

老板电器“老虎钳”的高端颠覆力

■ 安也致

杭州老板电器股份有限公司董事长兼总裁任建华一手创立的老板电器，如今已成为中国厨电产业在全球一张“立得起、叫得响”的新名片：全面击退外资企业牢牢占据中国高端厨电领跑者地位；持续 34 年专注厨电领域刷新中国家电专业化新纪录；独有老虎钳文化驱动下的产品科技、烹饪文化与消费需求三位一体创新体系；构建产业专业化背景下的品牌、渠道多元化创新营销体系；首创事业经理人管理模式，构建企业高速增长通道。所有人都知道“老虎钳”的威力，利用“杠杆原理”可以撬动一个牢不可摧的钉子，可以改变一段铁丝的命运。对于当前的老板电器来说，正是通过“老虎钳”精神传承和创新，撬动和改写中国高端厨电品牌格局和历史，实现了中国厨电产业在全球的异军突起。

精神脉络： 老虎钳文化扎根老板电器

据中国企业报报道，在老板电器 30 多年的发展历程中，有一种精神脉络始终贯穿。“老虎钳”精神的第一次回响来源于久远的 30 多年前，那是一段火热的年代：5 名工人、3 把老虎钳、自筹 2000 元加上借贷 2000 元总共 4000 元资金，艰难的创业就此开始。老虎钳文化是象征着最朴素的艰苦奋斗的创业家精神。

在新时代背景下，老虎钳文化作为一种源生性企业文化，有中国人传统的精神，也是创业传奇。而以“责任、务实、创新”为核心的老虎钳精神也在老板沉淀下来。从推出中国第一代油烟机、主导中国第一部吸油烟机标准，创造中国第一代柜式油烟机、中国第一台免拆洗油烟机、中国第一台顶级豪华型吸油烟机，到研发中国第一款部优省优油烟机产品、成为中国厨电业第一家国家银质奖章获得者以及中国第一家与欧洲顶级奢华品牌建立资本合作关系、中国第一家启动文化营销“有爱的饭”、中国第一家推出有机形态厨房文化科技体验馆、中国第一家全智能物流管理系统为一体的厨房电器创新产业园。

谁也不曾想到，起步于“3 把老虎钳”的老板电器，最终会成为中国厨电行业的“一哥”，34 年专注厨电行业不动摇，连续 30 多年引领中国厨电产业技术升级和产品换代，连续 15 年稳居中国油烟机行业第一。

“在中国厨电产业发展的每个历史节点上，老板电器都扮演着至关重要的角色，无论是技术创新、产品升级、标准制定，甚至，毫不夸张地说，老板电器见证了中国厨电产业的做大做强，成为这一产业当之无愧的领导者”。中国五金制品协会的一位老领导如是说。

“要做长、要做好”的想法，从这一天开始就深深镶嵌在任建华的心里，这样的信念一直延续到今天。进入 2013 年，老板电器再度提出“3 个 30%”发展战略目标，即保持每年 30% 的增长速度；拿下行业 30% 的市场份额；领跑行业，与第二名拉开 30% 的差距。

这在体现老板电器的实力与底气同时，也给过去两年来深陷“产业洗牌、发展低迷”的中国厨电产业注入一股暖流。

自火热年代走来的老板人，从创业的第一天起，3 把老虎钳起家就成为这家企业的重要象征。责任、务实、创新的“老虎钳”精神则逐渐成就了企业的思想理念。面对不断变化的市场，他们始终坚守着最初的创业激情，秉承着“老虎钳”精神为核心的价值理念，从而保证了企业在时代的狂流中永远处在最前沿。

南皮五金机电技术平台 通过省级验收



● 南皮县五金机电产业发展势头良好。（资料图片）

■ 沧 涿

河北省沧州市南皮县生产力促进中心承担的 2012 年省级“南皮五金机电产业金属成型技术研发与示范公共技术平台”项目，最近经过专家组评审，顺利通过验收。

这个项目是南皮县五金机电生产力促进中心以河北科技大学为技术依托，与河北庆辉五金制造有限公司联合建设的区域性特色产业共性技术与示范平台。此技术平台采用“中心+公司=平台”的组织结构模式，合理利用区域内现有设备和技术资源，整合为一。

