣向荣的安防产业春天。

安防产业科学发展与转型升级的希望在于高科技中小企业

考察世界工业发展史，中小企业才是原始技术创新的源泉，大型企业起到的作用则是集成创新、规模生产与商业应用，两者协作共生。仔细探究安防产业的实质，不是传统电子制造业，而是高科技服务业。相比于其他消费类电子产品，安防产品为特需人群提供了更紧密的安全维系服务，而不是可取代的享乐体验服务。在国际上它也归属为一类高端服务产业，近三年安防产业迅猛发展也正符合当前我国大力拉动内需消费和产业振兴发展方向。行业市场细分的特殊性使得安防中小企业相比行内大型企业，更接近于服务终端客户的实际需求。同时安防解决方案日趋细化和个性化，因此在安防产业链分工中，产业链的两端——研发和服务，更适合由中小企业来承担。当然，行内大型企业也不仅仅只是机械化规模生产，而应向上、下游渗透，以资金、品牌、技术、管理和完整产业链的优势，扶持资助一批创新型特色中小科技企业围绕在大型企业周围，为行内大型企业提供订单式的科技研发和客户服务，形成渗透型安防企业集团模式。这将成为2010年安防产业整合的趋势，有利于安防行业规范、有序、健康成长。

这种渗透型企业集团模式，与先前的产品代理制为主的企业间合作机制，更加契合安防产业科学发展的实际要求，主要表现在：

1、安防产业的发展已经更趋向于细分市场提供行业安全解决方案，比如上海博超科技公司专注于为金融机构、教育单位、高端房地产等行业客户提供一揽子安防系统解决方案。一家专门服务特定行业安全解决方案的中小型安防企业，相比业内大型企业的事业部或者分公司，更具有决策灵活、专注行业需求、贴近客户的竞争优势，可以为大型安防类企业承担大量的非核心业务。

2、安防产品系列整体特点是产品品类多、单批产量少，接纳大量来自中小企业的外包型订单使得安防业内大型企业能够快速收回规模生产线投资固定成本，将本企业产品生产制造成本控制在可变成本之内，既增加企业效益，又有利于建设节约型社会，通过产业合理分工避免社会财富的重复投资和价格恶性竞争。其中的关键是，大型企业放弃与外包型订单产品同类竞争，按照产业分工和研发协议，实行集约化生产模式，有选择地生产品类相对单一、产销和需求量大的主流安防产品系列市场。

3、近年来随着平安维稳形势需要，政府已经为安防行业提供了诸多的科技创新资金，但是从科研资金使用效率和成果来看，我国安防产品研发仍然滞后于市场需求。合理可行的安防科研资金运作模式是：政府研发基金作为引导型科研资金全部投放于高科技中小企业，大型企业可选择性的作为研发辅助投资主体配套政府研发基金，共同投向符合大型企业战略发展方向的中小型企业研发项目。在研发过程中向中小型企业提供必要的科技信息、实验条件、试制生产的帮助，并优先有偿取得科研成果的市场共同开发权，保证科研成果产业转化

利伟富世 专业弱电电线电缆制造商
弱电线缆专家 服务热线：400-8810-418 levelfull.com

成功率。

当前以电子信息技术为主的传感技术、生物识别技术、高清晰图像处理技术结合了原有的安防技术标准正成为新一代安防主流产品。在这些技术方面，我国与世界的差距并不大。因此，为了实现安防产业科学发展和转型升级，在2010年政府和各级行业协会应加快安防行业的整合，在市场竞争中培育和发展具有核心知识产权的高科技中小型安防企业。先期通过技术合作协议，中期注入资本纽带，最后水到渠成收购合并，促进主流产品的升级换代，通过科技研发和规模生产降低安防产品市场价格，以高技术和低价格提高安防行业进入壁垒，形成能够与国外安防产品制造商抗衡的民族安防企业集团。

投资拉动社会公共安全市场 消费催生居民私人安全产业

尽管金融危机以来国家实施了一系列积极财政政策和大量的基础设施建设对各项产业发展起到了巨大的拉动作用，但是产业结构优化调整，转变经济发展方式的目标还远没有达到，反而促成了个别行业的畸形繁荣。作为新兴的安防产业在新的一年中应避免过于依附国家投资和某个行业需求，立足于满足社会转型期和经济转轨期广大人民群众的安全需求，努力拉动内需，促进安防产业经济又好又快发展。

安防产业与其他振兴产业类似的是，其间局部有很明显的“一热一冷”现象：政府投资拉动热，居民私人消费冷。2008年～2010年我国已经举办北京奥运会、山东全运会、上海世博会和即将举办的广州亚运会、深圳大运会等五项大型盛会，有力地推动了我国安防产业的迅猛发展。此时，安防市场应用领域不断扩大，由重点单位、要害部门逐步发展到金融、文博、交通、海关、机关、邮政、教育、医疗、工矿企业、公众场所等众多社会经济领域，形成了千军万马争食政府公共财政投资社会公共安全设施蛋糕的局面。与之相对比，社区安防市场还迟迟限制于“最后一公里”困境。以上海为例，街面布控已经铺设到每个居民小区的门口，但是除了个别高档小区外，普通居民小区内部的安防监控管理几乎空白。从技防来看，街面布控网络与小区内部监控相互隔离，包括图像和报警信号的互联互通；从人防来看，各个小区安保巡逻队和街道联防队都是独立运作，难以形成治安合力。智能小区安防设计标准落后于社区管理实际需求，而且在施工中由于开发商为降低造价成本大都选用非主流安防厂商产品，社区安防设施使用二、三年后先天不足又疏于维护管理，逐渐报废失去原有的安全防护的功能。

前不久，上海博超公司、联石安防公司等联合上海浦东新区潍坊街道综治办对辖区内的社区安防系统进行了一次调研，结果显示普通居民家庭对安防消费需求很大。由于缺乏统一安防设施规划，一些居民楼的外墙防护铁窗已经从一楼、二楼向三楼、四楼扩延，严重破坏了小区环境的美化整洁。突破社区及居民安防消费市场“最后一公里”困境关键在于，建立完整的社区及居民安防服务体系，包括组织开发生产价廉物美、适合够用的家庭视频监控、出入口控制、入侵报警、燃气防暴产品，这些便民、利民、惠民项目可以成为大型安防企业社会责任的最佳实践。安防产业“十一五规划”提出的报警运营服务，在3G无线互联商用技术日趋成熟的条件下，通讯运营商可在明年适时推出家居安防视频服务。以上海为例，已经建成社区网格化管理，基层政府可通过社会招标组建网格化社区联网报警服务中心，将安保功能从小区物业管理职能中脱离出来，为社区居民提供专业化、社会化、品牌化的优质安保服务。

开展安保业务运营， 促进安防产业全面健康发展

于2010年1月1日实施的国务院令《保安服务管理条例》，明确了保安服务的范围，其中保安服务公司根据保安服务合同，派出保安员为客户单位提供门卫、巡逻、守护、押运、随身护卫、安全检查以及安全技术防范、安全风险评估等服务。可以预见，2010年将出现安防制造商、工程商、安全咨询研究机构与保安服务公司的深度合作，推出安保全业务服务模式。客户可选择一家安保服务公司即可得到安保全覆盖服务，打破原国企保安服务公司全业务运营垄断的局面。这对于发展和促进我国安防产业是一大利好消息。

在旧有保安业管理体制下，社会保安服务企业难以提供“全方位、全业务、全品牌”安保运营服务。相关法律的滞后为具备全业

务运营优势的外资安保公司乘虚而入抢夺高端安防业务留下了市场空白。实践中，安防企业在个性化安保方案设计、咨询、实施、调整等保安专业技术上存在明显缺陷，只能机械地按照相关安防技术标准施工。尽管通过了技防验收，但是往往得不到业主的认可，已安装的技防设施使用率和效果没有达到预期目标，后续维护也得不到保障。

《保安服务管理条例》规定了只要符合条件的企业就可以申请安保业务运营服务，这也是安防市场发展的必然趋势。为促成更多全业务运营的保安和安防产业整合，2010年内各省、自治区、直辖市一级的保安协会和安防协会可先行选择协会内优秀企业开展全业务运营试点合作，优势互补、强强联合，打造安保全业务运营安防集团。

山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村。这场起始于2008年的全球金融危机也将如历次危机一样，为世界带来一次全球革命性的技术创新，危机逼迫人们重新寻找社会经济可持续发展的途径。2010年是二十一世纪第二个十年开端，在未来的十年中，我国安防产业技术革新必须建立在以高速网络、无线互联、智能物联为代表的下一代互联网技术平台上，加大科研投入力度，提高自主开发能力和科技持续创新能力，坚持以调整优化安防产业结构作为主线，着力增强社会安防市场需求和居民安防消费，不断开拓安防产业新产品和新的应用领域，以行业特色为优势配合政府全力做好“保增长、保民生、保稳定”工作，为未来产业发展打下坚实的基础。可以相信，安防产业的春天更加美好！

天宇蕊 弱电电线电缆 tianyurui.com
利伟富世专业制造 服务热线：400-8810-418

产业结构升级背景下的安防产业发展思考

■ 邱亮南

国内安防行业做好了产业升级的准备吗?

接受专利/技术许可概念的中小型安防企业存在吗?

具有专利和技术许可实力的中国安防企业生成了吗?

国内安防行业可能出现企业之间专利/技术许可(交叉许可)的局面吗?

国外企业会把专利或者技术许可给中国企业吗?其价格可以被接受吗?

中小型安防企业是否可能或者如何才能具备专利/技术许可(交叉许可)的能力?

各级官方和非官方机构能够为中小型安防企业实现专利/技术许可提供什么支持吗?

中小型安防企业的产业升级是否只有并购这条唯一的“康庄大道”?

这些都是后危机时代摆在安防企业面前的问题。

为了应对金融海啸给全球经济特别是实体经济带来的严重危害，各国纷纷推出了多种应对措施，其中最引人注目的应对措施之一就是产业升级。

以中小型企业为主的国内安防行业，如何在这次危机带来的机遇中实现产业的升级与发展?其中面临怎样的难题与潜在的成长机会?

据业内有关调查统计资料显示，安防行业2007年全年的销售额约为3000亿（产品和工程重复计算）。如此规模的小行业，目前拥有近2万家企业；其中年产值低于3000万元的企业占47%，3000万－5000万的企业占52%，5000万以上企业不足1%。企业规模偏小，多种身份交叉现象严重，抵抗风险能力较弱，经营管理模式落后，竞争力较弱，企业自主创新能力较弱，不少关键技术、产品依赖进口。这就是经历了三十年发展历程的安防行业的现状。

安防行业的现状是由其行业的特殊性决定的。从安防定义和实践，我们知道该行业在需求层面是具有广泛性的，但同时也看到：由于这些需求在社会属性层面的差异导致了需求的多样性；同时也由于地域和时段方面的分散性导致需求的离散性。需求集中度不高的行业特点，使得安防产品及服务不同于家用电器行业或者其他行业集中度高的大众化产品与服务。与安防行业“个性化需求、本地化服务、小众化产品”等特点相匹配的是中小企业居多的行业生态，所以有必要探讨中小型安防企业创新发展的思路。

“专有技术成果专利化，专利成果标准化（市场化）”，这早已经是大家对于知识经济时代技术创新产业化过程的共识了。对于这个过程，可以用以下的一系列操作环节进行描述“构思——申报——获权——原理研发——定型研发——生产（认证）——销售——品牌构建/维护——制定标准——产业化”，在这个完整的过程中，任何一个环节的缺失或错失都会导致整体的失败。基于消化一个发明专利需要配套的最小资源等额资金量不少于一千万的估算，安防行业的中小型企业在市场规模、人才、资金、制度等综合资源的局限下，仅仅依靠自身的能力以“滚雪球”模式独立操作自主知识产权产业化全链路，成功的可能性极微。

由此造成了近2万家安防企业仅有1000多项专利的现实。如果除去业内极少数较大型企业（特别

是上市企业）拥有专利的份额，中小企业平均拥有的专利数量就更少了。安防行业中的大部分中小企业在“产品（仿制/改进级别的）研发——生产——OEM销售”；“品牌打造（贴牌定货）——销售”等中/下游的短链路中生存、发展，由于这些运作所覆盖的产业链路短，所以这些企业具备快速成长和适应市场拼搏的活力，但是在产业升级的大趋势之下，这种运作模式可否维持发展后劲？答案一定是否定的！

不具备独立应对技术创新产业化全过程的中小型企业，怎样才能融入时代产业升级的大潮？当然通过并购等方式进入大企业，享受其完整链路中技术实力的优势，并在其内部分工中承担自身专长的工作，不失为一种可行方式。但是，如果没有此种机会的企业还有什么应对思路？

信息化时代“虚拟的现实”给我们一个提示：能否以“虚拟并购”的方式，把整个创新产业化链路当作一个大型企业，把其分解为多段，各个企业分别运作自身最擅长的部分，这样也可以达到短链路运作，容易控制、易于实现操作高效率状态。当然，在这个链路中，缺乏的是链路的上游，困难在于运作链路上游——专利的“构思——申报——获权——原理研发”这个的企业，可能面临几种较大的风险：首先是中国目前的市场是否承认这条上游链路具有独立的商业价值？技术本身是否具有让同一链路内的下游企业所能认同的价值？或者链路中擅长抄袭者认同其价值之后直接“学习”而不购买，直接导致链路的破坏。

还有可能的思路是，部分企业交叉许可其自身现有的上游链路技术成果。对此可能的做法与分析是：

1、构建专利池。以自愿为原则，由行业协会召集专利执有权的企业/个人，把各自拥有的专利集中建立专利池。并由法定的专业机构对于进入专利池的专利予以：

A、梳理分类、评估，内部（或者是在认可的范围内）公示。

B、实施以“自愿为前提、以法律为依据、以互利为纽带”的各种程度的专利许可或者交叉许可。

由此刺激研发/生产/销售之间的利益分配格局产生变化，从而形成并推动产业链的分化。

2、当从企业外部获取专利/技术许可（交叉许可所）支付的代价与自主开发的成本与风险相比较存在优越性时，就可能实现商业层面的操作。从而促进产业链的第二次分化——研发与生产的分化（该产业链的第一次分化是销售与生产的分化，不少企业利用第一次分化的契机，集中优势资源于企业品牌和销售渠道的构建，成功实现了快速增长。）

3、产业链的分化是行业进步的形态，随着分化程度的加深，专业分工的优势就更加明显，产业链路中各个环节的效率均将得到提高，推动行业向高效、低耗的方向发展。

形成产品/技术为纽带的产业联盟。由于单向许可与交叉许可之间存在的价格差，使得有交叉许可能力企业之间在获得许可的能力及成本方面更占有优势，可能由此形成在某种专门产品或专门领域的利益共同体——产业联盟。交叉许可的出现，可以促成企业在可能盈利的领域扎堆开发具有关联性的专利，包括在已经授权/公开的专利基础上二次开发，造成产业联盟的扩大，或者技术交叉的深化。

产业联盟的出现，可能形成以产品细分为核心的企业分工局面，这既可以满足客户对于产品需求方面的差异性，又可以避免目前同质化产品之间价格恶性竞争，从而形成一种行业内竞争与分工并存的良性局面。前述安防客户需求多样性的特点，使得安防产品本身就有多形态的需要，而一种核心技术往往也可以产生出多种不同形态的产品，成为产业联盟生成的需求/技术基础。

产生行业乃至国家标准。由于专利和技术许可、交叉许可的开放性，市场的核心规律——成本的最低化会促进形成产品技术的同源化，一方面增进同一技术对于市场的占有；另一方面，技术的同源化形成构造行业标准的基本要素。

在技术落实到市场化的基础上，个别产品只能形成企业标准的产生，产业联盟的成长可以形成行业标准乃至国家标准修/制订的可能。

至此的思考如果能够实施为操作，安防行业的中小型企业应该具备成功实现产业升级的技术基础，整个安防行业也自然上了一个新的台阶。

利伟富世 专业弱电电线电缆制造商
弱电线缆专家 服务热线：400-8810-418 levelfull.com

金融危机下 2010年中国安防市场展望

■ 王华安

一年伊始，万象更新。

安防行业步入到一个新的发展时期。

每逢新旧年交替之际，我们都会畅想和希翼来年的发展与变化。今天，我们在这个特殊的时期，全球金融危机的硝烟还未散去，经济有待全面复苏的市场环境下，探讨2010年的安防市场将何去何从显得十分有必要。

2010年，随着上海世博会、广州亚运会两大盛会的举行，将会给安防市场带来了众多发展机遇，安防市场整体需求呈现出快速增长、多样化的发展趋势，市场细分趋于明显。

百万像素高清元年到来

随着用户对高清图像需求的逐日增长，以及高清技术的逐步突破，安防行业已经出现了“高清热”，各类高清产品和方案呈现“千树万树梨花开”的局面。

在欧美市场，百万像素高清技术很早已广泛应用在一般安防监控上，如酒店、银行、机场、学校等等。从全球市场来看，由于之前国内IP监控系统的发展速度慢于国外，使得国内的高清应用率要比国外同类的产品低很多。目前来看，高清主要在交通、金融等行业应用，以高端用户为主。直到在2009年的中国市场，百万像素高清技术的应用开始火热。有专家称，2010年将是百万像素高清应用时代正式启动的元年。将扩大百万像素高清技术的需求和加速相关技术的改进，会提升一般用户对百万像素高清技术的接受程度。相信随着IP摄像机的普及，高清应用将越来越多，而在解决硬件成本、存储成本和应用方案后，高清的大规模应用时代也会到来。

科达董事长陈冬根告诉记者，对于视频监控而言，图像清晰度无疑是最关键的特性。图像越清晰，细节越明显，观看体验越好，智能等应用业务的准确率也越高。衡量图像清晰度的标准是分辨率，单位是像素。这个值越大，图像越清晰。所谓高清、标清，差异也就体现在这里。这两者之间的分界线就是百万像素或720p，达到百万像素或720p的就是高清。基于这样的标准，目前视频监控市场占主流的CIF和D1都属于标清。无论是从分辨率、显示效果还是流畅度来看，高清都比标清更有优势。从分辨率来看，720p的分辨率是CIF分辨率的9倍、1080i/1080p的分辨率是CIF分辨率的20倍，在同样的显示环境下，高清会清晰得多。从显示效果来看，高清既支持大屏显示，又支持16:9宽屏显示，这可以大大增强用户的观看体验。从流畅度来看，高清支持更高的帧率，比如720p和1080i/1080p都可以支持60帧/秒或60场/秒，因此图像流畅度比标清要高一倍。

杭州海康威视数字技术股份有限公司技术支持部总监何峻峰表示，高清网络摄像机的竞争包括多方面，如编码技术、网络技术、视频处理技术、摄像机技术等。其中最基本、最核心的还是传感器技术的突破和编解码技术的创新，图像效果和适光性是永恒的主题。虽然目前市面上大部分价格低廉的高清网络摄像机多采用CMOS传感器，但由于CMOS传感器在低照度方面的劣势，使其在监控应用中往往不能满足用户在光照条件不好情况下的实际需求。因此基于CCD传感器的网络摄像机，依然是目前国内商

用的主流设备。

IP摄像机被称为视频监控行业继DVR之后的又一场“产业革命”。IP摄像机作为集新一代摄像机技术和网络技术于一身的宠儿，是本土安防厂商赶超世界水准的一次历史机遇。为避开同质化发展，厂商纷纷选择了产品创新。在IP摄像机概念上标新立异，主打的产品概念有高清智能、一体机芯、超小超轻，以及无线传输等。金三立总经理李力认为，IP监控市场的竞争日渐激烈，产品细分必将是一个趋势，细分的产品扩大了IP摄像机的应用领域，促进了网络视频监控的更快发展。

行业化应用需求激增

2009年，随着“平安城市”建设高峰期的结束，行业化应用开发已成为现阶段安防产业的主流趋势。我们知道，行业化应用的最大特点就是差异化，是根据不同行业的需求特点，有针对性地开发相应的产品与解决方案。从2009年11月1日—4日在深圳举行的第十二届CPSE安博会上就能看出，行业化应用必将大行其道，2010年将是行业化应用发展的黄金期。将视频监控系统和报警系统、消防系统、门禁系统、停车场系统等有效地整合起来，而不是做为一个孤立的系统存在。

在此次展会中，H3C提出了“安防IT化，监控大联网”口号，给我们提供了一个新的思路。H3C副总裁兼多媒体产品线总裁张鹏国告诉记者，视频监控应用联网化，就是目前安防领域许多用户的实际需要，不仅“平安城市”如此，在许多行业性应用中也得到了印证。现阶段，安防行业中的许多企业都在针对不同行业进行定制化开发，其中的确会出现一些重复性开发与异构的问题，尤其是各厂商在自身资源有限的情况下，是否有能力从基础设备层到具体应用软件各层面都能很好的顾及，这一点很难保证。而实现监控大联网，不仅是设备的联网，还牵扯到业务的部署、管理的联网，以及各种后期维护和运营联网等多个方面。它包括如何解决互联互通的问题，以及应用的部署要如何跨多个子网或多个品牌的互联互通。张鹏国认为不仅仅是视频监控，将来包括门禁、报警和其他安防业务，都会朝着这种大联网的方向发展。就像IBM一直强调的“智慧地球”的概念以及现在人们常常提到的“物联网”概念，安防即将成为“物联网”下一个很重要的“阵地”。

不同行业对视频监控系统有着特别的需求，关注点也不尽相同。比如城市治安监控系统中，强调一个多级联网构架、录像资料的完整性和实战中对图像资源的灵活调度；金融行业强调对图像的清晰性和录像资料的保存时长的要求，强调对业务网点的业务流程监控，对重点区域如金库的重点监控，对自动柜员机的特征事件重点监控（录像）要求；电信行业强调监控业务的运营性和对监控设备的网管要求。其它一些行业，比如教育行业、交通行业等，都有自己特殊的需求。我们不能想象用一套方案去适应这些特征明显的行业需求，针对不同行业的视频监控解决方案是今后的必然趋势。

有专家表示，随着行业细分的出现，各行业用户对产品是否符合自身需求提出了更高的要求，不同于以往同一款监控产品被广泛应用于各种场合的现象，产品种类的增加使客户的选择越来越多，相应地客户的眼光就会更高，需求将变得越来越多元化。

门禁CPU卡芯片大行其道

目前市场上最常见的非接触式IC卡是非接触式逻辑加密卡，这类IC卡凭借其良好的性能和较高的性价比得到了广大用户的青睐，并已被广泛应用于公交、医疗、校园一卡通及门禁等领域。由于非接触式逻辑加密卡芯片采用的是流密码技术，密钥长度也不是很长，因此逻辑加密卡芯片普遍存在着一定的安全隐患，有被黑客破解的可能。在金融、身份识别、电子护照等对安全要求比较高的领域目前更倾向于使用内嵌微处理器的非接触式CPU卡芯片。

据了解，CPU卡芯片内部都有双重安全机制，第一重是芯片本身集成的加密算法模块，芯片设计公司通常都会将经实践检验最安全的几种加密算法集成入芯片，目前比较常见的安全算法有RSA、3-DES等。国内芯片设计公司还会引入国密算法（SSF33，SCB2，SM2，SM3等）来加强芯片的安全性。国密算法是不对外公开的，因此国密算法一般比其他公开算法的加密算法具有更高的安全性。第二重保护则是CPU卡芯片特有的COS（Card Operation System）系统，COS可以为芯片设立多个相互独立的密码，密钥以目录为单位

天宇蕊 弱电电线电缆 tianyurui.com
利伟富世专业制造 服务热线：400-8810-418

存放，每个目录下的密钥相互之间独立，并且有防火墙功能（不同目录下密钥不会互相影响）。同时，COS内部还设立密码最大重试次数以防止恶意攻击。由此可见，非接触式CPU卡比非接触式逻辑加密卡具有更高的安全性。

在第十二届CPSE安博会上，恩智浦与达实共同展示一款以NXP Plus CPU技术为基础的实体产品——NXP Plus CPU四门的门禁管理系统。该产品一亮相立即吸引了与会嘉宾及媒体的兴趣与关注。其中，所采用的恩智浦Plus CPU芯片拥有的主要产品特色表现在：2k或4k字节的EEPROM；内建兼容MIFARE Classic的内存结构（MIFARE Classic 1k，MIFARE Classic 4k）；支持以AES-128开放标准加密为基础的更高安全等级迁移；唯一序列号（4或7字节）；多区段认证及多区块读写功能；AES密钥与扇区控制栏（Sector Trailer）写入的防修改功能；根据不同安全等级的应用，密钥可储存为MIFARE Classic密钥（每区段2×48位）或AES密钥（每区段2×128位）；隐私保护功能；通讯速度达848kbit/s。达实选择恩智浦Plus CPU芯片对其所有门禁控管产品进行升级。以精密的128位AES加密为基础的NXP Plus CPU芯片与MIFARE Classic系统完全兼容，带来快速、便利与安全的系统升级，为国内门禁管理市场带来了支持安全性与升级兼容性的低成本解决方案。

楼宇对讲行业发展平稳

全球金融危机席卷而来，中国楼宇对讲行业在经历了2008年的“寒冬”后，2009年逐渐复苏，休养生息后，2010年保持平稳发展态势。

我们知道，楼宇对讲产业相对宏观经济的走势，会滞后一段时间。随着国家对经济适用房的推行及宏观调控政策对整个房地产行业的发展逐步发生作用，预计经济适用房将会形成2010年房地产需求的主流。楼宇设备作为地产的配套产品，随着房地产市场需求的变化，也会逐步地影响楼宇对讲企业今后的走向。从目前的市场需求来看，将会有大量的经济适用房出现，这些房子的配套设施，它要求更多的是经济、实用、可靠、稳定。所以说，有可能在近期或者未来较长一段时间之内，这种比较可靠、经济的模拟产品，将会出现比较大的需求。2010年，房地产商在选择设备也明显趋向经济、实用、可靠。如彩色改为黑白，可视改为非可视，在功能方面只要求满足基本需求。这种市场需求虽说对楼宇对讲产品技术发展起不到推动作用，但对楼宇对讲企业寻求市场新的发展机遇赋予了难得的机会。

实用型产品的推出和市场的需求力激增，虽说对楼宇对讲企业缓解了生存压力，但若想保持可持续发展的动力，就必须在技术研发上下功夫。

随着数字多媒体处理技术的发展，音视频的数字化处理已经在互联网、3G网络等领域普遍应用，数字化处理后音视频信号不仅使传输的物理网络简化，而且允许多路通道同时传输，可以彻底解决占线问题。正是基于这样的原因，将音视频信号数字化处理，对目前的传统模拟可视对讲系统进行数字化升级，已成为小区可视对讲系统发展的一种趋势。目前，已有越来越多的可视对讲厂家开发出纯数字的可视对讲系统并逐步应用到实践中。

后危机时代：中国安防产业发展对策

■ 刘立峰

一般来说，每次重大经济危机爆发后，虽然最坏时候已过，但是由于固有的危机根源并没有、或是不可能完全消除，因而在危机后的一个相对较长时间内，世界经济仍存在着很多的不确定性和不稳定性。我们把危机后的这段形势不太明朗的时期称为“后危机时代”。

就这次始于美国、席卷全球的经济危机来看，虽然经济最坏的时候已经过去，世界经济已趋于好转，有些主要国家还实现了经济的正增长，但是目前来看，经济复苏的基础仍不牢靠，经济有可能出现再次衰退，迪拜债务危机造成全球股市的应声而落，就已经说明了复苏之路是多么的艰难。可以说，在今后一个相当长的时期内，我们都不可能完全克服危机带来的不利影响，全球经济也不可能很快恢复到危机前的高速发展状态，也就是说，从现在起全球已经步入了“后危机时代”。

后危机时代为中国安防产业提供的机遇

国外市场上，新兴市场国家对中国安防产品（集成方案）需求增加。这次危机之后，以“金砖四国”（中国、印度、俄罗斯、巴西）为首的新兴市场经济体在世界经济范围的实力和影响力会进一步加速上升，据统计，目前新兴市场经济占全球经济总量的40%，在后危机时代，这个比重肯定还会上升。在本次金融危机中，这些新兴的市场经济体受到的冲击较小，各经济体对安防产品的需求仍然旺盛，更为重要的是，这些经济体由于国内情况（如交通、人居情况、民众生活水平、社会治安状况等）与中国类似，其对安防产品的性能要求、集成方案的设计要求也与国内安防产品（方案）现有的特征比较相似，因此这些新兴经济体更利于中国安防产业的输出。

国内市场上，政府安防项目和民用安防项目仍在稳步上升。本次席卷全球的金融危机，虽然对中国的金融系统影响有限，但受累于世界经济的震荡，国内实体经济还是受到了相当程度的冲击。但受益于4万亿投资计划带来的铁路、公路、机场等基础设施建设项目中的综合性安防项目，以及近几年方兴未艾的“平安城市”、应急指挥、“数字城市”等代表的政府安防项目，中国安防产业在此次金融危机最严重的这两年间，仍然获得了较好的增长。随着这类综合性安防项目建设内容不断丰富、建设区域不断拓宽、建设标准不断提高，该类项目仍将是国内安防市场未来几年的增长保证。

从更长一点的时间来看，随着中国经济的持续发展，民众对安防意识的不断提高，家庭、社区、智能大厦等民用安防市场规模将会不断扩大，可以预计在后危机时代，中国国内的安防市场仍将会持续扩大。

后危机时代中国安防产业面临的挑战

过去外销占比较大的美欧市场，面临较大不利因素。长期以来，国内安防产品的外销形式主要是以美欧日等发达国家的OEM订单为主。在这次金融危机中，部分美欧国家受到的打击较为严重，像美国和欧盟目前的失业率已超过或逼近10%，专家普遍认为今后数年美欧仍将面临严峻的就业形势。随着后危机时代的到来，这些国家

利偉富世 专业弱电电线电缆制造商
弱电线缆专家 服务热线：400-8810-418 levelfull.com

和地区在经济遭受重大打击后，其对中国安防产品的需求大幅降低。再加上贸易保护主义作祟，笔者估计，这些国家对中国安防产品的需求将会较长时间处于不乐观状态。由于美欧市场一直是中国安防产品外销的主战场，当然也对中国安防产业带来较大的不利影响。

另外，国内劳动力成本的提高、人民币的缓慢升值，也在不断蚕食安防外销的利润，这些不利因素都将对中国安防产业的外销形成较大压力。

国内宏观环境，对安防产业的发展带来一定的冲击。虽然国内的政府安防项目和民用安防项目仍在稳步上升，保证了中国安防产业在后危机时代仍能平稳发展，但是由于金融危机造成中国宏观环境的复杂程度超出预料，宏观经济复苏之旅仍然可能反复，因而也对中国安防产业的发展，带来了一定的冲击：受国家调控政策（如税收政策、金融货币政策等）影响，部分安防企业资金匮乏，经营困难，利润率下降较快；中国安防产业升级进程受到延迟，本土安防产品仍大都集中在中低端，附加价值不高，同质化现象严重，导致恶性低价竞争接连不断；拥有自主知识产权的产品较少，核心关键技术、关键元器件主要依赖进口，国际竞争力不强。技术不强仍然会是后危机时代制约中国安防产业发展的重要因素之一；随着民众安防意识的不断增强，国内用户的需求逐渐体现了多样化的特点，能否提供个性化的解决方案、能否保证产品的稳定性和兼容性、能否增强大型平台系统的实用性、可靠性和可维护性，这些也对中国安防产业提出了严峻的挑战。

综上所述，后危机时代的中国安防产业，既拥有国内市场稳步增长、国外新兴经济体需求增加的机遇，也面临危机后如何扭转外销颓势、如何加快产业升级、如何更好迎合市场和用户多样化需求的挑战。因此，在后危机时代，中国安防产业必须在机遇和挑战之间，确定合适的发展思路和发展对策，方能保证中国安防产业的持续增长。

后危机时代中国安防产业的发展策略

加快“安防制造”向“安防创造”的转型，推动产业升级。中国安防产业经过30年的发展，产品种类不断丰富，目前已发展到了十几个大类、数千个品种，并且形成了分别以珠江三角洲、长江三角洲、环渤海地区为中心的三大安防产业集群。从中国安防制造规模来看，已有不少产品数量位居世界前列，但是具有自主知识产权和高端品牌的产品并不多，安防电子产品的关键元器件、芯片及主要制造设备还是进口为主。更值得忧虑的是，在发达国家占主体的现代安防服务业在中国发展较为缓慢。

历史经验表明，每次重大经济危机都伴生重大科技突破和产业调整，强力推动经济发展方式转变和产业升级。所以，在后危机时代，中国安防产业的发展应坚持“由低端制造向高端制造转变、由OEM及仿造向设计创新转变、由加工制造向现代安防服务转变”的产业升级之路。

产业升级是一个系统工程，需要从政府主管部门、安防行业协会到各类安防企业、安防媒体的全员参与。政府从政策法规方面进行扶持，行业协会从产业发展规划方面进行引导，企业从生产经营方面进行实践，媒体从舆论宣传方面进行推动，惟如此，方能加快中国安防产业的升级进程。

审时度势，适时进行外销市场的战略转变。对于中国安防产业来说，目前的国外安防市场可以粗分为三大类：以欧洲、北美为代表的发达国家市场，以俄罗斯、巴西、印度等代表的新兴市场和相对落后的其他发展中国家市场（比如越南、泰国等）。这三类国外市场中，欧美等发达国家市场是我国安防产业以往外销的主战场，占外销比重的40%以上，但也是此次金融危机受冲击最大的市场，目前外销规模收缩严重；新兴市场虽然受到的冲击相对较小，但这一市场目前对国内安防企业的贡献也不如前者大；最后一类发展中国家的市场，目前还在孕育中，只有个别国家的市场对国内少部分安防企业的外销收入有影响。

有鉴于此，在后危机时代，中国安防产业的外销战略必须进行适度改变：对于欧美代表的发达国家市场，尽量维持以往的外销规模；对于俄罗斯、巴西、印度代表的新兴市场，要大力进行拓展，加大整体解决方案、高附加值产品的输出，以获取更高的利润，并力争在安防产业新一轮国际化竞争中占据优势地位；对于处于培育期的发展中国家的安防市场，要有选择的进行重点投资，为中国安防产业未来占据这类安防市场提前进行布局，

但目前投资不宜过大。

抓住行业安防需求，积极开拓国内新的应用领域。随着中国安防产业步入大安防时代，行业安防也进入了全面发展时期。我们知道，安防产业最先在金融、文博等重要行业中兴起，经过多年的发展，这类行业安防已经比较完善和成熟。但是在其他行业，安防的重要性才刚开始显现，比如智能交通安防系统可以有效缓解机动车辆急剧增加带来的道路交通压力；远程手术示教、远程探视、医院设备资源保安管理等安防系统的应用，使医院更好地开展“治病救人”的工作；EAS（电子商品防盗系统）应用于商场、零售商店，有效减少了商场、零售商店的财物损失；RFID无线识别系统可以对商品在物流配送过程中实行“全程监护”；安防监控系统为减少煤矿生产事故正在发挥越来越重要的作用等等。当然，限于现在的安防技术水平，对于像煤矿井下这种工作环境复杂场所的监控，成效还不十分明显，还需要安防行业继续努力。因此，中国安防企业应该抓住各行业对安防需求增加的机遇，积极开拓国内新的安防应用领域，针对各行业的不同特点，构建合适的安防系统，使安防产业更好地服务于各行各业，更好地保护社会民众的生命和财产安全。

加强与其他产业的融合，扩大安防产业的影响力。中国安防产业作为一个独立的新兴产业，目前已经得到了社会的广泛认可。在其发展壮大过程中，与其他产业的联系也从来没有停止过。安防业从IT业获得技术、人才、管理经验等方面的资源；从金融保险业获得必要的发展资金；与家电业融合，共同开发新的产品，拓展新的业务；与电信产业在竞合中形成优势互补，丰富和延伸了各自产业的内涵。除此之外，安防产业与国民经济中的其他产业也有或多或少的联系，只不过不甚密切罢了。

随着科技的进步和客户需求的新变化，诸产业之间的界限将会变得愈加模糊，产业间相互融合的趋势将会愈来愈明显。中国安防产业要抓住行业大融合的机遇，积极加强与其他产业的融合，在融合的过程中，扩大安防产业的影响力，从而为自身赢得更为广阔的发展空间和发展前景。

在后危机时代，中国安防产业面临着更为复杂的外部环境。为此，中国安防产业在后危机时代，应该加快产业升级、适时进行外销市场的转换、大力推动与其他行业的融合、不断挖掘产业增长的“蓝海”，以使产业获得平稳较快发展。

天宇蕊 弱电电线电缆 tianyurui.com
利伟富世专业制造 服务热线：400-8810-418

2010年智能视频监控的困境

■ 徐飙

智能视频监控从进入中国市场到今天已经有好几个年头。从第十二届安博会来看，智能视频监控给我们呈现一种欣欣向荣、遍地开花的感觉。较之上一届安博会，与只有凤毛麟角的厂商展示智能视频监控产品不同，本届安博会越来越多的厂商开始展示其智能监控产品，大有智能视频监控技术已呈全面普及之势。

经过这几年的发展，智能视频监控技术是否已经开始普及？以笔者的了解，答案自然是否定的。智能视频监控技术确实经历了好几年的发展，从早期只有国外厂商唱独角戏开始，到现在已经看到很多的国内厂商百花齐放。但是，从市场的真实反馈来看，不要说普及，坦诚讲，连一定程度的接受都谈不上，这样的结论估计给很多投身智能视频领域的厂商泼了冷水，也给很多对智能视频监控技术期待的用户泼了冷水。

这几年，作为国内智能视频监控的主导厂商，笔者所在的上海卓扬科技有限公司在占据了国内视频监控市场的主要份额，我们也不得不面对这样的现实：智能视频监控之路仍然很漫长，我们要做的工作仍然很多。

目前国内智能视频监控处在发展的初级阶段，很多困难和问题困扰着行业的发展和智能视频技术的普及，在众多问题之中，笔者认为如下的两个问题是目前智能视频监控行业亟待解决的问题。

问题一：智能视频监控市场需求不清晰

智能视频监控市场行业需求不清晰、不明确，这是当前的主要问题。大家感觉很奇怪，智能视频监控的需求很大，各个行业、各个领域都需要智能视频监控。智能视频监控可以改变我们被动式的监控模式变成主动预防的监控模式。这些都是智能视频监控的真实需求和潜在需求。

的确，智能视频监控的市场需求非常大，但是，各个行业对智能视频监控技术的需求不够清晰，不够明确。我们和很多用户交流过，几乎每个用户都对智能视频监控很感兴趣，这些用户来自不同的行业、不同的领域，当沟通到最终需要智能视频监控为用户完成哪些具体的业务时，大家都茫然了。用户需要智能视频监控技术为其提升监控的质量，却也不能准确的描绘出到底需要哪些智能视频监控技术完成自己业务层面的哪些需求点。而作为智能视频产品的提供厂商，又有几个厂家真能为特定行业的用户描绘清楚哪些智能视频监控技术适合他的业务呢？

答案自然不能令人满意。尽管我们看到几乎所有的智能视频监控厂商都提供各种各样的行业解决方案，但是，当面对一个行业真实使用时，这些方案基本都是苍白无力的。没有充分分析用户需求而仅仅通过技术人员的想像得到的方案是没有多少实用价值的。

这就是智能视频监控现在面临的一个困境，用户想用智能视频监控，但是不清楚怎么用？厂商不了解用户的真实业务，完全主观的给用户规划一些假想成立的方案，导致口味不符，看似不错，吃起来却非常不舒服。

如何解决这个问题呢？一定是智能视频监控厂商充分了解用户需求后，为用户量身定做智能视频解决方案，更进一步，需要量身定做其特定行业的智能视频监控技术，才能满足用户的需求，用户才能真正用起来。当然，这给所有的智能视频监控厂商提出了更高的要求，智能视频监控厂商一定要有很强的行业技术、行业业务的分析能力和满足用户需求的，灵活的产品开发能力。

对于第一点，要求智能视频监控厂商要有全面的技术储备，而不仅仅是智能视频算法的储备。很多厂商只专注于单纯技术的提升，而忽略或者没有能力去分析用户的需求，往往出现做出的方案完全是以技术为主导的，不能满足用户的真实业务需求，最终用户觉得智能视频监控技术好看不好吃，没有太大用处，反而给让准备尝试的用户觉得，智能视频监控技术目前还不成熟，不适合我们这个行业。诚然，智能视频监控技术还需要进一步发

展，也不可能满足所有的需求。但是，很多合适的行业其实现阶段是可以引入智能视频监控技术以提升其监控质量的，却被不专业的厂商给吓跑了，着实可惜。

另外一个方面，也提醒很多想引入智能视频监控的厂商，在选择合作伙伴的时候不能单纯的只考察纯技术方面，而更多的要考察厂商的综合能力，否则，一腔热血的引入智能视频监控搭建了试点，却发现如同鸡肋般食之无味，既浪费了精力也浪费了财力。

第二点提到的智能视频监控厂商需要提供满足用户特定需求的，产品的灵活性后面会进一步阐述。

问题二: 必须解决产品的高性能和灵活性

智能视频监控技术的核心在于智能视频监控算法，目前分成国外和国内两大派系。国外以高性能为特点，而国内以灵活性为卖点。但是，从国内市场需求层面来看，高性能和灵活性是不可缺少的两个必要条件。

这几年国内已经涌现出很多智能视频算法厂商，很多厂商可能因为一两项个别技术或者有一两名技术专长的人而进军到这个行业。当然，技术的百花齐放对行业是有好处的；但是，不可否认，也涌入了很多的“大忽悠”。技术并没达到用户要求的水平，却对用户的需求满口答应，用户提的所有智能化要求，都答应能够满足。真正等到用户使用的时候，才发现这些答应的技术性能不高，质量达不到要求。笔者遇到很多使用过智能视频监控技术的用户，他们使用后的感觉是智能化性能远没有厂商说的那么好。有的地方白天还可以，晚上则一塌糊涂；有的地方遇到变天就失灵了。更有一个普遍的例子，很多厂商均声称能够做到打架的智能识别，但是，以目前的技术水平，具有可广泛使用的打架行为分析的识别基本无法实现，而很多厂商却满口答应用户能够做到打架行为识别，可见其忽悠的成分更多。这一方面说明智能视频监控技术的整体水平还需要继续前进，另外一方面也说明国内很多厂商的忽悠能力比较强。笔者亲历用户在测试选型的时候，很多厂商根据用户测试场景的特点和特定的时间如白天使用专门定制版本，以保证测试的效果不错；但是，在用户多个地方使用的时候，不可能每个使用点白天一个版本，晚上一个版本，所以最终使用的时候却发现问题很多，识别效率低下。这也反映出很多国内智能视频算法的一个特点，实验室不错，广泛使用不行；个别案例可以，产品化使用不行。由于缺少行业测试方案，也给用户造成选择产品时造成了麻烦，只能依靠用户自己在多场景，多环境下去全面的测试各家产品了。

用户在选择产品时，目前不应该是考察智能视频监控技术有还是没有的问题，而是考察提供的智能视频功能的性能高不高；是不是在白天，夜晚，雨天、雪天经过简单的配置都能达到比较好的效果呢？从性能上看，国外厂商远远比国内厂商诚实很多；我也相信未来的一天，国内自主的算法一定能达到世界先进水平，但是，现阶段，我们还必须客观的承认，国外厂商三四十年的积累，并不是国内厂商三五年积累能够赶上的，就算算法的理论层面大家是一样的，算法在各种复杂环境下的表现，也就是智能视频监控算法的性能差异非常大。

另外一个方面，算法的灵活度也是一个重要指标。因为用户的需求各不相同，很难用同样的一个或几个算法满足所有行业用户的需求，而前面也提到，用户的需求不清晰，这就需要搞清楚这些确实的需求并加以实现，这很有可能涉及到针对行业需求算法的定制开发。搞清楚了需求，却没办法灵活的为用户提供技术，同样制约了行业的发展。所以，这又要求智能视频监控厂商不仅能够完成用户的需求分析，同时也能提供灵活多样的产品。而这一点，绝对是国内厂商的强项。

综合性能和灵活性两个方面，智能视频监控技术要走向更广泛的应用，首先必须要有高性能的算法作为底子，同时又要有灵活的满足用户需求的开发能力，才能推进技术的普及。笔者认为，目前国内的视频监控技术整体性能上仍然不够成熟，我们不应该现在就排斥国外技术，而更多的引入和利用国外的先进技术，但亦不能全盘引用，而消化吸收进行更多的二次开发以切实满足用户的需求。同时，发展我们自主的智能视频监控技术，相信未来我们会走到全球智能视频技术的前列，而现阶段不应该盲目自大，更应该虚心学习。

综上所述，可以看到，智能视频监控技术在国内仍然处于刚刚起步阶段，整个行业遇到困境和问题是自然的，这不仅需要厂商不懈的努力，也需要用户一起努力，加强沟通，共同解决这些困难。大家需要抱着更长远的理想和目标，切实的通过智能化来提升安防行业的质量，共同将智能视频监控行业越做越兴旺。

中国安防区域地理解读

策划：本刊编辑部

执笔：罗超

关键词：广东、北京、上海、天津、杭州、江苏、福建

解读内涵

中国安防行业经过30年的发展，逐渐形成了以深圳为中心的泛珠江三角洲（广东、福建），以杭州为中心的泛长江三角洲（上海、江苏、浙江、湖北）和以天津为中心的环渤海地区（天津、北京、河北）的三大安防产业集群。其中，广东、北京、上海、天津、杭州、江苏、福建作为三大安防产业集群里的核心重镇，一直是成为中国安防行业的“脊梁”。

中国是全球最重要的安防产品生产基地。安防产品种类不断丰富，发展到目前十几个大类、一万余个品种。中国安防制造业正在由低端制造向高端制造转变、由OEM及仿造向设计创新转变、由加工制造向现代制造服务业转变。

珠三角是全国最重要的安防产品生产基地，全国六成安防产品产于这一地区，有多项安防产品产量位居全球第一。长三角是全国安防技术创新的基地，这里汇聚了国际、国内众多龙头企业，成为安防资本运营的引领者。环渤海地区已经基本形成了以北京为中心的系统集成基地，以天津为中心的安防产品制造基地的格局。

此次，我们精心挑选了重点省市，仔细剖析，以期能进一步解读中国安防区域地理现状。

■ 广东：中国安防版图中最耀眼的明珠

■ 北京：安防集群优势突显

■ 上海：外企林立，引领安防高端市场

■ 天津：让创新来搏动安防

■ 杭州：铸就视频监控“龙头”

■ 江苏：安防产业争春待有时

■ 福建：“三驾马车”撬动安防突飞猛进

广东：中国安防版图中最耀眼的明珠

在悄然走过三十多年的中国安防产业百花园里，生机盎然，一片繁荣景象。有人说提到中国安防，肯定离不开一个区域，它位于南岭以南，在南海之滨，人们把它称作中国安防产业的欢乐园，那里就是——广东。财富广东，这里自古就是中国的富庶之地，早在秦汉时代已经有对外贸易和文化交流活动；到近代，广东更是商业发达的地区。改革开放以来，广东积极承接国际产业转移，大量引进外资，并与内地大量廉价劳动力相结合，走低成本扩张战略，实现了工业的快速发展，目前已经初步成为国际型加工制造业基地。广东以开拓进取的精神，积极参与国际分工，努力与国际经济接轨，形成了全方位、多层次、宽领域的对外开放新格局。外向型经济已经取得举世瞩目的成就，广东的安防产业，同样闪耀全国，是中国安防版图中最耀眼的明珠。

安防欢乐园：从产业发祥地到集群龙头

安防的欢乐园，有它走过的历史。中国安防产业起步于上世纪八十年代初，那时，由于政策及渠道等原因，国外安防企业无法直接深入中国大陆市场，他们的经营一般是通过香港到广东，然后到全国各地。因为政策与地缘优势，广东，也就自然而然地成了我国安防产业的发祥地。当时的安防产品由于刚刚引进中国，因此价格不菲，用户也主要集中在银行、文博和国家重要部门，那是回报丰厚的“暴利时代”。作为最早进入安防行业的第一代安防人，广东安防拓荒的企业家正是在这种背景下，通过代理和不断地开拓市场，掘到了“第一桶金”。此后，一批从事技术的人员开始跳出来，开办了自己的工厂。由于刚刚起步，很多公司都是小作坊式的家庭工厂，主要靠简单的组装进行生产。目前行业里具实力的一批企业，大都是从那时起步的。随后，许多代理商和经销商也利用自己积累起来的渠道和资源优势，逐渐转向生产制造。目前，以深圳为中心的华南地区，已经形成一个相关企业高度密集、产业紧密衔接的庞大安防产业群。