这一项目加快了企业的设备更新和技术创新，数控设备在企业得到了广泛的应用，提高了企业技术改造能力，有效解决了制约南皮县五金机电特色产业发展的共性技术瓶颈，促进了产业结构调整和产品更新换代。



创新能量： 老板电器站上厨电制高点

与企业所取得的业绩相比，老板人用智慧和时间锻造的“老虎钳”理念是更显珍贵的精神财富，也是企业实现不断跨越的创新能量。

任建华曾说：“当我们一路走来，站在时代的转弯处回望，才会深刻体会到每一次改变在企业生命变化中的惊心动魄。”同样，在老板电器的发展史上，每一次的惊心动魄都来源于企业不屈的奋斗精神。每一次的屹立潮头都源自于企业对产业的牢牢把握和对消费需求的准确定义。

2012 年被誉为中国厨电产业的“寒冬”，由于外部经济环境的动荡以及厨电产业市场需求的放缓，一大批依靠低价营销、OEM 贴牌的厨电企业都身陷困局，企业生产难以为继，一大批珠三角和长三角的中小企业都面

临着“关闭歇业”尴尬。

就在这一年，由老板电器投资建设的中国第一个全智能集技术创新、产品研发、品质制造、物流配送于一体的厨房电器创新产业园正式投入使用。记者注意到，在寒冬中的逆势而动，大手笔投入到整个厨电产业最关键的技术创新和产品制造等环节升级改造，在整个家电产业都属于“另类”。

正是这个“另类”，却迅速推高了整个中国厨电产业的“准入门槛”：全球领先的定制化柔性生产系统，国内顶尖的精工制造中心，厨房电器行业最大的国家级技术中心，国内领先的全智能物流管理系统，国内首个有机形态厨房文化科技体验馆“厨源”。

这不仅让老板电器再度占据了厨电产业技术创新和产品升级的制高点，也让中国企业在高端厨电领域的定义权得到了深度巩固。

老板电器刚刚公布的 2013 年上半年业绩报显示：1—6 月份公司总体收入同比增长

34.26%，净利润增长 35.7%，继续领跑中国厨电行业。中怡康市场监测数据显示：就整个中国厨电产业来说，老板电器的增长也堪称“行业奇迹”，老板油烟机以零售量 15% 和零售额份额 21.8% 再次夺魁，在高端油烟机市场上，老板以 13.5% 零售量和 20.8% 零售额实现领跑。并且在 17m³ 以上的大吸力市场，老板油烟机的市场零售量和零售额分别为 60.3% 和 63.4%，牢牢占据领导者的位置。

无疑，维系老板电器在过去 30 多年一路领涨的核心，正是老板电器创立之初就确定的“老虎钳”的企业文化。无论是老板电器在产业竞争中所构建的“文化传承+科技创新”双驱动商业模式，还是围绕“事业经理人”构建的全新组织架构和营销体系，均是如此。

曾带领国内众多企业全面击退外资厨电品牌的老板电器，如今在中国厨电市场上却一次又一次上演着“挑战自我”的戏码，不断突破并刷新此前由自己创下的行业纪录，最终成功站上行业一个又一个的“制高点”。

文化驱动： 打造中国高端厨电新坐标

追溯“老虎钳精神”的底蕴，可以最远至几千年前的“良渚文化”。这曾经是华夏文明的起源之一，也是中国烹饪文化的起源之一，在工艺技术、烹饪文化等方面，展现出史前文明的突出成就。

根植于良渚地域的老板电器，其发展之路也犹如与往昔历史的回应，铭刻“良渚精神”并肩负着“传承历史烹饪文化”与“融合现代科技创新”等多重责任。

在中国，民以食为天是自古不变的传统。作为中国厨电产业地位和优势堪称“独家”的老板电器，秉承“老虎钳精神”为核心的企业文化，建立起“产品”和“文化”两大价值新坐标体系：即围绕产品建立面向企业内部的技术创新能力体系，围绕文化建立面向用户需求的产品、服务等系统解决方案体系，最终又因为老板电器这一纽带形成了一个“全球资源开放资料、用户需求定向满足”的既开放共享又相对封闭的商业体系。