现今，中国绝大多数安防企业集中在广东地区，其中以深圳地区最为集中。广东的安防企业几乎占据了全国的半壁江山，年产值在全国所占的份额超过50%。多年来，广东安防产业一直起着“窗口”的作用，全国几乎所有上规模的安防企业都会选择这一地区设立分公司或办事处，全国各地的安防企业包括外资企业，都或多或少地同这里的厂商保持着合作和联系，而安防产品也源源不断地从这里流向全国各地。同时，有着自身独特优势的广东安防产业辐射力和渗透力也足以令国内各大城市和地区望尘莫及。深圳市讯道实业有限公司营销总监杨剑岚也这样认为。

多年来，广东完善的产业链、制造业、物流和会展等优势，为安防产业的发展提供了肥沃的土壤。整个广东市场开放程度高，绝大部分的广东安防企业将市场并未局限在广东当地，而是走出广东，面向全国并走向世界。“广东牌”的安防产品在中国各地都能找到他们的身影。广州美电贝尔电业科技有限公司企划部经理潘素梅在

利伟富世 专业弱电电线电缆制造商
弱电线缆专家 服务热线：400-8810-418 levelfull.com

采访中也持同样观点，她认为广东安防产业之所以出现盛世，就是因为这里的产品物美价廉、品种类型丰富，想要什么功能的都能找到。广东以可复制性生产、外接OEM订单为主，是全国最大、密集程度最高的安防产品制造、供应省市。中国安防产业正以年均25%左右的速度快速发展，广东安防产业的年均增速高达30%，大大高于全国安防产业的平均增长速度。经过二十余年的发展，广东的安防产业已经形成以摄像机、楼宇对讲、防盗报警、DVR、监视器、停车场管理、公共广播等产品为主的“集群”优势，仅以摄像机和楼宇对讲为例，广东生产的摄像机和楼宇对讲产品在国内的市场占有率都已经达到60%−70%以上，奠定了难以撼动的地位。许多世界著名安防巨头都把生产中心搬到了珠三角，如Honeywell、BOSCH、Tamron等，广东已经成为全球重要的安防产品制造中心。这个产业集群除了安防企业之外，还包含原材料供应商、科研机构、政府和其他相关机构等。

广东作为中国安防产业的发源地和产品集散地，经过多年的发展，已经形成巨大的安防产业优势，并成为无可争议的中国安防第一市场。

优势背后面临的现状与缺失

从中国安防产业的发源地走到产业集群龙头的广东，现今集中了全国半数以上的产品企业和生产能力，形成了比较完整的安防产品制造业体系，外向型经济发展较快并初具规模。我们也看到在高速发展了近十年的安防行业，目前正逐步向规模化、标准化发展。随着市场竞争越来越激烈，安防企业也在不断适应格局变化，完善产品线，探索新的商业模式，由单一产品供应商向整体解决方案商及安防服务商转型。综观整个行业，企业间的合作越来越密切，产业的集中度越来越明显。2008年，伴随着全球金融海啸的发生，行业洗牌加速，中国安防产业全面迈向整合阶段。作为中国安防行业发展“风向标”的广东安防产业同样面临这样的形势，也加速了其产业结构调整、优化人力资源和提高自主创新能力的变革步伐。

众所周知，由于安防行业起步晚，因而企业规模普遍都不大，过去许多厂商都只能靠租赁厂房进行生产，与其他行业相比，大部分安防厂商工厂生产条件都比较简陋。这是广东安防产业所面临的又一问题。目前一批批脱颖而出的企业率先走上了规模化发展的道路。通过近十年的高速发展，许多企业无论从产品技术还是企业的经营模式等各方面都趋于成熟。如何实现安防制造产业的再次腾飞也就成为珠三角安防企业需要考虑的问题，只有这样才能紧跟快速发展的市场经济，在行业的洗牌与优胜劣汰中更加强大，才能夯实珠三角安防龙头市场的基础。

广东的安防产业链已经形成了一个产业集群，这个产业集群除了安防企业之外，还包含原材料供应商、安防行业协会、科研机构、政府和其他相关机构等。广东在形成产业集群的同时，技术创新能力稍弱，未能形成有序的科技创新体系，不可避免地导致广东安防产业在集群优势下，呈现出一些“短板”。

创新能力不高与创新激励机制缺失

目前广东安防产品结构仍以劳动密集型产品为主，高、精、尖的产品少，自主创新能力不高，产品仍以仿制为主。市场环境中存在的机会主义行为，如仿制成风、恶性竞争、互挖墙角等，则严重影响了集群的整体凝聚力和产业的健康发展，抄袭、仿制、假冒等侵权行为对企业的创新热情带来了沉重的打击。美电贝尔潘素梅认为造成这一现象是因为广东安防厂家缺少核心的技术，真正的品牌产品不多。广东安防产业技术创新激励机制缺失表现在：一方面，政府对广东安防企业专利奖励和新产品奖励对于企业的科技再投入来说是杯水车薪，其他激励措施力度不够，而且也容易引起技术创新的短期效益，急功近利；另一方面，广东安防企业内部某些不健康的行为直接或间接地挫伤企业技术创新的积极性。

企业研发机构不够健全，缺乏高级研发人员

安防产业集群发展到一定阶段，必然需要大学、科研机构、金融机构、社会服务机构的支撑。从广东安防产业集群看，存在着技术基础设施发展滞后的问题。具体表现在当地没有科研机构；没有服务中心；没有向集群输送高素质人才的大学；金融机构对中小企业的支持力度非常不够；政府对集群的公共服务不够等方面。记者还了解到，目前广东安防企业技术人员特别是能开展自主开发的高级研发人

员储备不足。凭借广东安防企业自身的规模，对全国技术人员的吸引力不如杭州、上海等地。

广东安防，在产业集群优势下已成为全球安防产业制造基地，但是它同时也存在一些不足与缺失。广东的安防产业，主要集中在珠三角地区，代表城市是深圳、广州和珠海，这里以这三个城市为广东安防产业的样板，介绍其安防现状与特点，探究其如何克服不足与短板，又如何进一步发展，做大做强。

深圳篇：绚丽的安防之都

如果说广东是中国安防产业的发源地，那么深圳则是这一发源地的中心点。深圳不仅打开了国外安防产品进入中国市场的大门，同时又开启了中国安防企业走向世界的大门。谁能想到，这个改革开放之初的小渔村，如今已变成千军万马怀揣梦想而至的地方了。深圳，4300家安防企业，全市安防产业年总产值705亿元人民币，占据中国安防行业半壁江山，从业人员30多万，从人员结构来看，以50—100人之间的企业为主，占40%，100人以上的占23%，300人以上的占4%，50人以下的企业基本以近年刚涌现出来的第四代甚至第五代安防企业为主。应该说这里是中国安防产业最为集中的展现平台，全国60%以上的安防产品通过深圳出口到世界各地，这里也成为了全球安防重要的产品制造基地。行业里人把深圳誉为“安防之都”，它绚丽多姿，是安防人的天堂。

现状与特点

深圳经济特区是我国最早从事安防产品生产和技术研发的城市，从上世纪八十年代初发展到现在已经初具规模。历经了从“三来一补”、模仿制造到自主创新的发展过程，技术也从过去的模拟到数字化、网络化、智能化方向发展。据本刊统计，目前深圳安防企业年销售额在500万元以下的企业占13%，500万－1000万元的企业占28%，1000万－3000万元的企业占28%，3000万－5000万元的企业占20%，5000万元以上的企业占11%左右，平均年销售额超过1000万元，大大高于全国平均水平。深圳安防产业链比较完整。现在深圳的安防制造企业能生产防爆安全检查设备、安全报警器材、社区安全防范系统、车辆防盗防劫联网报警系统、出入口控制系统、视频监控防范系统、智能防盗门锁及人体安全防护装备等八大类六万余品种；从小到报警器大到城市大型视频监控集成系统，从技术含量较低的对讲门铃到生物识别、芯片尖端技术产品，无一不彰显出深圳安防产品制造集群的良好发展态势。

深圳的安防产业集群优势明显，比如，摄像机：深圳集中了宏天智、艾立克、保千里、永辉、翔飞、景阳、万佳安、金三立、深视音、东日盈等一批行业内的“重量级”企业，无论是普通型摄像机、一体化摄像机、红外日夜两用摄像机、高速球型摄像机，深圳厂商都占有较高的份额；楼宇对讲：视得安、慧锐通、正星特、美格、松本先天下、金积嘉、兴天下、宝石等，一起共同组成深圳楼宇对讲行业亮丽的风景线；防盗报警：以豪恩、美安等为代表的深圳防盗报警厂商；CCTV监视器：国内号称“三巨头”的企业，除广州响石外，其他两家都在深圳。以创维群欣、TCL新技术、威克特等为代表的深圳CCTV监视器，占了全国一半以上份额；DVR：集中了同为、图敏、东舜、丽泽等一批优秀企业；门禁：一批具有代表性的企业如HID、科松、旺龙、中控电子、披克、饶兴、奥凯特等，在行业内占据了重要的地位；停车场管理系统：仅捷顺一家就占了全国50%左右的市场份额，创通、富士智能都占有全国较大的市场。谁能想到，二十几年后的今天，深圳形成了安防电子、安防软件、安防实体防护、安防报警服务、安防系统集成和安防产品芯片研发及城市应急预警系统开发等上中下游比较完整的产业链。深圳已成为全球最大的安防产品生产基地。根据深圳市规划打造六大主导产业：以电子信息化产业为主的高新技术产业，电子类装备制造业，传统产业信息化改造综合服务业，金融业，物流业和文化产业。深圳安防行业面临着更多更好的发展机遇：以深圳信息产业、通信产业的优势，把安防电子产业的发展推向一个新的高峰，安防之都的深圳，明天会更好！

面临的窘境

事物都有两面性，既然深圳安防人最早感受到事业成功的辉煌和全国同行业的瞩目，在市场发生变化时，也势必要成为破解这些难题的试验田。要实现深圳安防产业的可持续发展，需要越过一些坎。

对于深圳的中小安防生产商来说，内地二线城市是很有吸引力的市场，很多中小品牌由于价格、

天宇蕊 弱电电线电缆 tianyurui.com
利伟富世专业制造 服务热线：400-8810-418

本土优势等占据了相当部分的市场份额，但是这类市场不光潜力巨大，还存在着一个普遍的问题：行业管理仍较薄弱，法律、法规体系不够完善，产业发展缺少系统的规划与协调管理。市场条块分割、垄断现象仍然存在，行业自律性管理机制尚未健全，市场无序竞争较为严重，各地不同程度地存在假冒伪劣现象，妨碍了市场的健康发展。这样就形成了一个不良的循环：大品牌由于在价格上竞争不过中小品牌而对二线城市望而却步，而中小品牌又忙于打价格战，虽然占据了市场份额，但实际上他们的利润不多，由于服务和质量跟不上，相当于在透支未来市场，这样的状况使深圳的安防企业“头疼不已”。二线市场的这种情况只是全国安防市场竞争的一个缩影，全面规范的市场秩序，才能实现深圳安防企业在进一步外地的市场竞争。同时，国内安防市场还衍生出这样的现象：一方面，专业厂商出于安装、维护的实际需要，组建自己的工程公司。深圳安防企业的经销商，开始兼做起了工程，一些有实力和渠道的经销商，凭借自己的市场开拓和渠道优势，干脆摆脱厂商，注册了自己的品牌，通过OEM或干脆建起了自己的工厂成为集成商。

不光在外地，深圳本地也是个充分竞争的城市，观念、人才、技术高速地流动着。由于行业门槛低、观念解放，大家使出浑身解数，将贸易型模式的优势发挥到淋漓尽致。短短几年，企业、生产线数量快速增长。然而在市场格局不断进行重组和分配的同时，土地、能源等生产资料价格高昂，整个行业获得的政策支持不够，而深圳几千家安防企业可以得到的平均政策优惠就更少，竞争的激烈程度在全国首屈一指。在深圳黄河数字技术有限公司付昕军副总经理看来，“僧多粥少”的深圳严重影响资本的集中度。“很多流失的技术人员组建企业加入竞争。”据他透露，深圳有一家颇有影响力的企业诞生至今已经分裂为14家公司，这家企业成为货真价实的人才培训中心。“宁做鸡头，不做凤尾”是中国人较为普遍的一种心理。在效益好的企业，一旦所得和付出不相符合或者无法满足，很多人为利益所驱动，往往有可能另起炉灶，而效益差的企业，分道扬镳的可能性更大。要使得深圳安防产业继续保持领先地位，就必须建立有序的竞争环境，让企业都能够在公平、公正的竞争中健康发展，需要各个环节一同来努力。

目前，全国安防知名品牌中，深圳大约占有三分之一。深圳已真正成为中国安防产业的根据地。深圳安防产业的突出表现所产生的另一品牌效应，就是成功吸引了来自国内外的同行和产品用户，打造出了具有国际知名度的安防博览会。深圳安博会的规模和面积被欧美安防同行公认为全球同类展会第一，在全球最具影响力的拉斯维加斯和伯明翰安博会的展览面积也不足深圳安博会的一半。但深圳的安防企业相比长三角和环渤海而言普遍规模偏小，缺少行业龙头企业，这也就束缚了这一地区安防产业的发展，整合中小企业势在必行，深圳安防行业洗牌在即。

做大与做强

如何解决深圳安防产业发展中碰到的这些问题和持续发展。深圳市安全防范行业协会经过组织专家调研后认为应该坚持一个基本思路：强化安防产业统一规划，加大市场监管力度，对安防市场发展进行统一指导和协调管理；利用深圳具有立法权优势加强安防法规建设，为安防产业发展创造宽松的外部环境；加大技术研发投入，建立健全的安防技术投入保障机制；加强安防市场服务体系建设，积极培育安防服务市场。因此，深圳的安防产业如何发展，我们认为可以从这三方面入手：

首先，深圳安防产业的发展要跳出代工模式，从技术创新入手，放眼全国和全球安防市场，依托深圳信息产业比较发达的优势和毗邻港澳的便利，发展安防服务贸易，实现安防产业的转型升级，并且将安防产业发展与环境保护有机地结合起来，使深圳安防产业走上可持续发展的健康之路。根据目前国家社会经济总体发展趋势，深圳安防产业有着巨大的发展空间。因为随着社会的发展和生活水平的提高，人们对安全的需求越来越高，尤其是国际上不断发生的恐怖袭击事件，以及国内不容乐观的社会治安形势，都预示着安防产业具有极大的发展潜力。深圳作为全球最大的安防产品生产基地，又处于中国改革开放的前沿，深圳安防行业面临着更多更好的发展机遇。特别是平安建设为安防产业提供了长期的、可持续发展的动力。对于深圳大部分的安防企业，应意识到目前行业处于模拟转数字的发展性阶段，在行业面临重新洗牌之前，关键在于

培养自己的专长，为未来筹备一些话语权，实现“小却强”的企业发展模式。

其次，深圳的安防产业要想做大做强，企业应逐步建立现代企业管理工作的体制和机制，在管理思想、内容、方式、方法、手段等方面逐步走上现代化、科学化、规范化的轨道。企业应突破“血缘、亲缘、地缘”的限制，建立起科学、高效的领导和管理体制；积极学习、消化、吸收国内外先进管理思想和管理方法，运用现代信息技术，推进管理创新，实现管理手段的现代化；建立健全各项管理制度，加强基础管理，抓好专业管理，优化现场管理，实现管理制度规范化；全面抓好人员、质量、营销、成本、财务、环保等方面的综合管理，努力实现管理组织的高效化，提高企业整体效益和水平。

最后，随着竞争的不断加剧，传统安防产品的赢利空间将会进一步下降，一些结构性的矛盾将会更加突出，迫切需要实现产业结构的优化升级。要不断通过自主创新，加快关键技术、共性技术和配套技术的研发，加强推广应用，不断扩大高端产品市场份额，改变低水平恶性竞争的局面；通过专业化分工协作，形成主产品、零部件的大规模生产能力，以及配套产品的协作生产能力；通过股份制改造、联合、上市等形式组建大型企业集团，使之成为调整优化结构的骨干力量；对中小企业实行择优扶助政策，完善中小企业服务体系，促进中小企业向专、精、特、新的方向发展，提高与大企业的配套能力。很多国际大企业要在国内寻求合作，第一个要找的合作对象就是当地成熟的企业，等到机会来到的时候，就会明白做一个有准备的企业多么重要。深圳波粒科技股份有限公司市场部刘小萍认为广东安防产业与长三角地区的安防企业相比，在研发实力、品牌建设等方面存在一定差距，在今后的发展中，首先应该在技术研发、技术创新、品牌形象建设等方面加大投入，还可以充分利用珠三角地区产业集群优势，依托高新技术和电子产业领域的优势，业内外企业之间加强合作，强强联手，增强市场竞争力。

安防之都——深圳，是安防的天堂，这里曾寄托着几代安防人的梦想和他们打拼留下的足迹。

广州篇: 厚积的安防重镇

产业现状与优势分析

近年，我国安防市场已形成环渤海、长三角、珠三角三大商圈。广州处于珠三角圈，珠三角是全国最大的安防市场，但对安防行业来说，身为这一地区经济中心和广东省省会的广州却不是龙头。在这一商圈内，人们提得最多的还是深圳；而在全国安防市场，人们提得更多的是深圳、北京和上海。广州是广东省政治、经济、文化中心，也是华南最大城市和经济重镇，是我国改革开放的前沿阵地，也是全国四个一级安防市场之一，在安防行业具有举足轻重的地位。广州目前有工程商424家，代理经销商208家，生产制造商37家。相对来说，代理经销和工程的优势比较突出，比如伟昊、瀚祺，他们分别是三星电子和三星光电子CCTV监控产品中国总代理。广州金鹏参与了广东大部分平安城市建设项目，是整个广东甚至全国都赫赫有名的大型安防系统集成商。在生产制造方面，广州集群优势最突出的领域是公共广播系统和防雷技术。目前，国内大部分公共广播系统生产企业都集中在广州，集中了声雅、升和等一批代表性企业；在防雷技术领域则集中了雷迅等一批代表性企业。说到传统的广州安防生产企业并不多，近年广州涌现出了一批在全国安防行业具有举足轻重地位的企业，如广州伟昊、金鹏、安居宝、华昌伟业、新视宝、捷威思、利凌、保千里、美电贝尔、声雅、升和、佳视宝、美商泰扬、派尔富等。不仅在广州，而且在全国市场上都活跃着这些企业的身影，彰显出广州安防企业的实力。

广东安居宝数码科技股份有限公司企划部经理刘丽辉介绍说，安居宝是一家集研发、生产、销售、服务为一体的高科技企业，主要产品为楼宇对讲、报警及智能家居产品。公司位于广州市高新技术核心基地广州科学城，公司致力打造国内规模最大的智能家居产业基地。目前在全国各地建立了40家直属分公司。获得“中国十大智能家居品牌”第一名，“中国十大安防品牌”、“中国十大门禁对讲品牌”等多项殊荣，是目前国内住宅安防领域及智能家居领域最重要的集成生产商之一，市场占有率和销售量名列前茅。过去，安居宝以技术创新引领了新潮流，现在安居宝推出了报警运营系统，这是安居宝发展的又一创新之举，有力地推动了企业的发展；广州美电贝尔电业科技有限公司成立于2004年，作为

利偉富世 专业弱电电线电缆制造商
弱电线缆专家 服务热线：400-8810-418 levelfull.com

一家音视频的专业制造商，经过短短几年的市场历练、规模发展与品牌提升，现已发展成为中国安防行业的领军企业之一，品牌与实力皆得到行业和客户的好评，并先后获得中国十大名牌安防企业、中国安防十大民族品牌、最具影响力十大品牌等众多荣誉。美电贝尔近几年稳步发展，即使经过了金融风暴的洗涤，也依旧在逆境中增长，并参加了近几年国家奥运会、亚运会等盛会安保建设、平安城市建设及各行各业的安保建设，企业实力与市场份额持续增长；广州澳视光电子技术有限公司是光端机领域的重要厂商，是经广州市科学技术局认定的广州市高新技术企业，其系列光纤传输产品被广泛应用于各种光纤系统工程，涵盖高速公路、平安城市、电信等多个领域。据澳视总经理助理李恩介绍，目前国内光端机行业已经形成北京、武汉、深圳、成都、广州、常州六大生产基地。

近年以来，广州产业链配套越来越完善了，广州许多安防企业都开始“摆脱”深圳厂家，在广州自己建厂，也有些把厂建在深圳。广州安防市场的流通优势非常明显，目前广州有许多安防企业转型为生产制造商之后，仍然同时代理其他品牌的产品，颇有“两条腿走路”的特点。广州市场具有极强的辐射力和影响力，对现代商业竞争具有十分重要的战略意义，是商家必争之地。对于这一点，许多企业家都有深刻的认识。也因此，许多知名的安防企业包括国外以及香港、台湾的许多大公司都把广州视作进军华南继而辐射全国的“桥头堡”，在国内，许多企业都在广州设立了分公司或办事处，外地的安防企业往往会把华南总部设在广州，足以说明广州的中心辐射效应。

亚运商机促进广州安防快速发展

第十六届亚运会将于2010年11月12日在广州开幕。从2004年成功申办亚运会开始，广州就着手进行着城市基础设施建设和改造。据相关消息，此次建设和改造耗资2000亿元，其中，60亿元用于53个体育场馆的建设和改造。在这些场馆中，有12个为新建场馆。一届成功的亚运会不仅包括体育比赛的组织，更要满足各国代表，包括交通、住宿、安全保卫等各个方面的需求，其中安全保卫更是重中之重。在国际反恐形势的推动下，政府对亚运安保愈加重视，上届亚运会，主办国卡塔尔共花费28亿美元，其中在安保方面的投入达2亿美元。相较之下，广州也不甘落后。据有关消息报道，此次广州亚运安保投入达到了23亿元。今年8月，广州市委副书记、市纪委书记苏志佳强调，做好亚运安保工作，是广州亚运会成功的第一要素和最大标志，是广州市创新社会管理的重大机遇，是对各级领导驾驭复杂局势的重大考验，要组织动员80万人群防群治队伍参与亚运安保整体防控。可以说，此次亚运会商机盈千累万，是广州安防企业的饕餮盛宴，其安防商机主要体现在：

城市基础设施建设

近年，广州城市建设突飞猛进，发展迅速。广州国际会议展览中心和新白云机场的建成，大大提升了广州的国际化和城市现代化水平。为迎接2010年亚运会，广州已加大力度，建设和完善中心城区的基础设施，加快新城区建设和老城区危、旧房改造，从而拉开城市空间布局。在城市基础设施建设方面，总投入规模庞大，包括公共设施、酒店、旧城改造、新城规划建设等，这些都将为广州安防产业带来不小的商机。

智能交通

2005年，广州已经全面建成智能交通管理指挥系统，该系统包括交通信号控制、交通流量监测、闭路电视交通监视等14个子系统，大大提高了广州的交通管理能力。广州现有8000多辆公共汽车及近2万辆出租车，由于城市发展太快，交通拥堵一直是广州的老大难问题。为承办好亚运会，广州进一步完善城市交通体系，扩大公共交通运输能力。在今年3月份以前，广州新建约300公里的城市快速线，地铁营运里程将由37公里增加到240公里。智能交通系统建设，也是广州安防企业巨大商机之一。

体育场馆建设

2006年9月，国务院正式批准了广州市《第16届亚运会比赛场馆及相关设施建设总体规划方案》。该方案包括新建场馆项目11个，改扩建场馆项目46个，并建设亚运村及其他相关配套工程。围绕广州亚运会而新建和改建的体育场馆包括广州体育职业技术学院体育馆、广州市射击运动中心、南沙开发区沙滩排球场、网球中心场、广州新城体育馆、广东奥林匹克中心游泳馆、从化体育馆、广州开发区体育馆、南沙体育馆、白云新城壁球综合馆、海珠新体育馆、大运会体育馆、广州极限运动中心自行车赛场

和广州马术场等。据透露，所有场馆的配套设施参照北京奥运会的标准建设。按照一般建设标准，安防设施在整个体育场馆弱电系统中所占的比例约为10%—20%。广州亚运会新体育场馆的建设和旧体育场馆的改造和更新，这必将扩充广州安防市场的容量。

广东是全国著名的安防大省、强省，安防产业占了全国的半壁江山，广州也是全国重要的安防市场之一，近在咫尺的深圳又是全国安防行业的龙头，深圳、广州、珠海、中山、佛山、东莞等，都是安防重镇，广东安防企业无论是生产制造还是方案设计、工程施工，都具有较强的竞争力。广州亚运安防商机大部分将会落入广东本地企业囊中，外地企业很难分到一杯羹，广州和深圳这两地的安防企业是最大的受益者；工程建设方面，安防工程商大部分以广州当地为主，由于“家门口”效应，虽然广州的安防产业不如深圳发达，但广州本地的工程师选购产品时采用本地产品更多。企业、代理商与工程商作为一条产业链，相互影响也相互牵制，在广州亚运这次商机中，赚得盆满钵盈。

广州安防产业可以在这次亚运安防商机中确立自己的优势，去加快追赶深圳的步伐，当然，广州安防产业基本与整个广东安防产业的短板相似。安居宝刘丽辉告诉记者，有很多广州安防企业认为，深圳安防辐射的是全国市场，广州安防辐射的是珠三角市场。在生产制造上，广州的优势不足；但在代理经销上，广州的优势比较明显。应该说，广州安防与深圳安防形成了互补的优势，这种互补对两地都有利，对整个广东安防产业更有利。

珠海篇: 对讲产业的宝地

珠海安防产业现状分析

珠海是珠江三角洲南端的一个重要城市，2008年国务院颁布实施珠江三角洲地区改革发展规划纲要，并明确珠海为珠江口西岸的核心城市。1980年成为经济特区的珠海，从昔日一个经济落后的边陲小县，一跃成为新型花园城市。地处珠三角，珠海的安防产业虽不如深圳和广州发达，但目前已形成自己的区域特色，珠海的安防产业主要以监控、楼宇对讲为主，珠海的楼宇对讲产业是一道风景线，它与深圳和福建并称为“中国楼宇对讲三大产业基地”。

珠海的安防企业规模较小。因为都是一些高新技术在安防领域的应用，技术含量比较高，综合应用难度比较大，所以珠海大部分企业的规模都在50—100人左右，40%—50%的人具有大专以上学历。其次，珠海的安防制造企业分布比较散。全市每个区都有安防企业，有的租用写字楼，有的租用村委会的厂房，甚至租用住宅楼的也有，珠海建有自己厂房的安防企业不多。一些发展壮大了的企业想扩大再生产，但没有地方，甚至一些企业有好几处生产办公地点，这不仅给企业管理带来诸多不便，而且还大大增加了管理成本。尽管如此，珠海的安防产业还是孕育了一批明星企业，博世（珠海）安保系统有限公司是2008年1月24日，博世集团投资5,800万美元在广东省珠海市建成的一家新工厂。新工厂厂房占地45,000平方米，运用世界最新科技开发和生产安防系统。他们一直以来是安防行业的领先者，在欧洲、美洲及亚太等地区，成为首屈一指的政府安防产品供应商，产品业务包括视频监控、楼宇对讲系统、会议系统、公共广播系统等。博世不断研究出新型的安全系统和技术，并扩大服务范围，力求为更多的人提供更安全的保障；珠海石头电子有限公司创建于1995年，注册资金1500万元，是一家集专业监控、消费监控、数字智能监控、车载监控系列产品的技术开发、生产与销售为一体的民营高科技企业，产品畅销美国、南美、俄罗斯、欧盟、中东、东南亚等六十多个国家及地区。石头电子在国内创造性提出“消费监控”概念，细分监控市场，并与世界500强的美国通用、沃尔玛携手合作，成为亚洲消费监控行业顶级生产商和出口商；珠海竞争电子科技有限公司于1997年建成，是一家生产智能楼宇防盗对讲器材的专业生产企业，产品以品种多、户型全、集成混装、配制灵活、布线简单、科技含量高而著称。公司依托高新技术优势，专心致力于中国安防产业的技术研发，是目前国内规模较大、科技含量高、生产能力强的一支安防主力军。产品在小区智能化管理中系统联网功能强大，运行稳定、质量可靠，品牌效应已深入人心。公司创新产品菜单式操作功能室内主机引领楼宇对讲行业革命；太川电子企业有限公司作为广东省高新科技企业，是一家集研发、生产、销售、售后服务为一体的科技型集团化企业。自建了3.8万平方米设施

天宇蕊 弱电电线电缆 tianyurui.com
利伟富世专业制造 服务热线：400-8810-418

齐全、环境一流的现代化科技园，现有员工500多人，大专以上文化程度的员工占67%，并拥有大批的计算机软、硬件技术研发人才。公司拥有国际先进的自动化生产流水线设备、国际技术领先的测试设备和制造工艺，其产品覆盖了国内近三十个省市、自治区及欧美市场，年生产能力达50万件。

在珠海，他们是安防商界的弄潮儿。

发展的思考

首先，珠海的安防产业链，在珠三角区域当中欠完善，由于是以监控与对讲为主，相比较其他电子产业而言，珠海安防企业绝大部分属于中小型企业，规模效益还无法发挥，技术含量不是太高，资金相对不甚丰厚，具有一定实力的安防企业相对偏少。目前国际竞争日益加剧，珠海的劳动力、原材料等方面的优势正在逐步消失，关键技术和核心部件、器件、设备主要依赖国外进口。同时，珠海企业研发能力不强，这种依赖性需要当地安防企业加大自主研发和创新的力度；其次，安防企业无论选取自主创新还是模仿创新，人才都是关键，具有创新能力的高层次科技人才已成为影响企业生存与发展的关键因素。因此，珠海的安防企业必须采取有力措施，加大创新人才的培养力度；再次，珠海本地缺乏一个行业协会的产业引导，促进行业、企业间的交流与合作。最后，要形成完善的产业链，合作竞争意识，是珠海安防企业必不可少的发展思路。竞争合作理念并不仅仅是珠海本地同行之间处理双边关系的准则，它也应该体现于与整个广东中上下游企业间的互动上。

二十几年前，在广东——中国最为引人注目的财富热土上，一批安防企业家曾励精图治、开疆拓土。如今，二十几载匆匆过去，广东安防产业迎来盛世景象，他们说，这里是安防的欢乐园，几代人在这里播种梦想，收获喜悦……

北京：安防集群优势突显

首都北京，中国的“心脏”城市，悠久的历史留下了无数具有极高审美价值和文化价值的名胜古迹，它古老而富有韵味之中掺杂了现代都市的繁华。一片繁华的北京，其安防产业也在大步迈进中。

“后奥运时代”北京安防产业现状

据本刊统计，北京的安防企业（生产制造厂商和工程商）已达到了近千家，从业人员近10万，近几年来几乎以20%的年平均速度在增长。北京是中国政治、经济和文化中心，这三方面的优势将直接推动北京安防产业的规模化发展。其实北京的安防生产制造企业早在新千年后就开始迅猛发展，在整个国内市场具有较大的行业影响力，比如北京行者、清华同方、汉邦高科、蓝色星际、北京蛙视、先进视讯、北京光桥、黄金视讯、中视里程、中盛益华等。由于北京与东南沿海城市安防行业相比，其没有口岸和贸易渠道所带动的制造优势，加之生产成本相比较高，因此，北京安防行业整体上是呈现出“集成中心”的态势。他们的安防行业基本是以工程商和系统集成商起家，安防工程和集成商在北京安防行业企业中占据大量比重，同时也练就了相当丰富的工程经验、集成技术和完善的解决方案；同时，因北京执掌中国高科技“龙头老大”的地位，近年来本地各种类型的系统集成公司有集群优势，整个地区专业基础较好。北京中盛益华科技有限公司市场主管张霆认为，随着2008年北京奥运、“平安城市”及政府“3111”工程的建设，以及其带动的高端项目和相关基础设施的建设，都成为北京安防产业发展的强大“助跑器”。

北京作为首都城市、政治中心，其区位性观念开放，各大厂商也偏爱将北京作为他们发布新技术、新产品的第一站，各类新信息多在此地汇聚。因此，在这个巨大的开放性市场中，北京也出现许多优秀代理进口名牌产品的公司，并且国外品牌代理经销商数量逐年攀升。比如，冠林神州代理Panasonic、Samsung、Tamron、Axis，神州数码公司代理SONY等，这些进口名牌产品的引进与应用，对北京安防产品和工程质量的提升起到了积极的作用。

市场容量和高阶项目数量突飞猛涨，加之北京安防行业设置的门槛不高以及北京安防对其他地区日益卓著的辐射力，这都吸引了大量外界有技术实力和资源优势的“大企业”进入北京安防行业，比较活跃并具有代表性的新“面孔”大致有三种类型，一类是国家研究院/所的某些下属公司，例如清华同方股份有限公司、太极计算机股份有限公司等；其次还有部分大型建筑工程（土建）类公司；另外更多的是一些大型的弱电总包商，包括中国网通、中国电信、普天集团等公司。随着他们的进入也拉动了北京安防行业向高层次发展。

北京安防产业“集成中心”的集群优势

从上述对北京安防产业现状的介绍中，我们可以将北京安防产业的整体行业归结为“生产企业少而精，工程企业大而强”。

北京奥运会催生巨大的安防需求。2008奥运年，各国体育官员、运动员、记者和国内外旅游观光者，大量涌入北京，而安全

利伟富世 专业弱电电线电缆制造商
弱电线缆专家 服务热线：400-8810-418 levelfull.com

是首要问题。北京奥运场馆建设中大量应用电子信息技术、数字宽带网络技术、计算机技术和安防系统，需要使用大量的安防器材，包括电视监控系统、防盗报警系统、楼宇对讲、门禁管理系统、停车场管理系统、周界报警器材、保安警用装备、生物识别、防爆探测器材等，而其中的闭路电视监控将占大部分，监控系统中前端的各类摄像机，后端的DVR、DVS、监视器及相关的设备，已经大大刺激了北京本土安防企业的快速增长。另外，北京作为全国政治中心，其区位性观念开放，国家级和大型政府建设项目在选用国外品牌的同时，也支持和鼓励北京优秀的安防品牌；北京的普及或大众项目对工程造价仍较敏感。因此，在这个巨大的开放性市场中，国内外品牌代理/经销商数量逐年攀升。代理/经销商集中，各类信息在北京也畅通，因而，北京的代理/经销商也向来注重吸收新技术和产品趋势的掌握。

受北京文化中心区位优势的影响，近年来，北京的集成/工程商专业水平也在逐步提高，加上北京高科技产业发达，客观上工程商领域的系统集成商有技术专业基础的优势。此外，北京高校与科研院所云集，当地很多安防公司皆出自于这些院所，而其特有的科研传统，也拔高了北京安防的整体专业化集成水平。因此，我们可以看出北京安防工程商的集群优势的具体体现。

更多大型安防系统集成进入安防

截止2009年5月14日，北京市已经获得安防一级资质的企业为173家，从某种意义上说，这些企业均具有了一定规模，因为获得一级资质的前提就是企业注册资金要在500万元以上，专业技术人员不少于20人。在一级资质企业中我们可以发现太极计算机、中科软、中国通广电子、北京神州数码、北京北大青鸟、同方股份、紫光软件等国家级的企业在内。安防业务虽然只是这些公司业务的一部分或者一小部分，但是也可以看到涉足安防行业的大型公司越来越多。

大量企业如雨后春笋般冒出

目前北京安防产业，不仅仅是上面提到的大型系统集成企业进入安防行业，还有更多的小型工程企业或者新注册的企业进入或转行安防，这种工程企业一般都不大，有少量的企业已经取得了二级以上的安防资质，但他们更多的是在进行产品销售。在进行销售的同时，如果可以承揽到安防工程，那么工程的利润相对较高，这利于他们企业进行资金的原始积累，为以后的发展壮大提供条件。

北京安防产业的“瓶颈”

由于历史、地域和外部客观条件的原因，北京安防产业正方兴未艾，呈现出勃勃生机。但同时也应看到，对任何一个处在成长期的产业来说，优势与不足同在，机会与挑战并存。因此，对整个北京安防产业的“瓶颈”问题进行全面的剖析，也是一种裨益。

记者了解到，席卷全球的金融危机爆发直接冲击着北京这些“少而精”的安防制造企业，给其带来的负面影响表现为：

内销销量上升利润下降

相关调查数据显示，北京安防制造企业在金融危机的影响下，存在一种普遍的现象，即：企业的销售量相比往年有所上升，但是整个北京安防行业市场内价格战的持续和产品透明度的增加，特别是在金融危机的影响下，同行产品价格有所下调（北京汉邦高科数字技术有限公司在金融危机这个当口，曾在媒体广告中宣传16路DVR——HB7016V，市场价仅售1980元），利润也随之下降。此外，国内政策的调整和人民币升值等因素也导致北京安防制造企业的利润空间进一步受到压缩。

企业外销陷入困境

北京安防制造企业当中有一部分外销一直占企业总销售量的重大份额。由于全球金融危机的席卷，美、日、欧等地的外销市场日益陷入衰退，一些北京安防制造企业不得不放缓他们外销的市场举措，同时也压缩了他们产品的生产量。

工程市场竞争加剧

本文曾就北京安防工程企业的集群优势中谈到更多的大型系统集成企业进入安防，而随着这些“大玩家”的进入，也开始改变北京安防市场的竞争格局。“这些公司技术实力强，其中具有设计、施工一级资质的就有几十家，并且他们有规模和资源的优势，多数公司在市场中已经形成相当大的影响力。从市场竞争的角度上看，他们的介入对传统的安防工程公司来说，应该是一个不小的冲击。”北京中航弱电的技术经理赵世锋这样评价这些“初来乍到者”。“估计有30%的份额会被他们抢食去，”北京中智安泰的总经理赵云林也表示，“传统安防工程商的资质和能量，基本上都不及这些公司，因而一些大型项目或总包大单，几乎都是他们

的份。”记者曾在一些大型安防项目建设中了解到，许多安防承建方都是一些从事计算机或者网络工程的大型企业，他们把安防项目的建设挂靠到安防工程商，以至于工程利润绝大部分被外行工程企业所占有，而这些被挂靠的工程商，只是在卖些“苦力活”。

代理商与厂家之间的博弈

在北京传统的安防工程商面临更高一级竞争时，安防产业链另一环节——代理/经销商也将迎来新的挑战。“例如因北京奥运项目的典范性，使得国内外大大小小的品牌都想进来，以通过这个平台创业绩和积累资本。”代理商北京群安视达公司的总经理陈建明指出，“但是奥运项目毕竟不可能成为一个‘万国’品牌工程，还是有很多产品会从选拔赛中淘汰出去的。”此外，因市场容量大，多数厂商不断给原有的渠道商提出高负荷的销售任务的同时，更加速在北京发展新的代理/经销商。于是，代理/经销商在多走“量”与如何走好“量”中，新进入者与早进入者之间竞争手段的较量、代理/经销商与厂商之间合作关系的博弈……都为北京代理/经销商今后的发展，带来重重压力。

北京安防产业如何谋划蓝图

金融危机的呼啸寒风吹进了并不是“世外桃源”的安防行业，与其他行业不一样的是金融海啸对安防行业的冲击有个滞后效应。北京安防产业中，一些产品制造企业对外销售明显减少，常规的安防工程项目也相应少了一些，由于金融危机对房地产市场的冲击，楼宇监控报警的项目也相应少了起来。记者对于“后奥运时代”北京安防产业在金融危机冲击下，结合他们的优势与不足来探讨北京安防产业如何发展？记者首先针对北京安防产业中制造企业如何发展的问题采访了部分企业，现将他们的可行性建议归纳汇总：

以核心技术提升竞争力

对于“少而精”的北京安防制造企业，他们更多的需要凭借核心技术去研发高品质产品（如，高清摄像机、光矩阵、全路D1软压DVR板卡等），为细分专业领域用户提供有针对性、个性化的解决方案，并且这些企业发展的重点在于产品或服务业务的独特性与排他性。首先北京安防制造企业要为自己“设限”，要明确哪些可为、哪些不可为，然后要在自己设定的限制圈内不断强化与优化自身某一点优势（如，专利技术、超细分市场、贴身服务、特殊商业模式等），以点带面，逐步打造出竞争对手很难模仿的核心技术优势壁垒。

强强联手、资本融合

北京安防制造企业依靠出色的技术实力，可以通过以完善产品线与业务链为目的的快速并购将企业迅速做大，然后按产业链的构成将并购旗下的企业进行分类整合和管理提升，以此将企业做强，也可以凭借融合国内外金融资本、国际产业资本及分拆上市三种手段，推动产业链中各业务板块快速、均衡发展。比如，去年加创安防系统（中国）有限公司并购北京先进视讯公司，北京中盛益华科技有限公司与SONY结成战略合作伙伴关系等。

依靠区域优势发展

以北京、天津为中心，以河北、山东、辽宁两侧区域构成的环渤海湾经济圈，是我国乃至世界上城市群、工业群、港口群最为密集的区域之一，2.6亿人口形成了巨大消费市场。随着珠江三角洲和长江三角洲区域因为劳动力成本上升、工商企业布局饱和、能源不足导致空间的限制。在2008年北京奥运会这一时期，众多国内外安防企业就把市场重点转移北京，一些内外资安防企业的营销机构、生产工厂也在悄然北移。未来北京仍将发挥独有的政治、文化中心的巨大优势，北京的安防制造企业应该从技术到管理到服务逐步与世界顶级安防巨头接轨，在完善自身各方面素质的同时不断提高产品技术竞争力。

产品设计与集成系统、运营商相融合

前面已经谈到北京安防企业大多以工程和集成起家，安防工程商和集成商在北京安防行业企业中占据大量比重，而且这些工程企业的系统集成优势是珠三角和长三角区域的安防产业不可比拟的。因此，北京的安防制造企业在确定产品的设计方向时，可以先考虑安防大集成系统和安防“运营环境”的设计，这里“运营环境”不是我们平常所说的周边环境，而是指运营商的环境。这不同于单纯的产品设计和制造，如果北京的制造企业没有自己的“硬件实力”，可以与北京几大运营商广泛开展合作。因此，北京安防制造企业需要借助工程企业的优势，定制化地设计产品来满足用户对安防集成化的需求。

在金融危机应对中，国家投资4万亿拉动内需，北京由于独特的区域优势，在交通、平安城市基础设施等方面的大型工程项目会不

天宇蕊 弱电电线电缆 tianyurui.com
利伟富世专业制造 服务热线：400-8810-418

断增多，但是竞争也愈演愈烈。那么，当整个市场竞争格局改变和激烈程度大幅提升，且参与者的形态日趋复杂时，接下来，北京安防工程企业如何在发展中找到自己的位置呢？

以己之长打专业牌

“术业有专攻”！在强手如林的北京安防市场中，安防工程商需要基于找准自己的“专长”来专攻各细分领域，以体现自身的生存意义和价值。而另一方面，在北京这样一个专业信息集中的市场上，随着高阶项目的兴起和逐步深入，以及甲方对相关知识的了解和自身技术水平的提高，他们对安防项目的选择和决策，开始放到中长期目标上，要求的是技术先进、系统稳定和服务卓越。而对于甲方的这种进步和安防技术的日新月异，也要求北京的安防工程商需要从“攻项目”和“卖产品”的浮华中努力沉下心来，不断去更新旧知识并掌握新技术变化的脉动，以增强对甲方的影响力。“第一方阵的公司都很厉害，而且在甲方眼中，他们基本上都是被认可的。”北京中航弱电的技术经理赵世锋介绍道。那么这样看来，是否这些公司都涉足于各类标案的竞争？而小型的公司该如何寻找机会？从目前北京整体通路变化趋势来看，如今，市场中大型的公司也多数倾向于定位在各自擅长的领域作专攻，而中小型的公司也多以自己的专长去拿单。现在北京的安防市场分得很细，每一类项目都有不同的特点，并且现在的甲方也日益表现出其重点的选择倾向。比如有的需要各个系统都集成在一起，他们就比较偏向于IT化的方案；而如果关注安全性的项目，则注重系统的独立性等。所以这样一来，即使是最有影响力或背景再亮眼的公司，也不一定能符合业主的“胃口”，反倒是一些专攻于某一领域的公司会更“抢眼”。

此外，从市场上工程项目的实施看，即便是大型项目，仍少不了各中小型专业公司的参与。例如，当某个大型集成商全部拿下一个项目后，他们并不一定都有实力将所有的系统消化。所以，通常会将各系统分包给不同的专业公司。而在寻找分包商时，考虑到整个项目的品质，他们都会寻找口碑好、技能精湛的专业化公司。仅以目前北京市场上一批专做安防施工的公司为例，一般情况下，他们只接施工活，但是不管是布线还是安装，他们都做得非常出色；于是，仅靠此专长，他们在北京安防圈内建立了非常棒的口碑，很多总包公司都很乐意跟他们合作。

寻找新的市场资源

北京的安防工程市场可以说是群龙聚首，现在有部分工程商考虑到北京市场资源已趋于饱和或者竞争太激烈，逐渐把业务重心转移到外地市场。其实大可不必，积极挖掘开发北京本土的市场资源，开拓新的客户消费群体，比去开发海外市场更具有优势，海外市场诸多不确定因素带来的潜在风险是工程商们不得不考虑的问题，比如异地进行维护费用、政府项目的地方保护主义等。虽然奥运热潮褪去，但是之前建设的众多庞大安防工程项目还需要定期的维护和检修，并且北京奥运会进一步刺激了当地安防市场的需求。撇开政府建设项目，北京现阶段有很多企事业单位，如经济园区、工厂、机场、铁路、公交等行业都对安防产品有着大量的需求。

售后服务创收

一般来说，工程/集成商不同于研发厂商，他们的重点在于工程服务和产品服务，而非去掌握太精深的专业技术。对北京的工程商来说，工程项目的售后服务将会是其新的业务增长点。过去北京工程项目中安防产品结构和技术都很简单，售后服务仅仅是对设备更换和维修，工作内容单一无技术含量，甲方完全可以自己找人负责维护，并不需要专业的安防公司承接维护工作。但现在安防技术信息化、网络化、集成化的方向发展，系统之间的联动、多学科之间互相交叉带来的功能日益丰富，仅靠一两个人根本无法应对复杂的安防系统，必须由专业的安防公司来承担运营维护工作，这种运营维护服务需要一批具备软硬件专业知识的人才能保障系统的正常运行，而不是提供简单的保修服务，这需要北京工程企业投入大量的人力、物力和财力，“游击队”的服务模式是根本无法满足客户售后服务要求的。可以说，这种售后服务创收模式不仅提高了拿标案的命中率、保证了项目的专业品质，并且也给其他的工程企业留出了相应的生存空间，从一定程度上鼓励了有序竞争的规则。

全球性的金融海啸致使市场疲软低迷，出口受阻，已经给北京安防产业吹来阵阵凉风。然而，“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”。我们可以相信，在“2008北京奥运经济”的带动和政府工程的推动下，依靠自身的行政和区位优势，北京安防产业定能“借天时、乘地利，而破浪前行”！

上海:
外企林立,引领安防高端市场

上海，素有“东方明珠”的美誉，是一座古老而又年轻的城市。正在向现代化国际大都市迈进的上海，肩负着面向世界、服务全国、联动长三角的重任，在全国经济建设和社会发展中具有十分重要的地位和作用。上海完成的财政收入占全国的八分之一，口岸进出口商品总额占全国的四分之一，港口货物吞吐量占全国的十分之一，并在改革开放、产业升级、科技创新等方面发挥着示范、辐射和带动作用。伴随着上海经济的高速发展，上海的安防产业也在腾飞中。

上海安防现状与产业优势

上海安防产业现状

目前，上海共有各类安防企业约2000家，其中生产型企业370多家，代理、经销商约620多家，其中有些是深圳或珠三角安防厂商直接设在上海的分公司或办事处，工程商和集成商约1000家左右。上海，这个“十里洋场”，其安防生产厂家产业特点是外来企业“大行其道”，本土企业则显得有些“势单力薄”。在近些年，进入中国的许多世界重量级的跨国安防公司纷纷将亚太或中国总部迁到了上海，这些外资企业几乎涉及到安防产品各个门类，其综合实力和技术水准几乎是国际顶尖安防企业的代表。比如：腾龙、LG、霍尼韦尔、泰科、图丽、英格索兰、加创、西门子楼宇科技集团等，这些外资安防巨头本身实力强劲，扎根于上海，将市场触角伸及中国的每个角落。霍尼韦尔，是世界最大及最富经验的电子保安系列产品产品制造商之一，其产品及解决方案涵盖广泛，涉及防盗报警、视频监控、门禁控制等领域，整个霍尼韦尔集团每年在研发方面的投资超过1亿美元，霍尼韦尔安防集团利用霍尼韦尔各公司开发的技术，并将这些技术应用于安防领域。例如：由霍尼韦尔试验室开发的视频分析软件、来自感应与控制事业集团的先进的传感器，或者出自航空航天集团的GPS系统。LG致力于以开放融合成为安防企业主导者，其监控产品系统全面，网络摄像机和视频服务器在中国的平安城市，道路交通和金融领域得到了市场的普遍认可。今年6月LG与神州数码强联手，开展产品发布会和全国工程商巡礼活动；泰科安防2009年全球营业收入超过80亿美元，他们的产品和服务包括视频监控、门禁系统、防盗报警系统的设计、安装、制造、成产等，泰科安防是中国最大的安防解决方案的供应商之一，为航空、工商、港口、交通、金融、石油/石化、零售业和居民住宅等不同行业提供专业的解决方案。上海加创是加拿大上市公司加创系统公司在中国投资组建的安防企业，是集安防软件平台开发、红外及安防产品研发生产、安防系统设计集成为一体的高新技术公司。加创安防曾先后并购北京先进视讯和深圳黄河，他们善于以资本运作为纽带，联合并购国内外安防优势企业。腾龙和图丽基本占据中国CCTV监控镜头60%以上的市场份额。

上海外资企业的强势，本土企业是如何看待？采访中记者了解到，上海本土安防企业并未把外资安防企业进驻上海当做是“狼来了”；相反，他们认为外资企业进驻对上海本土安防产业的发展起到了巨大的推动和示范作用，具有安防技术风向标的意义。爱谱华顿总经理华建刚在采访中就认为，国际安防巨头“扎堆”上海，对上海安防业的发展是利大于弊，大批国际安防巨头不断地进驻，给上

利伟富世 专业弱电电线电缆制造商
弱电线缆专家 服务热线：400-8810-418 levelfull.com

海安防企业带来了先进的技术和理念，也为上海培养了一大批的安防技术专业人才。同时国际安防巨头的加入，不仅给上海安防企业增加了很大的竞争压力，加剧了国内市场的竞争，而且也在一定程度上激励和加速了本土企业的快速成长和壮大。上海本土企业以银晨科技、卓扬科技、上海申得安和上海冠林西科姆等为代表，他们在上海外资安防企业的光环下，自身也具有一定的实力。银晨科技是专业从事人体生物特征识别核心技术研究、应用产品开发及市场推广的高新技术企业。作为国家科技部认定的生物特征识别领域唯一的国家863成果产业化基地，数年来，在国家部委、上海市各级管理部门的大力支持下，已成长为国内人脸识别行业的龙头企业。卓扬科技是由上海招商局集团投资成立的一家高科技企业。从事电信级宽带网络及网络视频产品的研发、生产和销售，在电信级网络产品的开发和应用上积累了丰富的经验，其产品在行业内具有较高的知名度和市场占有率。上海申得安科技有限公司是专业从事光传输、数字化、网络化、智能化监控、视频会议、刑侦处理、智能识别等系统产品的软硬件研发、制造、销售以及提供行业解决方案的高新技术企业，是中国安全防范系统软件开发者之一，中国数字视频和光传输设备制造商，中国安防系统解决方案提供者。上海冠林西科姆提供视频监控全系列专业产品，其中主力设备有智能快球、实用半球、标准枪机等成像产品；矩阵开关、模数转换、数字存储等控制设备，还有液晶显示、图像监视、音像传输等显像器材；以及安装施工用附件与辅料，他们企业具有国家智能建筑甲级设计资质和上海安防系统壹级设计资质。

上海的安防工程企业在最近几年因世博会的商机和城市公共设施建设的开发，发展势头较为迅猛。上海一级安防工程商134家，其中较大的工程企业有上海视通科技有限公司、上海高诚智能科技有限公司、上海市保安服务总公司、上海因特尔安全技术工程有限公司、上海永安保全报警系统有限公司等，他们在上海世博会和近些年市政建设中得到迅速发展。与奥运过后北京安防市场进入淡季不同，上海世博会之后的安防市场被各路企业一致看好。从市场商机来看，由于上海一直以四个建设为中心向国际看齐，使得安防市场不会因世博加速建设而放缓。从上海市年初开出的重大工程建设单来看，2010年共安排了正式项目84项、预备项目32项，年计划投资安排1024亿元，年内计划新开工项目17项、计划建成或基本建成项目26项，覆盖十多个重要行业，如高铁、轨道交通、高速公路、航运、港口码头、企业园区、医疗、能源、环保、数字化工地等安保必备领域。同时，由于世博期间很多项目停工，如世博园区周边25平方公里范围内禁止一切掘路项目施工，今年全市掘路计划项目数量同比去年压缩一半以上，待世博会结束后被压制半年的市场需求将大量释放出来。因此，上海安防工程企业坚守“一亩田、三分地”，自给自足，缺乏闯出去的魄力。

而谈起如今的上海安防市场，多数上海安防业内人士表示，相较于南方地区“贸易流通型”的特点，这里更多体现出来的则是“应用型”的特征。典型的表现是，城市中60%以上的安防产品是由本地市场“内部消化”。总体安防市场需求量大、应用领域密集，这都使得上海成为全国安防产品最佳的集中地之一。特别是由于上海是中国最受西方文化影响的城市，本地市场消费层次较高，历来对国外产品接受度较好。另外由于地处中国经济最活跃地区之一的长三角中心地带和作为中国第一大通商口岸，上海则显示出“经贸中心”的特质。在此之下，上海对全中国极强的辐射能力，以及不可小觑的当地市场容量，也吸引了国外大厂来上海部署总部或将产品带至此地。于是，国际大厂或国际品牌产品也以集群之势在当地漫延开来。可以说，外资的集群化也是上海安防现状的一个方面。

上海安防产业优势

上海安防产业目前的现状，为其累积了一定的产业优势，表现在：

1、上海内部消费能力强，高端产品需求量大

上海每年超过两位数的经济增长速度和2009年1.49万亿元的国内生产总值，都在相当程度上反映出上海优越的经济状况和良好的发展前景。这种极为重要的经济环境，为安防高端产品的消费群体提供了“肥沃的土壤”和坚实的基础。以“城市，让生活更美好”为主题的2010上海世博会为例，世博会期间，安防各类产品、系统、解决方案的应用层出不穷，出现难得的

“璀璨时光”。据统计，世博会安防市场占四十亿的份额。上海的安防企业在这个巨大的需求中获利不少。比如：上海格瑞特代理的美国VIDEX巡更凭借优秀的质量和完善的功能，幸运地成为上海世博会的中国馆、生态馆、文明馆、世博综艺大厅、阿尔萨斯馆、澳门馆、罗阿馆、马德里馆等众多场馆的护航品牌；在楼宇自控设备方面，配备西门子楼宇自控系统的中国馆，其能耗预计将比传统同规模楼宇降低25%，并保证参观者能享受到和户外一样的清新空气；此次世博会，霍尼韦尔为美国馆提供价值为62.5万美元的现金及智能化产品，帮助场馆的顺利建设。据了解，霍尼韦尔提供的产品和解决方案包括楼宇自控系统、数字化背景音乐、广播系统等，这将是对本届世博会“城市，让生活更加美好”主题的最好诠释；上海仙视电子有限公司提供的监控液晶幕墙全套解决方案、上海欧一的锁具产品和弗曼科斯的门禁系统都可在上海世博会中觅其踪影。

2、研发能力强，系统集成能力强，高端产品多

上海作为中国的一个对外窗口，一直与世界有着紧密的联系，一大批国际安防巨头纷纷进驻，给上海带来了先进的技术和理念。安防业是代表了高新技术的产业，需要雄厚的技术背景和不断的技术创新做支撑。上海名校林立，人才优势突出，技术研发背景浓厚，科研成果转化快。上海安防企业大多以研发、销售为主，生产制造略少一些。上海安防产业的主要优势是技术的领先性及其规范化。不少上海安防企业都比较重视自有技术的研发，再加上整个市场的国际化程度较高，因此在技术上具有一定的领先性，尤其是新技术的采用比较普遍。同时，作为较早与国际接轨的地区之一，上海的企业在市场竞争方面相对比较规范，企业间的竞争多以良性竞争为主，注重企业信誉和服务质量。

3、人才优势

随着上海经济的腾飞，上海对人才的吸引力也日益增强，高素质的人才储备是支撑上海经济飞速发展的一个源动力。随着安防产业的整合以及IT化，今后会有越来越多的高素质人才加入到安防产业，从而为上海安防增强了后劲。上海卓速网络技术有限公司是由电信行业转到安防行业的，在网络传输监控领域具有较强的优势。卓速总经理张拥军认为，依托于上海房地产市场旺盛的需求带动，上海安防在楼宇自控、智能小区相关的应用上具有一定的市场优势，另一方面在生物识别、网络视频监控、智能图像处理等技术含量相对较高的产品开发上，近年也渐渐显示出技术及人才积累带来的竞争优势。目前，已经有不少有实力的厂家将研发中心设在上海，做好了人才储备的准备。

4、规范化的管理

上海技防办的政府管理工作在全国属于最规范之列。2009年，上海技防办领导赴匈牙利、俄罗斯考察了两国的公共安全技术防范。为了规范上海市安防监控用摄像机市场，提高视频安防监控系统图像质量，充分发挥视频监控系统的应有作用，今年1月6日，上海技防办发布《上海市视频安防监控用模拟彩色摄像机技术规范（试行）》。2009年，上海市市公安局技防办印发了《2010年上海世界博览会安全技术防范工程专用硬盘录像机技术要求》，这是世博会安防工程中所使用的硬盘录像机检测、世博会安防工程评审验收的主要依据之一。

在市场经济条件下，要求技防产品、技防行业的发展遵循市场发展规律，发挥市场配置资源的平台作用，上海技防办作出了很多实质性的工作，为上海安防产业的健康有序发展提供了政府支持。

5、生产设备先进，企业规模化运作能力强

中国的安防行业虽然经过二十多年的发展，已经具备了一定的产业规模，但由于多种客观原因，还存在着生产工艺鱼龙混杂，先进与落后，作坊生产与机械化操作并存的局面。上海作为一座国际性的大都市，企业的生产设备、工艺流程大都代表了国内先进水平。如在生产线引进方面都是目前国内一流的，部分设备甚至达到了国际先进水平，比如霍尼韦尔和泰科在解决方案均有较强的规模化运作能力。

6、完善齐全的配套产业供应链

上海与周边城市如杭州、宁波、昆山、无锡、苏州等产业关系紧密，整个长三角已形成了包括包装材料、原料生产与供应、产品研发、物流配送等一系列与安防产品生产和销售有关的产业供应链。这为上海及长三角安防产业的发展又提供了许多优势。

可以说上海安防企业发展现状整体良好，在技术含量较高的产品方面有较强的竞争力。上海安防

天宇蕊 弱电电线电缆 tianyurui.com
利伟富世专业制造 服务热线：400-8810-418

企业管理相对规范，重视技术和产品质量，特别是在数字监控领域具有国际领先的技术和市场优势。上海对中国安防业的发展起着举足轻重的作用。在中国安防业由初期杂乱、无序、喧嚣过渡到良性的发展成熟过程中，上海安防企业将会扮演越来越重要的角色。

上海安防产业发展思考

上海安防在中国安防产业具有重要的地位，与同样是安防主力的深圳、北京、广州的安防企业相比，市场观念却有较大的差异性。上海人对进口品牌历来比较崇尚，不仅专业的人喜好进口品牌，不专业的人更是如此。因此，上海安防市场始终以进口品牌为主。此外，上海的安防市场还有一个特殊现象，那就是上海及其辐射的华东地区自成一个较为封闭的市场体系，有许多上海经销商、生产制造商都没有野心去拓展华东以外的市场，小富即安。因此，上海的安防企业对上海以外的安防展会往往反应不积极。

产业发展的弊端

由于市场的差异性，使得上海大部分的安防企业都紧紧围着一级、二级市场撕杀，以期待分得一杯羹，而不愿去开拓其它市场，导致本地市场竞争异常的激烈，价格利润出现“血拼”现象。因此在上海，出现一些产业发展的弊端，具体表现在：

1、安防产品价格一路走低，销售额增大却未能带来可观的利润

安防产品进入市场早期竞争较少，早期进入市场的品牌呈垄断之势，用户主要是政府机关和一些大的企业，产品价格高昂，利润丰厚。但随着安防业的迅速发展，竞争加剧，却未形成有序的市场，恶性价格战带来整个行业价格走低。由此，利润空间大幅减小，虽然市场开拓成效显著，却并没有带来利润的增长。

2、产品同质化严重，亟需开发新技术、研发新产品

这样才可能赢得更大的市场和利润空间。目前上海安防产品种类繁多，看起来琳琅满目，但是各个厂家的同类产品却是大同小异，缺乏自身风格和独特之处，使得工程商和用户难以从中选择。

3、市场发展不均衡，视频监控设备是上海安防产业的主体

其他部分的安防产品所占比重相对较小，在市场上还有很大的上升空间。

产业发展的思路

针对这些问题，上海安防产业的发展思路，记者在通过对上海安防企业采访后，抛砖引玉，希望与广大同行探讨，上海的安防产业如何借经济发展之势，扶摇直上，成为中国安防产业新开创的增长级。

1、加强产业引导

上海安防作为全国安防行业技术研发的核心区域。新技术应用市场的自由区，理应走在前列，然而在向IP智能和高清时代迈进的道路上，由于诸多因素的影响导致IP智能和产品高清化的推进缓慢。综合分析，绝大部分主要问题是上海系统集成商的观念落后。相对北京而言，上海的系统集成商对于IP智能技术的理解程度不够，推广力度有限，大多数的系统集成商至今仍死抱模拟产品不放，相当多的系统设计人员知识结构老化，对于模拟系统的设计驾轻就熟，而对于数字IP系统的特点及相关配套产品的性能不够了解，导致了现有的系统还是固守千年不变的“三大件”：摄像机、模拟矩阵和数字硬盘录像机。传统思想的根深蒂固使得上海本地监控厂商的系统网络化、智能化和高清化的变革步履艰难。

在目前市场竞争环境严峻、技术发展良莠不齐的大环境下，亟待解决的问题应该是上海政府管理部门和行业协会可以加大技术标准制定和贯彻的力度。组织业内专家、系统集成商、设备提供商以及用户代表进行沟通研讨，不但要制定业内产品使用的建设标准，更应该制定行业未来IP网络化发展的远景规划，有效地引导行业朝着正确的方向发展，以应对不断提升的社会需求以及国外安防巨头的竞争。如果放任行业内一味地追求低价竞争，有可能导致上海的本土安防制造企业发展“束手束脚”。不过，上海作为中国的经济中心，国际化程度较高的大都市，在安防领域IP智能化的发展有着资金、政策、市场需求、国际交流等诸多得天独厚的优势，这些对于监控系统IP智能化的推进将发挥至关重要作用。面对市场竞争的压力、国外巨头的压力、用户需求的压力甚至是其他相关行业的压力，上海本土安防企业可以针对性地研发出适合于不同行业特点的监控系统数字化、网络化、智能化产品。根据不同行业的需求，细化设备的建设标准，以规范业内设备的技术与质量。组织业内的有关专家利用IP网络得天独厚的优势，逐步建立涉及CCTV、报警、

门禁、对讲等各个领域的网络化集成标准，并利用现成网络建立统一的设备运行管理监督平台，不但可以及时监管安防设备的实时运行状态，同时可以实时获取所有设备的故障损坏率、维修及时率等数据，这样可以对推动上海安防产品技术水平进一步提升，避免行业的同质化现象导致惨烈的市场竞争及引导行业发展也将起到重要作用。

2、资源整合

相比于北京及深圳，上海安防产业有其不同的特点。深圳是个流通性的市场，北京是个综合性市场，两地的产品研发能力相当强，深圳又是著名的安防产品制造中心和产品集散地，大多数产品都在外地消化。但上海市场其安防产品极大多数都是外来产品，并且在长三角地区及周边省份直接消化。据不完全统计，目前上海地区的安防产品直接用户采购、周边省份工程商采购、区内行业渠道流通再转手差不多各占三分之一。从这一点看，长三角地区，安防产品的民用化程度之高当居全国前列。但上海许多安防企业在经营上放不开手脚，喜欢精打细算，缺乏冒险精神，也缺乏魄力和胆识。

近年，不但国外企业，甚至国内其它地区（如深圳）许多企业都在抢占上海市场份额，在内外“夹击”下，上海本地安防企业的产品在上海市场的占有率实际上正在逐年降低，但许多上海企业仍然缺乏危机意识。当然，与此同时，上海一部分有战略眼光的企业也在积极地走出上海和华东，开拓全国市场。鉴于此，上海安防企业还应该多一些合作，而不是步步为营，各自为战。同时进行资源整合，抱团取暖，从而提高上海安防在全国的影响力，只有这样，上海本地安防企业的发展势头才会更加迅猛。

3、企业的“并购”与“联盟”

当今决定一个企业发展命运的关键因素已经不仅仅是企业的内部管理和产品质量，当然这二者都非常重要。但今天更为重要的因素是企业如何面对世界范围的竞争，企业是否了解和积极参与国际竞争。CSST并购上海诚丰，上海的五家安防企业瞄准智能化小区建设搞强强联合，清华同方与HID、英格索兰等大伙伴等合作进入安防领域等等，这些都是一个行业发展到一定阶段必然产生的现象。企业只有做大后才能有真正意义上的“研发”，才能谈“国际竞争力”。市场、产业的发展有它的客观规律，不完全靠个人的努力。对当今国际安全技术和市场的发展现状是否有透彻的了解，是否能够适应当前的技术创新和市场的快速变化。这些都是企业家面临的诸多需要了解和处理的问题。上海安防企业要提高自身的竞争和适应能力，以应对飞速的技术发展、新产品的出现和市场的变幻莫测。

这是一个以光速往前发展的城市。转眼间，新世纪的第一个十年即将过去。下个十年间，上海这个璀璨的“东方巴黎”，其安防产业将以何种风范迎接市场的检阅，我们拭目以待！

利偉富世 专业弱电电线电缆制造商
弱电线缆专家 服务热线：400-8810-418 levelfull.com

天津：让创新来搏动安防

“十里鱼盐新泽田，二分烟月小扬州”。这是古代文人赞美天津水乡景色秀丽曾写下的诗句。天津，渤海之滨，一座美丽而又有着六百余年历史的文化城市，它是“天子渡津”之处。天津在环渤海经济圈中处于中心地位，特别是滨海新区的建设，将极大推动这个经济圈的繁荣与兴旺。天津，也一直被视为中国重要的摄像机生产基地，我们将目光继续停留在环渤海经济圈，看看背靠首都北京的天津，其安防产业如何发展，未来路向何方？

天津安防产业的现状与优势

很多人预言，安防将是下一个房地产行业。据了解，天津安防产业起源于上世纪八十年代，经过二十几年的发展，天津市在册安防工程企业已经达到300多家，生产企业60多家，各地安防企业驻津办事处、代理商40多家，颇具一定的产业规模。目前，天津安防产业的总体特点是工程企业“实力平凡”，生产制造企业“高手云集”。但安防门类结构过于单一，整体发展有些“迟暮”，特别是金融危机下，天津安防产业前进的“步履”有所缓慢。

高速球、云台生产制造是天津安防产业的一大特色，这里云集了亚安、天地伟业、嘉杰、天下数码、东荣等一批在行业内具有影响力的监控产品生产企业和亿世贸科技、唯成电子、中环系统集成、机电设备安装公司等一批有一定实力的工程商，天津又是三星泰科、中央电子、中星电子、西门子、泰科在国内的生产基地；同时，天津在大型矩阵控制、软件开发等方面也具有一定的优势。

天津作为我国北方最重要的高速球、云台生产基地，这种优势的形成，并不是偶然，其原因为：

首先是人才上的优势。天津有很多大学和科研机构，汇集了一大批既有丰富经验、又有专业知识的老、中、青安防人才。另外，北京的知名高等学府、科研院所和科研机构分布密集，科研资源丰富，也能为毗邻的天津源源不断地输送各类人才。

其次是良好的工业制造业基础。天津工业历史悠久，与上海、青岛、沈阳并称为我国四大工业城市。天津的电子工业基础很好，配套能力很强，球机这类机电一体化精密产品本身需要大量的结构配件和电子元器件，天津的电子工业优势正好得以发挥。天津在工业制造方面的优势，为安防生产企业提供了良好的制造业基础。同时为企业提供了大批熟练的产业技术工人，即较低成本的人力资源。

再次，经过二十几年的发展，在云台、球机方面形成了比较完整的产业链。天津的大多监控企业积累了丰富的云台、球机生产制造经验和专业人才，配套产品比较全。一大批成熟、稳定的供应商为这些生产厂家提供配套服务，包括元器件、模具厂、精加工等等。

最后，天津作为港口城市，具有出口的天然便利优势。

天津的工程企业较之北京，显得有些“弱小”。从目前的情况看，天津的工程商数量多于产品制造商，但影响力不如后者。安防工程企业的发展是在政府部门的宏观指导下，在市场经济的环境中不断发展的。天津一些工程商已经具备大型项目的设计和施工能力，并朝多种经营、自主研发的方向发展。尽管天津市工程商知名企业不多，但在国内大中型建设项目中，仍占有一席之地。而中小型工程商受实力所限，或受到其他省市地方保护的限制，很难在外地承揽到工程，自然就很难扬名天下。

众多商机出现是天津生产企业发展的助推器

虽然天津安防产业整体发展状

况有些缓慢，但部分监控制造企业还是抓住商机在持续壮大中。20世纪80年代看深圳、90年代看浦东，新世纪则看天津滨海新区。随着天津滨海新区纳入国家总体战略发展布局，使之成为带动区域经济发展的强大引擎，加上北京奥运会、上海世博会、广州亚运会等商机的“助推”，使天津的一些安防制造企业处于“鹤立鸡群”的态势。

天津滨海新区拥有得天独厚的区位优势。在快速崛起的同时，也在加速与周边地区交通、口岸的资源整合。近年来，京津两市在交通口岸等合作建设上取得了突破性进展。滨海新区的基础建设，自然离不开安防。比如，2008年京津城际列车通车，30分钟就能通达两地，发挥了巨大的运输作用。为了保障列车运营安全而采用的综合视频安全监控系统随着京津城际列车的通车也正式被使用，而这套系统就是天津凯发电气股份有限公司负责研发的，该综合视频安全监控系统也被用于北京首都机场T3航站楼。

2008年，我们在北京见证了一届历史性的奥运会。在提倡科技奥运的情况下，和奥运相关的房地产、酒店、商业零售、交通、旅游业，因安全的需要，为安防产业带来无法预计的商机。可以说，北京奥运会的举办除直接带动对安防器材的市场需求外，还极大地刺激了安防投资和安全消费需求的增长，成为推动环渤海地区安防产业腾飞的引擎，这些无限的商机，让毗邻北京的天津安防制造企业“近水楼台先得月”。天津亚安科技股份有限公司总经理叶晨表示，亚安科技于2005年在新加坡成功上市并且这几年发展势头良好，有很大一部分因素是股民看好北京奥运会对安全市场的巨大需求和国内平安建设。亚安是国内第一家纯安防行业在海外上市的企业，而奥运安全市场的需求将会在奥运会举办前后持续8~10年时间。天津天地伟业数码技术有限公司总经理戴林告诉记者，北京提出“数字奥运”的理念，数字监控也因为其独特的功能成为安防市场的焦点，大大加快了安防产业数字化发展的速度，而其中最大的受益者就是数字安防产品制造商。现在，随着IP监控技术逐步成为替代模拟监控技术的过程，数字安防市场将会呈现跳跃式增长。从长远来说，整个安防产业的发展潜力因“数字奥运”将充分挖掘出来，并持续多年。

举世瞩目的2010年上海世界博览会将于5月1日正式开幕，10月31日闭幕，此次世博会持续半年时间。上海世博会不仅在资金投入方面赶超北京奥运会，其安保工作甚至比北京奥运会还要艰巨。据统计，将有242个国家和国际组织，超过7000万人次参与此次盛会。记者了解到，由天地伟业公司自主研发的综合监控联网管理平台，将在千米高空“俯瞰”全部世博园区，并在场馆周围设置“隐形”电子围栏，在出入口处安装人脸识别系统……场馆内还有识别各种状态的行为分析系统、无死角的高清视频画面，这些先进的安防监控技术都将进行统一、高效地管理。据天地伟业介绍，该管理平台将对场馆内监控图像的录制存储，110、119报警系统，图像识别系统，门禁控制系统等实现联动管理。通过场馆监控中心的大型屏幕墙进行实时监控，处理来自现场设备接入的防盗、防灾、求助报警、门禁控制等各个信号。一旦发生紧急事件，就可立即通过对讲系统指挥保安人员采取措施。此外，存储量惊人的“大脑”还将记录下世博会期间每一天的安全监控视频，做到万无一失。 除综合监控管理平台，该公司自主研发的安防产品还成功用于上海世博会四大永久性建筑之一——世博演艺中心，通过稳定、清晰的图像质量为来自世界各地的参展商及参观者提供全方位、无死角的安防视频监控，护卫这一永不落幕的城市舞台。从这能看出，在奥运会给天津安防制造企业带来巨大商机以及促进技术升级之后，世博会又给他们提供一个走向世界的大舞台。

天津安防产业发展对策思考

天津是中国四大中央直辖市之一，也是中国沿海开放的国际口岸城市。由于其特殊的地理位置，天津是中国北方最大的经济商贸中心，环渤海地区将成为继珠三角和长三角安防产业快速发展的第三块热土。但我们同时也要看到，由于目前天津安防产业整体发展水平欠佳，还处于安防产业集群发展的初级阶段，整个产业面临着很多的发展变化。天津安防制造企业在监控前端产品和周边器材方面，已经形成一类产品的产业链，但还不够成熟、稳定，还需要在市场运作中不断完善、充实、提高，特别是如何应对安防集成化的趋势。记者认为，天津安防产业是系统全面化发展还是优势特色化经营，这是一个值得思考的问题，因为没有最好的发展模式，只有最适合的。

大张旗鼓发展自主创新

天津形成了在高速球机、云台

天宇蕊 弱电电线电缆 tianyurui.com
利伟富世专业制造 服务热线：400-8810-418

制造方面的集群优势，使得天津安防在整个行业内具有独到的优势和鲜明的特色。从天津的高速球生产厂商（天地伟业、亚安、嘉杰等）的发展趋势看，这些厂家早已开始逐步摆脱单一的云台生产模式，开始向技术含量更高的高速球机及网络视频监控设备的方向发展。天地伟业研发的大型矩阵控制器、OVR系列产品、网络视频服务器等产品，以及天津市金盾技术防范工程服务中心、天津开发区唯成电子技术有限公司开发的视频监控报警、电子卡口等系统软件，都是安防行业的热门产品。因此，天津安防制造企业要在球机、云台产品特色的基础上，鼓励研发其他“拳头”监控产品，使产品的研发更符合市场和用户的需求，天津的安防行业才会有更宽更广的市场发展空间。

天津一直是中国摄像机的制造基地，但与国际的安防监控巨头企业相比，最主要差距在于核心技术的掌握。摄像机里的主要核心部件感光芯片、图像处理DSP芯片、电动变焦镜头设计与加工和一体机芯等是摄像机利润的主要来源，图像质量的高低也主要取决于这几个部件的技术水平。目前，天津监控摄像机生产厂家的历史与国外监控企业相比普遍较短，与他们在这几个方面的技术水准还是有段距离，而这些核心技术绝不是短时间能够掌握的。天津监控企业主要采用的是直接购买芯片或核心部件来组装，由于核心技术受制于人，天津安防产业中的摄像机制造企业与国外监控巨头在技术上有较强的依赖关系，由于产品附加值较低，天津监控企业资本积累速度较慢，有限的资金主要用于扩大再生产，造成科技开发投入低，难于形成自主创新的持续推动力。因此，他们亟需开发新技术、研发新产品来早日摆脱这种“受制于人”的尴尬困境，比如，国内不少企业能自主开发一体机芯，天津的监控生产厂商也可以在这方面发力。评价一个安防企业的自主创新能力，可以从专利、经费投入、经费投入强度、企业研发人员四个方面来衡量。此外，由于国内摄像机生产能力远远大于市场需求，同质化竞争不可避免，导致价格战出现，产品利润的减低也是天津安防产业中的生产制造企业需要正视的一个问题。

就目前天津安防产业整体发展情况看，本身所处的位置与所具备的资源和优势，天津安防企业应该首先确保特色发展优势，并鼓励在数字化、智能化、集成化、网络化方面研发出更符合市场发展需求的相关产品，多种类齐头并举，逐步形成协调发展、种类齐全的产业格局，才能形成完整的安防产业结构。随着天津安防行业在更高端技术上的发展进步，加上天津近邻韩国、日本的地理优势和辐射蒙古、东亚的港口贸易优势，最重要的是国家开发建设滨海新区的战略措施，可以预测，天津会吸引越来越多的国内外安防企业，将来这里前程似锦。

政府重视与政策标准的制定为企业插上腾飞的“翅膀”

金融危机下，天津的安防企业或多或少受到一定的负面影响。安防行业作为电子信息产业的重要分支，理应得到政府政策上的重视与扶持。天津市政府前几年就已经把安防产业作为电子信息产业的一个重要领域来发展，天津市先后颁布了《城市应急联动紧急响应体系建设法规》、《城市公共安全技术防范产品管理条例》等，同时出台法规强化住宅小区及重点单位安全防范新建住宅小区必须配置安防系统，将安防行业的产品和产业发展纳入了法制的轨道。2007年初，天津滨海高新技术产业开发区把安防产业作为园区未来几年内重点发展的产业，2008年正式出台奖励政策。此外，2010年2月份天津市科技工作会上把数字安防列为十大战略新兴产业，可以说，当地政府的重视与支持，能让本身实力不凡的天津安防制造企业“如虎添翼”。比如，天地伟业成立多年来一直紧紧围绕政策发展导向，根据政策调整企业、技术发展方向，在实现企业市场份额增长的同时更获得了政府的高度认可和资金支持。公司嵌入式硬盘录像机产品和庭审中央集控数字采编直播设备入选“国家重点新产品”计划；2008年天地伟业“高端核心软件产业化项目”被列为“天津市确定实施20项自主创新产业化重大项目”；2009年4月荣获行业内唯一的中国驰名商标。在当前全球金融危机的市场环境下，天地伟业业绩未减反增，2009年上半年销售收入实现近40%的增长。

一直以来，行业标准的缺失，让行业在规范与无序间挣扎徘徊。早在2005年，天津举行了“视频安防监控系统标准审查会”，与会专家学者们分别就“视频安防监控系统矩阵主机通用技术要求”、“视频安防监控系统球型摄像机通用技术要求”和“视频安防监控系统对前端设备的控制协议” 等三项内容进行了讨论，并形成征求意见

稿，将提交相关部门审议。可见，作为国内监控摄像机生产基地的天津，是亟待呼唤监控行业标准的出台。在十几年前，一个监控摄像头就能卖到几万元，而现在，由于竞争的激烈，当年只能安装一个监控摄像头的费用已经可以安装几十个监控摄像头。同时，由于监控生产企业众多，产品在功能、性能和技术指标参差不齐，没有统一的衡量标准和要求规范以及测试手段，产品在通用性、互联性方面缺乏统一的标准和规范，这些都给用户和监控制造企业带来了诸多麻烦。其实，国内摄像机两大生产基地——天津与深圳，如果在相关部门或者行业协会的指导与牵引下，制定摄像机行业标准，那将是造福于民的事情。

寻找合作伙伴、开辟新商机

天津安防行业从起步阶段开始，就一直面临着如何与周边区域强手竞争的问题。在环渤海经济圈内，两个核心城市北京和天津，一个产品代理商、工程商高手云集；一个是监控制造商集结汇聚。从环渤海经济圈看，天津居于前沿位置，发展潜力大。应该说北京政治、经济、文化的优势地位和环境，给天津安防企业的发展带来压力的同时，也为天津提供了很大的市场空间和众多的合作伙伴。这两方之间可以建立多层次的合作关系，来协调共赢、共发展之路。

从全国的角度看，天津安防市场的发展前景更为有利，滨海新区建设对国内外都具有很强的吸引力，天津的安防产业可以多渠道或者另辟蹊径挖掘商机。2009年中星电子并购ASB的ViSS监控业务，很多业内人士认为此次收购使得中国安防产业拥有了完整自主知识产权的技术体系。事实上，此次并购将会给天津安防监控产业带来巨大提升，天津市政府工作报告中也提出把中星电子安防监控业务作为天津市重大项目来推动。

此外，主动走出国门寻求更广阔层面的合作，也是天津企业可以参考的竞争之路。通过在海外上市、与国际接轨、吸收国外的先进技术及管理经验等，可以使企业管理更加规范、产品更上档次，以提高企业的知名度，加快国际化进程。天津企业在国内上市或在海外上市，早几年就有了，比如亚安。这是天津企业根据自己的发展需要所采取的一种策略和办法。

走行业集成化之路

集成化是安防产业向规模化发展的一个标志。由于天津安防制造企业基本以监控为主，需要集成其他门类安防产品会有一定困难，但在集成化的大势所趋下，天津安防企业“迎难而上”后再“迎刃而解”才能显尽风流。在之前的天津安防产业特点中谈到，天津安防制造企业目前最大的制约就是产品单一，几乎被沦为一道生产工艺。天津的安防产业要想在中国安防市场产生更大更久的影响，就必须再冒出来至少几家全线监控产品的生产企业来迎合安防集成化的发展趋势，这样才能使天津的安防市场形成气候，真正发挥影响力。天地伟业戴林认为，安防集成化是软硬件整合的应用，因为集成化需要结合行业特点的全套硬件产品，还得有行业化的专属平台软件，单有软件不全，而单有硬件不足。同时，集成化还得体现在“系统级”上，提供给行业客户的不能光是简单的安防器材设备，与之配套供电系统、显示系统、网络系统、传输系统和维护系统等等都需要在方案中提出，甚至需要细化到购买什么辅料、施工组织计划及定制周期规划等等。

记者了解到，目前天津安防生产企业大多数产品类型单一，这主要是由于安防产品本身种类繁多，而应用所需数量又较少的固有特点决定的。解决这个矛盾，主要有三种方法：一是企业生产全线产品；二是企业并购不同类型产品的生产企业；三是与不同产品的生产企业建立战略合作关系。

很显然，第一个方法会给天津的安防监控企业带来非常高的生产和运营成本；第二种方法企业需要有较强的整合能力和强大的资金优势；第三种方式是现阶段大部分天津安防制造企业值得借鉴的一种方式，它对企业资质的要求不是很高，同时也节省大量的成本，但是需要合作的企业之间制定合理的协议并共同遵守，而且天津安防企业本身更应在提高自身综合素质、积极拓展市场、沟通用户等方面发挥主动性，以质量和服务为自己赢得效益。

每一个城市都有自己的历史和梦想。天津如此，天津的安防产业亦如此！不管天津各个安防企业的路驶向何方，技术创新始终是这个行业亘古不变的发展真理，特别在本身工业制造优势和滨海新区建设商机下，让创新来搏动天津安防，那时，天津安防的历史和梦想将交汇在一起，闪闪发亮！

利伟富世 专业弱电电线电缆制造商
弱电线缆专家 服务热线：400-8810-418 levelfull.com

杭州：铸就视频监控“龙头”

杭州，自然神秀，山水旖旎，素有“人间天堂”之美誉。它是长江三角洲南翼中心城市，浙江省政治、经济、文化、科教中心，也是中国最著名的风景旅游城市之一，元朝时曾被意大利著名旅行家马可·波罗赞为“世界上最美丽华贵之城”。现如今，这个曾经最美丽的城市是国家信息化试点城市和集成电路设计的产业化基地。近些年来，杭州致力于打造“天堂硅谷”，杭州安防产业上市部落是其中一道亮丽风景，其先进的安防产品为人们的生活筑起一道平安防线。

杭州安防，从默默无闻到行业龙头

由于中国安防产业整体起步较晚，杭州的安防企业大多是由中国经济的梯度发展，在上世纪90年代初期开始起步，其应用由开始的单一技术、单项工程向着产品多元化和系统集成的方向发展。在90年代的中后期，浙江的安防业在全国还处于“默默无闻”的阶段，但在新世纪的中期，国内安防行业的应用在数字化和网络化的发展趋势下，杭州安防产品的高科技含量和安防工程的系统集成度都得到显著提高，并且企业的服务功能也在不断增强。据了解，目前杭州的安防产业链主要由安全防范产品生产企业、安全防范系统工程的设计施工单位、报警服务企业及相关贸易单位等组成，其所涉及的高新专业技术繁多，如安全防范技术、视音频技术、数字传输技术、无线通信技术、交通综合管理技术、智能识别技术等等。同时，杭州安全防范产业门类较为完整，涉及生产、销售、设计施工等环节，并且已经逐步形成了一套完整模式，所以，杭州安防产业的应用水平也在不断提高。杭州相关产品在全国占有相当明显的产业优势，如数字硬盘录像机（DVR）等高技术关键产品已经占据全国80%以上的市场份额。

目前杭州安防产业在我国处于领先地位，特别是在监控领域是国内当仁不让的“龙头”。其产业已经形成颇具规模的产业梯队，每个梯队都有自己的“绝活”。第一梯队的海康威视、浙江大华、大立科技和华三，前三者占据中国数字硬盘录像机（DVR）市场前三甲，担当着中国数字监控领域的主角，后者在平安城市建设和行业细分解决方案方面是“各种翘楚”。规模略小的第二梯队集聚了杭州红苹果、星望科技、银江电子、中正生物、中威电子等，这些企业在科技含量和市场影响力上独树一帜，成为安防产业的代表性厂家。如中正生物从事生物识别领域研发生产，银江电子从事城市报警与监控领域研发生产等。杭州安防产业走出“西子湖畔”，迈向全国乃至整个世界，实际上，它的发展几乎是与上海同步的。众所周知，长三角经济圈是近年国内经济发展最快的地区，杭州无疑占据了地理上的区位优势。随着上海安防市场的崛起，杭州的安防产业也走上快速发展的轨道，除了DVR，在矩阵领域也形成了杭州自己独特的优势。提起杭州的矩阵，圈内的人都不陌生。几年前，国内视频矩阵控制系统市场份额中有很大一部分是被杭州企业所“瓜分”。以杭州红苹果、诶比（AB）、德威为代表的杭州矩阵生产企业，在矩阵市场上一直是主流产品，他们也都是矩阵领域的知名品牌。

杭州安防产业强大的原因

2008年全球“金融海啸”来袭，产业资本裹足不前。然而，杭州安防产业却凭借着强劲的技术和显著的创新驱动，强力拉动该市的经济增长。记者了解到，今年前三季度，杭州高新区（滨江）安防产业销售收入达39亿元，且五年来安防产业年均增长率保持在70.2%，在“天堂硅谷”制造行业中一枝独秀，抵御住了金融风暴的负面冲击。曾经，行业内有种声音说杭州安防产业的特点是，优势与不足都十分突出，即在监控领域“翻云覆雨”，而安防产业其他领域则是“风小雨小”。现如今，杭州整体安防产业链都在飞快向前奔跑着，大有“一发不可收拾”之势头。杭州的安防产业，是国内安防行业一个成功的“模范样本”，它虽不可复制，却值得借鉴。“横看成岭侧成峰，远近高低各不同”，探究杭州安防产业成为国内“航母”的原因，记者总结如下：

政府“搭台”，大力扶持

安防产业主要由以生产和供应安防产品为主的产品供应商，以设计、安装、服务为主的工程商和系统集成商，以经销、代理为主的销售商所构成。目前，国内安防行业产品的最终消费主体主要是金融、公安、邮政、电信、交通、电力、煤矿等行业用户，由于主要涉及到的这些行业市场规模非常巨大和资金充裕，并且安防产品应用的专业性，这些行业用户对安防产品在选型和方案设计方面依赖性非常高。这种情况下，政府的控制力度和对企业的扶持作用就显得很明显，例如北京奥运会、上海世博会和广州亚运会等重大事件，其安防投入规模取决于当地政府的态度。因此，浙江省、杭州市政府的扶持和推动将是杭州安防产业持续发展的强大动力。记者曾经采访过深圳一些企业负责人，他们有种困惑，说深圳是安防发源地，发展之初也出现过颇具规模的安防大企业，但在数字化大潮中，这些企业发展缓慢，很多人认为他们之所以做不大的原因和欠缺当地政府的支持是分不开的。在杭州，市委书记曾提出“品质安防、杭州创造”的批示，2007年5月18日，由杭州经济技术开发区管委会与浙江警官职业学院共同创建的“杭州经济技术开发区安防科技产业园”正式落成，参加开园仪式的领导有浙江省人民政府副省长盛昌黎、杭州市政府副秘书长谢国建等。据了解，杭州开发区安防科技产业园集聚产、学、研、政府四方资源，打造政府、企业与高校合作的示范点，促进安防产业在开发区的集聚与发展。科技园致力于为安防高新技术研发、创业企业孵化、创新人才培养、新品展示和市场推广提供良好的发展空间，实现产业带动技术研发创新、研发促进创新人才培育、人才培育推进产业发展的良性循环。科技园将被培育为集“五个中心”（安防产业方案解决中心、系统整合中心、服务外包中心、国家安防领域的标准制定中心、大学生实习与就业创业中心）为一体的全国安防产业示范基地和全国高等职业教育工学结合人才培养模式的创新基地。从以上可以看出，政府对杭州安防产业的重视力度和扶持力度可见一斑，由政府“搭台”来让企业成为主角，是杭州安防产业成功最主要的外因。

深耕技术创新

安防行业一直在数字化、智能化和网络的趋势下发展着，一个企业如何在这样的趋势下在竞争中取胜，弃劣保优呢？应该来说，用技术创新开辟企业发展的新天地，为企业的未来赢得广阔的市场空间，在安防这个重技术的行业，是一个不变的真理。杭州的安防制造企业对技术创新有着深度的追求，使这批企业发展壮大为国内安防界的佼佼者，他们有着其他企业难以逾越的技术底蕴。比如，海康、大华、华三、大立等，他们生产销售的相关产品技术新，智能化含量高，特别是在数字视频技术、视频存贮技术、热成像技术、智能交通系统、指纹识别系统等，都已经达到了国内领先，甚至是国际先进水平。技术创新，也所谓术业有专攻。拿海康举例，在其他数字硬盘录像机厂商进入多种平台领域生产时，当时的海康反其道而行之，走专一路线，选择业界资深的德州仪器平台，合作深入开发单一平台路线。由于他们长期专注于数字硬盘录像机和相关数字产品的开发，其产品不但具备高品质，而且成本低廉，迅速成为中国数字监控领域的旗舰企业，成为在安防数字化中最大的收益厂家。浙江中威电子，业内对其的评价是一家技术富裕的公司，专注于光传输领域，将前沿的技术应用到光端机上，这是国内为数不多的在光端机领域主推“综合传输平台”的厂商。而深得市场认可的大立科技，在业内普遍认为企业可能要扩充产品线时，却一直坚守数字硬盘录像机产业领域，不盲目扩

天宇蕊 弱电电线电缆 tianyurui.com
利伟富世专业制造 服务热线：400-8810-418

张，牢牢把持着市场份额。如果说当地政府大力扶持是杭州安防产业发展壮大最主要的外因，那么，技术创新就是最重要的内因。

人才优势

创新，要有很好的人才储备。作为技术型企业，企业的技术研发需要长期的积淀，才能厚积薄发。要保持这种优势，就必须以优秀的企业文化来吸引人才，以良好的竞争机制引进人才，以优良的环境留住人才。杭州具有良好的科研与人才环境，拥有浙江大学、浙江警察学院等专项研究实验室，并在浙江司法警官学院设有全国安全防范职业培训中心，同时在技术监督系统拥有如浙江省安全技术质量检验中心的专业检测单位。事实上，杭州技术创新能力的卓尔不凡，是来自于众多企业中“智慧的脑袋”。据了解，杭州安防企业中许多管理者多数是从实验室里走出来的工程师，这无形中为杭州安防企业储备了大批专业人才。像海康的总经理胡扬忠曾是信息产业部第52所的研发人员；浙江大华的董事长傅利泉上大学时所学专业为无线电；拥有类似出身的还有中威电子、杭州天视等。这些高技术高智商的人才将其深厚的技术背景和科研院所的学术氛围，带到了他们所管理的企业当中，并形成了企业不可或缺的生产力和可持续发展的创新能力。不仅如此，杭州安防企业为了自身不在技术上落伍，加大在人才引进上的投入。浙江大华还专门从华为“挖”来技术精英，并引进国家重点院校的高材生。目前，浙江大华的研发团队人数已经超过300名，每年投入研发费用高达5000万元，是国内数字硬盘录像机界数一数二的“大兵团”。

成熟的产业链

相对深圳以外的城市，杭州安防产业有条较为成熟的产业链。一条成熟的安防产业链应该是工程商、集成商、产品厂商、经销代理商在不同方面处于博弈且又获利。杭州安防产业链的优势表现为在生产企业门类齐全，如有高速智能摄像机、中心视频矩阵、数字存储、有线传输、无线传输、智能交通设备、物理防护设备及安全防范管理软件等生产企业；相关企业规模多样性，既有大规模、外资企业、上市公司，如H3C、大立、大华、海康、星望、杭州阿尔卡特等，也有中小规模的新兴的、具有发展潜力的公司；在滨江开发区、下沙产业区都已经具备了一定规模的生产园区，如：滨江的大华、海康等公司，设在下沙并依托浙江警官职业学院内的安全防范产业园等；同时杭州还具有一个在全国内都非常有特色的安全防范专业器材市场，目前已经成为安全防范器材流通的一个主要通道。此外，杭州的工程设计施工企业实力雄厚，具有众多实力强劲的一级企业，如中程科技、浙大快威、浙大中控、浙江银江、浙江建达、浙江亚卫通等等，这些大型企业已经走出浙江在全国承接了众多重点工程，在全国行业内得到了较好的市场口碑和用户评价。

杭州安防产业如何持续发展

打江山易，守江山难。小到一个企业，大到一个行业，永续经营，持续发展是他们永远执著追求的目标。虽然杭州安防产业目前正处于蓬勃发展阶段，但是还是存在一些明显的不足，虽然杭州安防产业链中各个企业实力不凡，但他们之间缺少有效的整合与宣传。在缺少整合的前提下，会导致杭州安防制造企业技术创新各自为战，缺少优势互补和相互促进的有效协调，难以形成市场合力；其二，杭州安防的行业品牌形象没有确立，在国内同行中不管是生产制造企业还是工程企业，很多都是打“浙江”牌，并没有很好的突出“杭州”这个安防产业的品牌优势，没有创立类似“武汉光谷”的地域品牌。针对这两点不足，对症下药，记者根据一些行业专家的分析和企业的沟通，归纳出杭州安防产业继续做大的思路。

合理规划杭州安防产业的发展方向。正因为浙江省和杭州市政府对杭州安防产业的发展壮大有极大的推动作用，所以，政府继续对杭州安防产业的扶持是他们持续发展必不可少的外部因素。以此来看，我们可以建议由杭州市公安局技防办或者当地安防协会牵头政府相关部门来开展杭州市安防产业的行业调研，整理形成杭州安防行业规划的基本数据，这样，杭州市公安局技防办或者当地安防协会可以依据行业调研得出的数据，来分析杭州产业链中各类企业的主要特点和不足。长此以往，杭州安防产业链间的企业可以优势互补和通力合作，再加上杭州市公安局技防办或者当地安防协会有目的地引进资本投入扶持一些中小型安防企业，鼓励他们发展核心产业和技术创新的优势，以弥补杭州这些安防企业的不足；在杭州国外安防巨头在杭州设

立分公司和工业园的较少，杭州市的安防企业应该更多的推进国际合作，并形成相关配套产业加工区；同时还可以由杭州市产业发展规划部门牵头，对杭州安防行业发展进行中长期规划，并形成政府的倾斜性发展政策，如人才引进政策、税收优惠政策等。现在大家经常会听到这样一个词“新浙商”，而新浙商的一个重要标识就是注重品牌，提升品牌中的文化内涵和知识积累。当然，要打造一个知名品牌，任重而道远。所以，除了杭州市公安局技防办或者当地安防协会需要有长期合理的产业规划外，杭州安防企业同样也需要有自己长远的发展规划。

加大政府科研性资金扶植与引导。在2007年，杭州经济技术开发区在安防科技产业园开园之际，给予一次性扶持资金50万元作为启动资金，主要用于园区的基础设施建设、仪器设备购置等。同时，杭州经济技术开发区管理委员会还将对入园企业按入驻面积，给予第一年100%、第二年50%、第三年30%的租金补助，补助金由园区安排使用，重点用于为入园企业提供专业性公共服务和园区建设；税收方面，三年内杭州经济技术开发区管委会都将按一定比例对入园企业进行奖励；对安防科技产业园及入园企业所申报的国家、省、市各类科技项目，开发区也将按规定给予全部配套资金扶持。所以，可以建议杭州市政府科技管理部门建立新的创新管理机制，充分利用与整合杭州市甚至是浙江省的社会科技资源，发挥杭州安防企业及科研机构在科技创新中的主体作用；此外，杭州市政府相关部门还可以设立专项安防新技术的研究项目，提高政府对企业相关科研项目扶持的投入，并且杭州市政府可以多鼓励支持杭州安防企业积极参与国家标准、行业标准的制修订，可以积极支持与推荐高水平企业参与国际标准的制修订；引导和鼓励上市的安防企业或企业联盟实施企业专利战略，继续提高杭州的安防企业在国内安防市场的行业竞争力。

还有一点，在当前安防市场各家以“互不相通的协议”来为自己“圈地”时，杭州的安防企业应舍弃壁垒，放眼整个市场趋势，突破行业传统，积极与业界知名厂家合作，主动开放自己的协议，让用户可自由地去选择合适的搭配产品。

2010年5月28日，海康威视正式上市，标志着杭州安防产业上市部落初见“雏形”，产业区域效应已经形成。宋代大文豪苏东坡曾写过“天下西湖三十六，就中最好是杭州”的诗句，在安防行业，杭州的风景也是这边独好！

利伟富世 专业弱电电线电缆制造商
弱电线缆专家 服务热线：400-8810-418 levelfull.com

江苏:
安防产业争春待有时

江苏，历史悠久，古人曾把它描述为“水乡泽国”、“鱼米之乡”、“富贵江南”。这里文化璀璨，经济繁荣不衰。江苏地处美丽的长江三角洲，在中国安防产业的这块“富饶”之地，其安防产业在积蓄中沉淀能量，以待腾飞。

百花齐放
江苏安防产业特点和现状

在长江入海的地方，由于河水所含泥沙不断淤积而形成低平的大致成三角形的陆地。这一地区是中国经济最发达的地方，江苏的安防产业同样也折射出“富甲一方”的风范。监控产业，智能楼宇产业、线缆产业以及安防软件产业在江苏百花齐放，推动着整个江苏安防产业快速发展。有人说，江苏安防产业特点是地域性明显。南京的监控软件和光端机、苏州和无锡的摄像机、常州的球机、扬州的线缆都有一批“明星”企业，他们在全国名噪一时。据调查，江苏监控产业起步于上个世纪90年代，摄像机、录像机、监视器的发展带动了江苏CCTV产业乃至整个江苏安防产业的持续发展。江苏毗邻上海，是我国经济较为发达的省份，改革开发以来，江苏的安防产业也抢占先机，引进先进的生产技术，提高产品的整体水平。尤其是在CCTV领域形成了自己独特的优势。特别是在特种监控、快球和安防软件、安防线缆领域均出现了一大批的优秀企业。有资料表明，江苏的特种监控产业，以防爆（暴）摄像机为主，占据了中国市场的半壁河山，近50%的份额比例，这些生产厂家集中在常州，代表企业是裕华。据记者了解，裕华始建于1988年，目前公司占地30000平方米、厂房15000平方米，拥有齐备的科研、生产装备和仪器，已研发六十多个不同类型的产品，涵盖矿井瓦斯防爆、气体防爆、粉尘防爆、特种功能及复合功能（防爆+特种功能）等各种级别。常州裕华所生产的防爆工业监视系统、防爆通讯指挥系统被列为2003年国家重点新产品；而常州的快球产业与天津、深圳形成三足鼎立之势，仅常州一个地方的快球产量就占据了全国快球市场份额20%，代表性企业以明景、三能电器、康禾安防科技、特立来电子和宏本数码科技为主，这其中明景是“个中翘楚”。据明景市场部经理胡希介绍，明景成立于2001年，注册资金8000万元，是中国安防技术有限公司旗下安防制造板块的子公司。明景作为国内最早研制、开发和生产闭路电视监控设备的制造商，在智能数字监控及传统闭路电视监控领域的专业领先技术，特别是红外高速球技术，已得到国内外安防专业人士的高度认可。

安防软件是伴随着安防产品市场的日渐成熟而发展起来的，江苏是软件之乡，这里有全国软件产业近30%的份额，而涉足安防软件的企业就达五十余家。南京作为江苏的省会，安防产业有着广泛的市场空间。南京目前从事CCTV监控产品生产企业就有近30家，特别是光端机和DVR生产厂家实力最为雄厚。较为有实力的企业有南京南自、南京金龙软件有限公司、南京红绿蓝智能系统有限公司、南京朗坤信息技术有限公司。南京南自从2001年开始就涉足DVR产品软件，随后又相继开发出视频网络软件、公安联网软件、防盗报警软件等多元化软件产业链。总经理费章君提

出，做软件就要做平台化的软件，可以兼容多种设备协议。以DVR为例，南自开发的软件系统可以兼容像PELCO、三星、海康威视、图敏等多家国内外知名DVR产品，这样给系统集成商和工程单位施工带来了便利。采访中费章君告诉记者，南自经过近十 年的稳步、快速发展，已汇聚了数十位相关行业、领域的高级人才。目前，公司员工总数接近400人，并计划在未来3年内突破1000人；同时，公司拥有 8000平方米的办公场地；1000平方米国内最大的单体式全线安防产品超市和1000平方米江苏省安防与视频监控工程研究与培训基地。另外，公司也承接工程业务，近些年广东电网监控、沙特阿美油田监控、沙特电力公司监控等大型项目都是出自南自的建设。此外，南京的光端机在国内小有名气，代表企业是江苏新创光电通信有限公司。在南京的电子工业部第五十五所研究所利用雄厚的军工技术和人才优势，组建了五十五所技术开发总公司，积极从事民用电子系统的开发研究。在智能化楼宇管理、计算机网络、多媒体教学、综合布线、电视监控、卫星及闭路电视、安全防范报警系统等弱电系统项目上有着强大的设计和施工能力，系统已广泛应用于国民经济的各个方面。

线缆产业是一个安防技术含量相对比较薄弱的领域，产品主要是给各种电子产品配套使用，起到一个连接的作用，在很大程度上并未受到产品制造商的重视。中国安防线缆产业正式形成是在1999年前后，江苏的线缆产业也在同一时期起步和发展。扬州在线缆产业的发展有目共睹，特别是近几年的发展，突飞猛进，众多线缆企业陆续问世。扬州线缆产业的形成，极大推动了江苏全省安防产业的迅速发展。其中代表企业是江苏联通电缆有限公司和帝一电气有限公司。江苏联通电缆有限公司坐落在占地面积71000平方米园林式标准厂区，现有职工580人，各类专业技术工程师68人，系江苏省特级信用企业。据总经理崔九慧介绍，最近些年，他们中标北京奥运多数场馆、联通公司总部、人民日报社、海尔工业园、三星电子工业园等高端项目，在新产品方面，他们开发了防爆线缆、耐腐蚀线缆、A/B/C级阻燃线缆、特殊铠装线缆、低烟无卤线缆、信号传输综合线缆等产品，在业界高端客户群体里具有较高的知名度。

“上有天堂、下有苏杭”。在改革开放的春风吹拂下，苏州背靠上海焕发出勃勃生机，日渐变大变强。2009年，苏州经济总量位居全国第5位。由于加工制造业比较发达，苏州与天津类似，吸引了松下、索尼、TVS的大型安防巨头来这里投资设厂。在苏州的大型安防企业有松下、科达、台科和太扬塑胶电子（苏州）有限公司。他们在监控领域占据重要的位置，尤其是松下。据了解到，松下系统网络科技（苏州）有限公司是一家成立于1995年11月24日的中日合资企业。位于江苏省苏州市新区滨河路，占地面积26000平米，这个被誉为“制造最好安防产品”的生产企业，已获得ISO9001、ISO14001和OHS18001三个体系的认证，是苏州市环境友好企业，2008年3月还通过了市清洁工厂审核。去年公司生产模拟摄像机66万台、网络摄像机9万台、硬盘录像机3万台，实现销售收入141亿日元，是松下安防产品全球生产基地，共有员工1253人。苏州科达市场部经理刘志强告诉记者，2005年7月，科达在新加坡成功上市，成为中国第一家以视讯产品为主营业务的海外上市公司。科达是网络视频监控的倡导者与领先者，自2004年进入安防领域以来，一直致力于推动网络视频监控在中国的发展与普及，并推出了一系列创新的产品与解决方案。近几年，随着网络视频监控的快速普及，NVR、高清、整合、智能以及无线正在成为安防产业新的发展方向，这些技术将从根本上改善用户的监控体验，并极大地丰富客户的应用业务，而在这几个领域，科达都拥有领先的积累了领先优势。采访中苏州台科市场部田小芳介绍说，他们公司是全球著名CCTV及POS产品领导厂商台湾视讯（TVS）的子公司2005年在苏州投资建厂。他们以专业的形象致力于研发高附加价值的信息电子产品，每一道制造流程严格把关，已通过ISO9001认证，各项产品均通过国际专业实验室的安规认证，在2004年被行业权威杂志评选为全球安防产业50强。太扬塑胶电子（苏州）有限公司成立于1997年，他们市场部经理姚炳生介绍说与苏州台科一样，太扬塑胶电子是一家拥有高科技的台资公司。公司位于苏州古城之南的吴中经济开发区。公司占地10000平方米，建有现代化的标准厂房4000余平方米。公司拥有生产

天宇蕊 弱电电线电缆 tianyurui.com
利伟富世专业制造 服务热线：400-8810-418

SANYO、TOSHIBA、SIEMENS等高端摄像机的丰富经验及制造团队，具备完善的品质保证系统(ISO9000、ISO14000)，摄像机零组件本地化采购供应链及销售渠道。

在上海为主的长三角地区，安防产品民用化势头已经呈现。民用化这是未来安防行业真正的市场春天。在华东地区经济发达，安防专业市场将大有所为。今年4月2日，位于江苏昆山赛格电子市场的中国最大安防体验中心举行了揭牌仪式，目的在于满足长三角日益增长的安防行业发展需求，最主要的是还能更直观地展示安防产品，推广最新安防技术，与消费者互动，达到实景体验的效果。海康威视、CSST、南自信息、厦门立林、大华、大立、亚安、狄耐克、恒业国际、格瑞特、联腾以及中正指纹等行业内的知名企业都已经入驻该市场。今年6月份，昆山赛格电子市场主办的2010年安防产品秋季交易会开展得红红火火。在此次安防产品春季交易会本届“安交会”上，带着2.04亿采购意向的全国安防买家团全程参与成为最大亮点，吸引了来自全国的近200家 安防企业参展。昆山当地安防专业市场的火爆，是江苏安防产业一道靓丽的风景线，必将推动江苏乃至整个长三角地区安防产业的规范化和规模化发展。

江苏安防生产企业有不少“高手”，但江苏的工程企业却实力平平，江苏安防科技有限公司、江苏中科智能工程有限公司、常州比优特电子公司、南京乐蝠智能系统集成有限公司、苏汉德天坤科技发展有限公司在当地有一定的实力和名气。江苏安防科技有限公司始创于1997年，是专业从事道路交通工程、城市智能化交通管理及相关专业的系统集成公司。是南京市高新技术企业和国家建设部颁发的《道路交通工程通信、监控、收费综合系统工程》专业资质企业，他们在高速公路三大系统工程领域积累了丰富的工程设计和施工管理经验。近些年承接的国家重点高速公路机电工程项目，如：宁（南京）连（连云港）高速公路；宁（南京）杭（杭州）高速公路；青岛胶洲湾高速公路；江苏锡（无锡）宜（宜兴）高速公路等都被评为优质或优良工程，并多次被业主评为先进集体和优秀施工单位。江苏中科智能工程有限公司，座落于经国务院批准设立的苏州工业园区内，是一家集研发、设计、施工、安装调试于一体的智能信息现代化高科技企业，具有国家住房和城乡建设部颁发的建筑智能化工程设计与施工壹级资质；音、视频工程业企业一级资质；曾被江苏省科学技术厅认定为高新技术企业。常州比优特电子公司是当地区实力较强的专业安防工程商，其总工程师朱先生透露，该公司合作的可视对讲和防盗报警产品中，慧锐通、松佳、安居宝、视得安等国内一线品牌在整个常州市场占据着主角地位，当然也不乏一些来自上海、浙江以及常州本土的非知名品牌。江苏的经济外部环境决定了其工程商们有着广阔的市场空间，他们存在激烈的竞争在所难免，江苏的安防工程商在选择合作厂商的时候表现出来的谨慎态度也是该江苏安防产业的一大特色。

江苏安防产业的优劣与发展思考

江苏的安防产业百花齐放，明媚的春天即将来到。在巨大的本土需求市场，良好的产业技术基础以及较低的劳动力成本，使得江苏的安防产业充满了活力，其规模不断扩大。江苏是中国安防三大线缆生产基地之一（另两个是深圳和上海），网络监控产品（苏州科达）、高速球（明景）和防爆摄像机（裕华）都是江苏安防产业的优势体现。作为中国最早、最重要的沿海开放省份之一，改革开放以来，江苏经济发展迅速，其在全国的地位举足轻重。近年来，江苏经济结构调整取得重要进展。农村经济结构和农业产业化经营稳步推进，新型工业化进程加快，现代服务业保持较快增长势头。江苏悠久的工业历史，足能使安防产业在这里找到发展的契机。改革开放之前，江苏还只是一个机械制造加工业相对集中的省份。那个时候，国内许多机床、加工制造机器都产于这里。改革开放后，随着国外先进技术的大量涌进，结合上海、浙江等长江三角洲的区域优势，一些先进的科学技术应用到传统的加工制造业上，大大提升了江苏制造业的进步。太扬塑胶市场部经理姚炳生认为江苏安防业需求巨大，这与江苏经济发展程度较高有很大关系，但生产厂商也比较多，系统整合要求高，产品竞争激烈。此类竞争比深圳要好些，主要表现在对产品质量要求较高，低质产品很难生存。持同样观点的还有南京南自总经理费章君，他认为江苏安防工程市场相对其他各地来说比较规范和

LLT 利路通 深圳利路通電綫電纜 TEL:0755-84501194 FAX:0755-84692111

透明，没有地方壁垒，江苏的经济总量大，安防工程市场前景广阔。

江苏省的科技强警工作走在全国的最前列，这对当地的安防生产企业和工程企业都提供了巨大的商机，并且江苏公安部门特别重视技防建设，今年5月3日，在全国综治维稳工作电视电话会议后，江苏省委常委、政法委书记林祥国要求全省各级党委政府和综治、公安、教育等部门迅速行动，多措并举，切实加强学校、幼儿园等重点单位的安保工作。江苏省公安厅也举行了全省公安机关加强学校和幼儿园安全保卫工作紧急视频会议，对校园安全进行了部署，要求各地公安机关对人防、技防措施严重缺失的学校和幼儿园，要立即将情况报告党委政府，争取在短期内整治到位。今年1月15日，由江苏省公安厅主办的“居民家庭和沿街商铺实用技防产品展示会暨技防入户工程启动仪式”在南京国际展览中心正式举行，此次展会展示江苏全省在技防联网报警救助与治安监控系统建设中的成果。一方面，向群众宣传近年来技防江苏的建设成就，介绍不同地区、不同居民、不同商户采用的技防建设模式，提高群众的认知率；另一方面，大力宣传广大民警防范盗窃的好做法和涌现出的小发明、小创造，提高群众的支持率。

江苏科学教育水平居全国前列。全省拥有中国科学院院士和中国工程院院士88人，从事科研活动人员32.3万人，科技力量与科研能力，仅次于北京、上海，居全国第三位，这为江苏安防产业的飞速发展提供了研发人才资源的保证。

可以说，江苏安防产业已经具备了较为完善产业链，发展前景值得期待，但是我们也应该看到，江苏安防产业在发展中还是存在一些不足。首先，江苏大多数安防生产企业规模普遍偏小，经营管理方式较为落后，企业发展大多起点较低，据了解，江苏目前安防制造企业目前50人以下的企业仍占多数，年销售额不足1000万元的企业占65%以上，他们抗风险能力差；不少企业依旧沿袭“小而全”的经营模式，多重身份现象明显，太扬塑胶姚炳生也认为江苏很多生产厂商为了求生存，各类产品都有涉足，种类较多，故很难形成像常州明景此类的专业大厂。

其次，长三角地区中，上海仍是外资安防制造业发展的龙头，资本和技术密集程度高；浙江企业民营化程度高，外向性强；而江苏的安防企业相对在经营上偏于保守。很多工程企业都无法走出去拓展业务，一些生产制造型企业在智能化和高清化的安防趋势下，也显得过于坚守“传统”，企业外销能力有限，他们更多的将销售市场投入到国内，导致目前还无法形成像上海、浙江那样大规模的具有产业集群优势的产业链，江苏的安防制造企业在集成性和系统化方面有待加强。尽管江苏安防产业的产业链较为完善，但在经济如此发达的江苏，他们显得并不十分强大。

最后，行业管理较为薄弱，市场秩序不够规范。尽管近年来江苏省厅和各地公安部门大加力度建设技防工作，但目前的江苏安防产业发展缺少系统的规划与协调管理。市场条块分割、垄断现象仍然存在，行业自律性管理机制尚未健全。

联通电缆崔九慧说，目前线缆行业在其他行业的应用的现状是，线缆应用于电力行业，则执行电力行业关于电力电缆的行业标准；应用于通信行业，则执行通信行业关于通信电缆的标准。同样，在广电行业、消防行业等都结合线缆产品的性能和行业的应用要求，制定了的相关行业标准。但是，由于种种客观条件的限制，目前安防行业尚未制定线缆产品的技术标准。这样，一方面导致用户和工程商在设计和选购产品时没有标准可依；另一方面造成了一些大大小小、良莠不齐的线缆制造厂家纷纷进入安防市场的混乱局面。导致低质低价的恶性竞争，既无法保证产品质量，也制约了部分正规企业的健康发展；南京南自费章君认为，江苏省缺少自己的安防协会，企业很难把握一些正确的发展方向。不过记者了解到，目前江苏省安防协会正在筹办当中。

扬长才能避短。江苏安防产业在近些年的快速发展中，优势与劣势体现得相当明显，江苏安防产业应如何继续壮大发展，以将作一些探讨。

江苏监控产业发展

中国改革开放初期，安防作为一个行业在上海、北京、广州等经济发达城市和地区悄然兴起。随着国民经济的发展和经济全球化进程的加快，以及科技不断进步，安防行业领域不断扩大。之前文章有分析，江苏的监控产业整体虽强，但在长三角领域相比较而言又处于弱势。在监控IP化、高清化和系统集成化的当下，江苏的监控厂

利偉富世 专业弱电电线电缆制造商
弱电线缆专家 服务热线：400-8810-418 levelfull.com

商们应该提升产品科技附加值。在监控企业的产品性能、价格差距逐渐缩小的情况下，江苏的监控企业应不断推陈出新，缩短新产品上市周期及交货期，增加产品的科技附加值，借此提升企业的市场竞争力和利润增长点，江苏南京和无锡的监控企业可以加强图像、网络、加密、对象识别、目标跟踪等方面数字化技术的和动态监测系统中视频智能分析技术的研究。通过智能视频分析技术进行自动检测、分析，实时发现问题，快速进行处理的智能监控软件开发。比如开发视频移动探测、视频自动跟踪、图像快速检索的软件产品；苏州的监控厂家一些做平安城市建设的企业可以注重城市社会治安报警与视频监控网络系统集成平台的研究开发，解决现有各报警与视频监控子系统之间的无缝连接问题，开发包括固定点报警、移动目标报警和应急报警等在内的报警与图像联动技术，实现治安信息的快速采集、有效取证、快速传递及反馈，为建设大型、先进的综合信息管理控制中心奠定基础，也可以开发研发适合不同监控目标需求的网络摄像机、网络视频服务器等数字视频前端设备、网络矩阵控制器、远程传输中继等数字视频设备；常州的安防企业，比如做光端机的常州恒信和安电子科技有限公司、常州华龙通信科技有限公司可以多元化经营，现在光端机的国内整体需求渐进饱和。做高速球的一些企业（常州宏本数码科技有限公司、常州特立来电子有限公司、常州市三能电器制作有限公司等）可以多和天津、深圳的同行开展技术交流，大力注重研发的投入，开发高智能化、光机电一体化球机的产品研制。江苏的监控民营企业可以吸取毗邻的浙江监控龙头企业的一些经验，充分发挥在管理理念、科研人才、品牌文化、尖端技术方面的优势，进一步加大新产品的研发投入，提升产品品质与科技附加值，形成强势的企业品牌。江苏的安防企业诸如明景、裕华、科达、帝一、联通这些当地大企业，其企业品牌的建设可以从质量体系、包装设计、工业水平、服务方式等多方面持续努力，而不只是停留在旧模式的打广告、价格战的层面上。

江苏线缆产业发展思考

扬州的线缆业是江苏安防产业一大特色，其线缆行业从无到有、从小到大，取得了突飞猛进的发展。到目前为止，无论是工艺装备还是产品技术研发都达到或已接近世界先进水平。线缆国际性公司具备良好的品牌号召力和优良的服务保障，产品质量稳定可靠，但由于产品价格高，不易被一般用户接受，因此只在国内高端安防系统中拥有少部分的市场份额。目前在扬州本地的的安防线缆生产厂家可以分为两类：第一类为具备相当规模的国有或股份制线缆企业，安防线缆只是其中的部分产品。此类厂家技术力量强，产品质量可靠；第二类为个人投资性质的小厂商，因为资金缺乏等各种原因，产品规格单一、质量难以保障，一定程度上存在着假冒伪劣、偷工减料、缺米少码的情况。这样的产品应用于工程施工中，常常为系统构成各类隐患。但是因为熟悉地方市场情况、人脉资源丰富，加上操作灵活，在区域内也能占有适当的市场份额。因此，扬州安防线缆企业可以从这两方面寻求更大的发展空间。

新技术、新产品广泛应用。线缆产品技术已进入标准化时代，为了更好的促进安防产业，保障社会生活和工作的和谐发展，安防线缆产品必定是朝着更安全更快捷的方向发展。中国作为世界上最重要的的线缆产品研发生产基地之一，目前已具备阻燃耐火、耐高温抗低温、低电感低噪音、绿色环保、低烟无卤、抗蚁防鼠、防水防潮等一系列具有独特性能和特殊结构的线缆产品，并且都已形成了一定的生产力。例如，江苏联通电缆有限公司开发的防爆线缆、耐腐蚀线缆、A/B/C级阻燃线缆、特殊铠装线缆、低烟无卤线缆、信号传输综合线缆等产品，在业界高端客户群体里具有较高的知名度。

产品附加功能与增值服务。优秀的安防线缆生产企业，凭借过硬的产品质量和完善的服务，在行业内不仅有良好的企业与品牌形象，同时为用户在安防系统内的产品应用方面提供更多的附加功能。比如在普通安防线缆功能的基础上，增加了阻燃、抗冻功能；在线缆标识上实现了长度喷码计米，以方便用户施工的便捷；再如，为用户提供产品定长交货、回收工程剩余零头线等服务，站在用户的立场上控制材料的浪费。在江苏扬州这个安防线缆基地，部分有实力的安防线缆企业随着企业规模的不断扩大，服务意识愈发加强，服务的范畴也已经从简单意义上的供货延伸到为用户提供系统解决方案，从直接的产品提供扩大到参与用户的工程招

投标，参与工程的施工、验收和维护等重要环节。“为用户提供先进的解决方案，为客户解决安防工程施工中遇到实际问题，充分体现产品的附加功能和增值服务。让用户在选购产品时，确实体会到物超所值。掌握正确的选购安防线缆的方法，选择一家或几家产品性能好，价格适中，供货及时，服务周到信誉好的生产厂家作为长期合作伙伴是很有必要的”。采访中联通电缆崔九慧如是说。

江苏物联网安防发展

物联网，这个被公认为是继计算机、互联网与移动通信网之后的世界信息产业第三次浪潮，被美国总统奥巴马称为“智慧地球”，被温家宝总理叫作“感知中国”的新生事物，开发应用前景巨大。有业内人士说，安防领域发展或将是下个物联世界。实际上物联网已经应用于某些领域，比如，人们最常用的公交“一卡通”就是物联网的应用。在上海世博会也使用了物联网应用系统，在世博会展馆和浦东机场布置防入侵系统，中国移动的SIM卡还可以当门票用等。今年，江苏省经济和信息化委员会出台物联网产业发展规划，提出将大力打造物联网产业，力争到2015年产值超4,000亿元。委员会提出了江苏物联网应用的十大示范工程，其中涉及的三项：城市公共安全、周界防入侵和智能交通直接与安防有着莫大的关联，江苏省政府部门希望以物联网以应用促进有效市场需求的形成、带动产业发展。江苏在国内率先启用物联网安防应用于社区。有一则实例，在江苏新安花苑小区监控机房，监控电脑显示着小区房屋平面图，如果有突发情况，平面图上方会跳出一个小方块，呈现红色并不停地闪烁着。监控人员点击这一方块，屏幕即时显示出被入侵房屋的报警时间、门牌号、楼层、房间等；不仅如此，这一情况也同时在当地派出所报警系统、居民家中座机、手机等媒介上显示出来。据了解，这一采用物联网技术的安防系统设置于新型的防盗窗上，与传统的栅栏式防盗窗不同，普通人在15米距离外基本看不见该防盗窗，走近时才会发现窗户上罩着一层薄网，由一根根相隔5厘米的细钢丝组成，一旦这些钢丝线被大力冲击或被剪断就会即时发出报警声，传感网技术引入小区安保和居民家中，并通过细钢丝上的传感条，与小区安防系统监控平台连接，一旦有人入侵，就会实时报警，便于小区保安和派出所警力在第一时间出警，这样可24小时实时监控住户安全，物联网安防应用由此可见一斑。

总结一个地区安防产业的发展轨迹，意义显而易见。目前的江苏，把吸引外地资本、资源作为本地经济腾飞的根本，这种仿深圳的发展模式给江苏经济带来极速的增长，在安防产业同样如此。身处长三角的江苏，可以借鉴上海、杭州安防企业的成功经验，但也需要注意规避盲目的“邯郸学步”。百花齐放的江苏安防产业，与周边行业巨头企业“争春”的日子不远了，他们所要做的就是努力与等待！

天宇蕊 弱电电线电缆 tianyurui.com
利伟富世专业制造 服务热线：400-8810-418

福建:
“三驾马车”撬动安防突飞猛进

福建，地处祖国东南部、东海之滨，是历史文化悠久的名邦。既有“东南山国”之称，又有“海滨邹鲁”之誉。山清水秀、风景绮丽的热土，人文荟萃、经济发达。其实，发达的不仅是福建的文化与经济，远在上个世纪，福建就与安防“结缘”，在中国安防地理版图中，福建安防，蓄势待发。这块土地上，有他们的故事... ...

三大产业和区域 福建安防集群化优势

福建，处在以上海为中心的华东安防圈中，这个“圈子”里，明星云集。曾在上个世纪九十年代就名噪一时福建安防产业，许多年过去，它曾放缓了发展的脚步。由于历史以及靠近台湾等原因，福建的安防产业起步较早，以前，泉州是国内防盗报警产品的生产集散地，而深圳则是销售集散地。那时，国内报警市场销售的国产防盗报警产品主要是泉州生产的。福建泉州的报警产业从1991、1992年便开始起步和发展，继而带动了福建全省安防产业的发展。在近几年中，福建安防在积蓄能量后又强势而来。整体而言，福建安防产业以监控镜头、防盗报警和楼宇对讲三大产业支柱为特色，产业集群优势明显，主要集中在省会福州、泉州和厦门三块城市。以此，我们不难发现，福建安防产业的特点是“三大产业集群三大安防区域”。

镜像里的安全世界，福建造

提起CCTV镜头，我们就不得不提福建。它是国内安防镜头的发源地，上世纪六、七十年代，我国光学技术主要以云南、贵州、甘肃、吉林和福建为主，那时多为军工企业。1970年，由福州照相机厂和福建师大光学仪器厂合并成立8461厂，并搬迁到三线顺昌，那时隶属原兵器工业部。八十年代改革开放后，搬回到福州，并形成研发以福光研究所、生产以福光厂为主的福建镜头工业格局。1997年原专注于军用领域的原福建光学仪器厂开始推出CCTV镜头，自此，安防镜头有了国产品牌。以前，福建的镜头产业研发主要以福州光学技术研究所为龙头，生产则以福州福光为龙头。即使现在，福建镜头行业活跃的一批精英，大部分都是从原福光出来的。

目前，在中国镜头市场上，主要活跃着日系镜头、国产镜头与韩系镜头，福建CCTV镜头占国产镜头的半壁江山，尤其是大镜头，更高达70%以上，福建的镜头产业已经形成产业集群优势。福建的镜头企业主要集中在福州和厦门，包含了众多国内主流镜头制造商，如福州福光、飞华、鸿发、浩邦和厦门力鼎，其中最具实力的是福光与力鼎这两家。福建福光数码科技有限公司（国营八四六一厂）是福建省电子信息集团有限责任公司参股的重点企业之一，福建省唯一以光学电子产品为主、专业从事军民用光学镜头、光学元器件、光电仪器开发和生产的企业。经过多年的实践，他们企业培养造就了一支造诣精深且能够胜任高难度军民用光学镜头、光电仪器科研开发设计与制造检测的技术队伍。近些年，在短短几年时间运用军工科技力量，发展出完整系列的非球面监控镜头产品，特别是满足用户“个性化”需求所开发的产品，如透雾镜头、红

LLT 利路通 深圳利路通電綫電纜 TEL:0755-84501194 FAX:0755-84692111

外夜视镜头、高分辨率镜头都达到了较高水平。

福建镜头多，基本形成了较有影响力的“产业群”，这种集群优势是其他地区镜头厂家所没有的。来到福建，你几乎可以找到高、中、低端或其它特殊应用的任何档次、类型的镜头，买家无需为了采购不同档次、不同类型的镜头而四处奔波。采访中当地镜头厂家表示，与日系镜头比，福建还有一些差距，但要赶超韩系镜头他们还是很有信心的。“从全国来说，福建镜头的装配工艺与镜片技术鲜有地方能超越”，福建福光数码科技有限公司国内市场部经理陈振兴补充道。另外，相对其它地区的镜头企业，福建镜头企业真正市场化运作较早，因而市场营销的做法相对纯熟一些，市场经验更为丰富，抗风险能力也更强。同时，福建镜头厂商经营外销市场也较早，其以较为精良的技术与高性价比取胜，在全球主要镜头市场，几乎都能看到福建产的镜头。

不仅仅是福建，就连深圳镜头市场上现在比较活跃的代理经销商，有相当一部分也是从福建出来的。福建目前从事光学研究和生产的科研院校和大小企业不下百家，形成集产、学、研为一体的较为完整的光学镜头产业链。可以说，福建，“托”起了中国的镜头产业，使中国成为全球重要的CCTV镜头生产制造基地之一，也成为全球知名镜头OEM中心之一。

崛起的泉州，报警之乡

防盗报警也是始于福建，特别是泉州产业集中度高，内销市场中泉州在中国的市占率是最高的。从生产总量来看，泉州的防盗报警产品大概占国内同行业市场份额的30%。“泉州报警”已成为防盗报警行业的一个品牌，用“防盗报警之乡”来概括泉州恰如其分。改革开放之初，泉州的部分企业家，正是看准了报警产品的良好发展前景，才大胆地进入这一行业，他们中的很多人成功了。最辉煌的时候，泉州的报警产品曾占到国内报警产品60%以上的市场份额，直到今天仍他们与深圳一起并列为国内防盗报警产品的两大制造中心。时刻、宏泰、科立信、隆泰、安达都是泉州报警企业里的佼佼者。泉州防盗报警厂家的老总，大多都是搞技术和研发出身，因此做事比较踏实，也比较务实，那时市场比较好做，只要产品生产出来就不愁卖不出去。泉州市科立信安防电子有限公司总经理黄秀宗向记者介绍说，他们是2000年成立，现今已发展成员工200余人的规模。在二十多名资深技术与软、硬件开发人员的努力下，公司陆续研制开发了系列智能电话报警系统、系列远距离无线报警系统、区域110联网报警系统、小区总线制报警系统以及适合油田、电力等领域的超远距离无线传输系统等产品系列。与此同时，科立信旗下又一品牌“科安保”于2010年正式投入运营，该品牌定位于联网报警安保市场，致力于为保全联网提供整体解决方案，为了顺应市场需求，“科安保”还是科立信多元化经营模式的一个延伸。采访中记者了解到由科立信研发和生产的“科安保”牌防水摄像机系列、半球摄像机系列、枪型摄像机系列也于今年同步上市。

直到全球日趋贸易一体化的今天，即使国外各大报警产品品牌相继进入中国市场，其他城市的生产厂家不断涌现，泉州报警产品仍然占据国内同类产品最多的市场份额。泉州时刻防盗电子有限责任公司总经理王天生认为，现在越来越多的报警器生产厂商更加注重技术研发的投入，引进高层次的科技型人才，还有新产品及外观设计的专利申请，逐步从跟风式、仿制式、被动式创新向提升自主创新能力的主动式创新转变。目前泉州市报警器产品质量能基本满足国内市场的一般要求和国际市场的中低端产品的需求。一些生产厂商越来越注重自身产品质量的提高，无论是产品功能还是外观设计都越来越接近于国外产品，甚至在某些功能上已超过国外产品。

记者在采访中了解到，泉州的防盗报警发展是有其渊源的，早期由于当地无线电企业的倒闭，一些企业抓住机遇开始了防盗报警产品的研发与生产。之后，随着最先一批企业的发展壮大，不断有新的企业加入，逐渐在当地形成了产业集群。有数据显示，早在上世纪九十年代中后期，泉州的防盗报警企业便已逾百家，随着这十多年的发展，已经形成了多个在全国较有影响力的防盗品牌。在国内，防盗报警行业本身的市场容量与需求并不如CCTV多，并且，随着楼宇对讲行业的发展，许多对讲系统同时也集成了报警功能，这也进一步挤压到防盗报警的生存空间。泉州的安防企业深知，只有大家拧成一股绳才能形成“重拳”，更有利于自己开疆扩土，“单打独斗”很难在

利伟富世 专业弱电电线电缆制造商
弱电线缆专家 服务热线：400-8810-418 levelfull.com

激烈竞争中取得胜利。正因如此，泉州的防盗报警厂家非常注意信息共享，企业之间会不定期的开展交流活动，形成了既竞争又合作的关系。

据科立信总经理黄秀宗介绍，泉州的防盗报警产品最大的优势是性价比高。不仅仅是价格低，还要提供质优的产品。泉州厂商大多转型而来，本身具备通讯、RF技术，可以说技术积累是深厚的，也拥有一批从业时间比较长的“老师傅”，不断对产品进行创新和改进，而并不是一味的压价格。目前，在IP大潮的冲击下，当地主流报警厂家都已经在持续传统产品的生产下，纷纷着手研发IP产品，以期在未来的市场中依然保持“泉州报警”的整体优势。

泉州以防盗报警形成的产业集群，随着泉州极快的经济增长环境，也将有望形成类似杭州DVR巨头产业群的可能。

“对讲闽军”：明星企业云集

进入新世纪，中国的房地产市场异常火热，楼宇对讲行业搭乘房地产行业快速发展的顺风车，市场需求出现“井喷式”增长。国内楼宇对讲行业主要有两大主要阵营，即“粤军”和“闽军”，“粤军”主要集中在深圳、珠海、中山、广州四个城市；“闽军”主要集中在厦门、泉州和福州三地。据本刊调查，深圳楼宇对讲企业的市场占有率达到35%，珠三角其他地区约占25%，福建约占20%。福建是中国最早生产楼宇对讲产品的地区之一，起源于从台湾厂商带入的无绳电话。当地很多企业比较早的接触到音频与对讲方面的产业信息，从事通讯行业，之后演变为生产制造无线对讲产品，逐渐延伸至安防行业的楼宇对讲领域，从而慢慢发展为产业集群。楼宇对讲作为当地经济的重要分支，政府也给予了较大的扶植力度。厦门求实智能网络设备有限公司工程总监刘宇透露，厦门早在上世纪九十年代末就开始强制推行楼宇对讲系统，公安部门规定新建楼盘不安装楼宇对讲（非可视对讲）一律不能上门牌号码，这一措施在一定程度上也促进了当地楼宇对讲产业的发展。

目前，福建的楼宇对讲企业单从数量来看并不算多，但明星企业着实不少，不少国产品牌都出身福建，例如冠林、立林、振威、佳乐、松佳、环宇通、狄耐克等等。福建冠林自2002年从智能化工程业务投身到楼宇对讲专业生产厂商行列，经过多年的奋力拼搏，目前已跻身于中国楼宇对讲一线品牌之列。冠林的研发生产基地位于福州市马尾科技园区，占地面积一万六千平方米，员工总人数近千人，旗下的产品覆盖了基本型的楼宇可视对讲系统、中高端的小区智能化系统和完全数字化的智能家居系统，从标准安防要求的小区到高度智能化的楼宇大厦，冠林齐全的产品线都可以满足用户多样化的需求，为用户提供高品质的安防产品。公司在全国各地共设立了85个分支机构，网点覆盖率居同行业之首，2009年公司的销售额突破4亿元，销售业绩位居行业前列；厦门立林成立于1993年，综合实力位居中国楼宇对讲行业前三位。在厦门拥有总占地11万平方米的工业园，拥有世界一流的生产、检测设备，实现了产品全套工序的自主生产。在中国拥有1000多万的用户群体，产品远销美国、英国、德国、法国、意大利等多个国家和地区。在研发上，立林在厦门和北京设立研发中心，与厦门大学、北京汉王、ABB（厦门）、法国阿海法、海尔、清华同方等知名企业进行技术、产品等多方位的深层合作，是国家标准、行业标准、建设部标准的编制起草单位；厦门振威是一家集研发、生产和销售可视对讲门铃、社区智能管理系统的高新技术企业，员工近500人，拥有20000多平方米的经营面积。企业通过了ISO9001国际质量管理体系认证，产品通过了欧盟CE、美国FCC等国际认证。经过13年的稳健经营，已拥有30多个国内办事处和近10个海外机构。去年12月，振威与全球领先的电力和自动化技术集团ABB正式宣布成立厦门ABB振威电器设备有限公司，强强联手后，振威今后的市场表现值得期待。

“对讲闽军”之所以异军突起，原因在于他们首先十分重视产品研发与技术创新。例如，响应绿色环保号召，狄耐克率先推出了“无电待机”技术，室内机在待机情况下完全零功耗，只要工作时才通电。据总经理缪国栋介绍，一个拥有3000-4000台室内机的小区，一年可节省电费十几万！与此同时，“无电待机”也大大降低了产品的运行磨损，从而提升稳定性。另外，狄耐克还颠覆过去对讲挂在门口、装在墙上的传统模式，吸收通讯技术理念，将对讲产品采用电话和台式安装的方式。而松佳则在上世纪九十年代就申请了“户

户隔离”的专利，将每一户从信号到电源都进行隔离，当某一户遭到破坏时不会影响到整个单元或者系统的稳定。据冠林销售总监霍震介绍，福建的对讲厂家大概可以分为三种：品牌意识强型、营销意识强型、技术创新型。“这边稳打稳扎的企业比较多，静得下心来长期经营，大部分都非常重视研发，而不是一味从降低成本上去求利润。”

其次，完善的销售网络是品牌发展的重要途径，福建地区大部分对讲企业的销售网络都覆盖了全国各大城市及其周边地区。据调查统计，冠林国内的分支机构有85个、狄耐克43个、立林35个、振威32个、佳乐27个、求实智能24个、誉诚科技35个，这些直属办事处或者分公司，能在第一时间为客户定制个性化的楼宇对讲系统解决方案和提供有力的技术保障，从根本上保证产品质量和服务质量。在销售形式上，福建地区的对讲企业基本是内销和外销相结合，如振威、佳乐，其外销量每年都占了很大比例。

最后，福建地区的对讲企业十分重视品牌推广及建设，透过巡展、产品演示等活动不难看出。从近几年的情况来看，福建对讲企业在产品巡展的基础上，增加了专门以塑造品牌形象为目的的各种主题活动。如自2010年1月份以来，狄耐克盛装参加迪拜安防展、中国地产闽商大会、成都安防展、香港环球资源展、2010年珠江三角洲房地产博览会、东北国际公共安全防范产品博览会、英国伯明翰安防展等行业专业展览会，大力拓展自我本身品牌影响力和各地渠道开发。

楼宇对讲的“闽军”，其产业集群优势由上可见一斑。

“较为冷清”的福建工程市场

火红的福建生产企业“厉兵秣马”，而安防工程企业却在近几年发展“不太尽如人意”。目前，福州本地的安防市场需求相对沿海其他发达城市来说，还显得相对保守和传统，主要以银行、智能建筑、住宅小区、交通等领域为主，市场竞争比较激烈。例如，自“平安城市”项目在福州开展以来，就受到当地安防企业尤其是工程商的极大关注。根据此次采访了解的情况，在早期试点工程以及一期工程的时候，很多工程商都积极参与相关项目，他们或设计方案，或进行系统安装、调试或参与设备选型、施工等。但后来随着广电集团、电信等大型企业的进入，很多工程商逐渐淡出这一市场。在二期工程中，除了少数几家企业有参与相关工程之外，其他企业都很少涉及。据记者了解，福建一级资质的安防工程企业年规模在1000万～5000万不等，其中，很多从事智能建筑系统集成的公司都有建设部颁发的设计、施工资质。如，福建天马电子、福州泰安科贸、恒锋电子、福建智能科技等。福建天马电子成立于1993年7月，办公面积3000多平米，拥有标准生产流水线及先进的检测仪器和设备。现有员工100多人，是专业从事安全技术防范、电子警察、道路监控与建筑智能化系统工程设计、安装、服务，以及ATM防遮挡报警系统、楼宇对讲系统、基于网络流媒体的智能视频监管系统、人脸识别系统四大系列产品的研发生产。

福建安防工程企业相对于生产企业的“火爆发展”，显得“较为冷清”。

福建安防产业劣势分析与发展思考

福建在历史上是“海上丝绸之路”，曾经这里风光无限。目前，在福建新建的软件园或高新区中，有1/3企业都跟安防有关，从芯片到配件、门禁、特殊摄像机等。行业人说，福建安防，崛起后来势凶猛。尽管如此，福建安防产业本身还是存在一些问题，解决了这些，福建安防产业将成为继珠三角、长三角和环渤海地区后的“安防第四极”，以下是记者采访中总结出的福建安的“劣势”：

产业链不够健全

三大支柱产业几乎撑起了福建90%以上的安防市场，但与深圳、杭州相比较，其他与安防相关的配套产业不够完善。比如物流，拿同样是省会城市的广州与福州对比，在广州有几千家物流公司，想要发货随时都可以；但在福州，如果想发货可能要等上5天甚至10天。振威总经理黄臻峰告诉记者，厦门的产业链衔接不紧，造成企业经营成本增加，在一般人的心目中，深圳的消费水平高，什么东西可能都要比厦门贵，但实则不然，如果从深圳往北京发货，假设每件货要10元，在厦门发货到北京，可能就要30元，因为深圳走的是量，厦门就没有这方面的优势。有时候非中心城市的“营商成本”并不比中心城市低，中心城市往往只是地价高、人力资源成本高，但产业链和配套设施比较完善，这就大大降低了企

天宇蕊 弱电电线电缆 tianyurui.com
利伟富世专业制造 服务热线：400-8810-418

业的综合经营成本。在福建，不管是楼宇对讲、防盗报警还是镜头行业，企业都普遍反映过同一个困扰他们的问题，就是福建的模具工业跟不上，从而使产业链“脱节”，冠林霍震这样认为。

人才机制不完善

福建还有一个较大的劣势，也可以说是福建企业的“软肋”，就是人才匮乏。福建吸引人才的优势没有长三角和珠三角明显，在福建，引进同样的人才可能需要10万元，但如果在广州或深圳，只需5万元就可以了。优秀的人才吸引不进来，本地的优秀人才却在“孔雀四处飞”，许多中、高级管理及技术人才更愿意到深圳、上海、广州这样的大城市去发展。据了解，近年福建安防行业有许多优秀技术人才或销售精英，都被外地企业“挖”去了。泉州科立信董事长颜冰也认为，福建企业规模小，对人才的吸引力不大，因而造成人才短缺。

观念比较保守

相对而言，深圳是一个充满生存竞争压力的社会，在深圳，如果企业发展速度慢了，老板会很着急。但在福建，危机感可能就没那么强烈。福建部分安防企业家存在小富即安思想，缺乏进军全国市场的“野心”。泉州的防盗报警产品行业曾经占国产报警产品市场的60%，但现在这个份额已经下降到30%，基本与深圳持平或还略高一点。2000年之后，深圳的防盗报警产业迅速崛起，形成以美安、豪恩、慑力为代表的一批实力企业，此外有河南洛阳的康联等，发展势头都十分迅猛，这无疑对泉州防盗报警企业造成了一定程度的冲击。隆泰电子董事长郑荣宗认为造成这一现象的原因是：1、在福建防盗报警市场门槛低、厂商多、产品也很多，市场已经陷入低价竞争阶段。在整个安防产业链中，防盗报警产业链所占比重不过10%，行业的市场空间已经变得非常狭窄。现在要进入通信产品和家电产品的市场，需要投入的资金都是在千万元以上，而且还只能占领其中很小的市场，并且都随时有被市场并吞的危险。如果要想占领更大的市场份额，那么投入的资金起码在亿元以上，同时赢利也不会很理想。2、从产业发展的环境看，市场是在不断地向民用化发展，但福建防盗报警行业的发展已经碰到了一个瓶颈，再上升一个层次比较困难。同时，防盗报警产品的功能已经被监控、楼宇对讲报警功能的兴起而边缘化，而这些对于纯粹做防盗报警的企业是很大的冲击。

此外，福建安防企业普遍缺乏创名牌意识，往往重研发和生产，但不注重宣传，从而使企业和品牌的知名度受到很大的影响。

鉴于此，福建安防产业该如何扬长避短呢?

形成合力，完善产业链

对于加入安防产业，福州电信工程建设中心“全球眼” 项目经理王新文表示，通过参与福州公安交警监控以及其他行业的监控系统建设，他明显感觉到由于不同厂家之间设备互联、接口标准、协议标准等方面产生的问题，而这些问题想要在短时间内改变，还需要运营商与生产商之间良好的互动。另外，工程商也可以考虑借助运营商强大的客户资源、资金实力，共同做大安防市场。结合自己近几年的安防产业经验，王新文建议：各工程商、系统集成商、设备供应商要避免同质竞争，而应该在了解用户安防需求的基础上，在解决方案层面有所突破。

对于与电信运营商的合作，福州创安电子有限公司总经理陈伟峰表示认同。他认为，在网络资源和资金方面，工程商的确不具备优势。因此，与运营商合作不失为一个好的发展策略。“通过与运营商合作，工程商可以提升自己各方面的实力，获得长远的发展机会。”据陈伟峰透露，虽然在福州本地的平安城市建设中，他们没有与电信进行合作，但在福建其他地区，创安电子已经与电信结成了战略联盟，负责安防工程的设计、施工及系统建成之后的维护等工作。“电信运营商对工程商各方面的要求都比较高，技术水平、流程管理等都必须符合运营商的标准。而在这样的高标准、严要求之下，有助于提升工程商自身的素质。通过与电信运营商合作，无形的获利，例如对于提升品牌形象有很大的帮助。”福建天马电子董事长李满生也认为，福建的安防企业要形成合力，加强合作，特别是在智能化和网络化的趋势下，安防企业应该多与运用商的合作，不管是生产厂家还是工程商。对于福建安防产业链的部分“脱节”，李满生建议可以建立联盟来弥补，他向记者介绍到，泉州安防协会已经在筹备安防产业技术创新联盟相关事宜，这可以促进企业技术创新和弥补福建安防人才严重流失的现象。

跳出价格战的“泥沼”，苦练内功

安防行业，始终是以技术来赢得市场。以福建监控镜头产业为例，目前在CCTV镜头制造技术上，日本仍是领先者，国产镜头与日本镜头在技术层面仍有着较大的差距，主要体现在新品开发和研发周期上。监控行业的不断发展，对镜头也提出了更高的要求，比如，红外对应镜头就是随着监控行业近年对夜间低照度监视的需求而诞生的创新产品；要求监视角度更广，促使鱼眼镜头的问世；要求监视距离更远，又促使镜头制造商纷纷推出高变倍远望镜头。镜头小型化将是未来手动变焦镜头发展的重要趋势，采用小规格的透镜以及通过非球面镜片来减少透镜的数量，可以使得镜头的体积更为小巧，“瘦身”运动也是今后摄像机发展的趋势。此外还有像素的要求，与数码相机相比，监控摄像机以前对像素的要求相对而言不是太高，一般为30—40万像素。但在今年，监控高清化已扑面而来，监控镜头的像素也将随其大为提高。

抓住建设商机

福建是我国改革开放的窗口之一，得改革开放风气之先，福建的安防产业也占尽先机，尤其在引进高新技术上。福建在中央支持海西建设的大背景下（国务院关于支持福建加快建设海西经济区的若干意见），拥有独特的区位优势和政策优势，前不久福建省委发布的“大干150天”活动，也将极大促进当地的基础建设，这些建设肯定离不开安防，随着福建经济的快速发展，福建的安防产业也必将不断向前推进，在全国安防业中起到举足轻重的作用。

风景优美、物质充足、生活舒适，能够自由贸易并充斥了外来的各种奇珍异宝……《马可．波罗游记》曾将福建誉为欧洲人的“财富天堂”。如今的福建，其安防三大产业，犹如快速奔驰的“三驾马车”，拉动福建安防进入繁荣大道。