“厨源”厨房文化科技体验馆，一个集烹饪文化、精湛科技、未来厨房趋势等多位一体的体验空间，正是由老板电器斥巨资打造，旨在向全球华人和世界人民展示中国的烹饪文化发展史。这一度被认为是老板电器面向互联网时代，给中国厨电产业重新打造的一个战略转型“新坐标”起点，即建立起“以文化为基因，以人为载体，以创新为手段，以务实责任为依托”可持续生态发展体系。

作为行业标准的倡导者、社会责任的先行者、消费趋势的引领者，老板电器形成了独具特色的企业文化体系，构建起了老板人的独特价值观，并促成了企业在过去 30 多年快速稳步发展。

在著名经济学家、清华大学新经济与新产业中心首席专家管益忻看来，“在中国家电企业中，厨电企业是具有文化内涵和文化底蕴的，因为他们所从事的行业不只是提供一个厨房用品，还在推动并传承着在中国拥有五千多年历史的烹饪文化、饮食习惯，这是国外的科技技术所无法解决的，必须要靠中国人自己的文化和创新来完成。”

如今，当老板电器再度抛出“三个 30%”发展战略规划时，我们可以清晰地看到，这正是受到“老虎钳精神”的文化驱动力，在企业新的历史发展时期和关口上，掀起的新一轮“二次创业式”扩张。

在任建华看来，延绵 30 余年的“老虎钳精神”还将是“打造百年老板”的永恒动力。

唐山五金机电商会 与民生银行 开展战略合作

■ 刘亚刚 刘微

8 月 13 日，民生银行唐山分行与唐山市五金机电商会在唐山万达洲际酒店举行战略合作协议签约仪式。今后银企双方将依托各自的资源优势，广泛开展深层次合作，联手打造“银行+商会+企业”的高效运作平台，推动银企对接合作，实现“商会搭台、金融支持、企业唱戏”，为唐山五金机电企业打造快捷高效的融资“绿色通道”，帮助小微企业缓解“融资难”，推动全市五金机电行业快速发展。

据介绍，民生银行唐山分行自 2010 年成立以来，已累计投放贷款 50 亿元，贷款余额达 30 多亿元，支持了唐山 2000 多家企业发展，为中小微企业提供了资金快速融通、资金安全管理、资金效率提高等全方位的金融服务。

唐山市五金机电商会成立于今年 3 月。商会全面整合了唐山地区从事五金机电行业的企业资源，目前有近 300 个会员单位。

唐山市五金机电商会会长、河北东华实业集团董事长王贵东表示，银企战略合作协议签署后，对唐山市五金机电行业企业下一步发展和拓展将会产生重要影响，特别是五金机电商会做得较大、较好的会员企业，有了民生银行唐山分行的金融支持，企业后续发展将如虎添翼。

无锡计划 3 年内 扶持产值达百亿元 传感器产业

■ 孙文荆

8 月 10 日，从江苏无锡新区太湖科技园召开的首届智能传感器高峰论坛上获悉，云计算、应用示范等物联网终端产业的不断完善，位于产业链底层的智能传感器产业眼下成为此间物联网产业新宠，当地政府计划于三年内扶持产值达百亿元的产业，打造国际一流的智能传感器基地。

智能传感器和核心元器件被称为物联网最基础的产业，其技术水平同时也是影响物联网应用普及的关键因素。相关专家指出，目前，随全球智能产业的不断升温，对传感器的微型化、智能化、低功耗等提出了更高需求，核心传感器高昂价格也是限制当下物联网产业大规模推广的瓶颈之一。

据介绍，作为国内集成电路产业集聚地，无锡计划依托当地半导体产业的雄厚基础，以及物联网技术的研发优势，推进其在 MEMS（微机电系统）产业的领军者地位。该类传感器拥有成本低、体积小、易于数字化处理等优点，是目前增长最迅猛的智能传感器之一。

中国研究发展中心数据显示，自 2009 年无锡获感知中国中心城市，中科院为代表的国内一流传感器研发团队在此成立 MEMS 公共技术平台以来，已吸引华润、美新半导体等千余传感器企业，成为当地物联网发展和应用示范的尖端力量。

按当地规划，无锡新区将于十二五期间培育占全国总量 10% 左右的传感器产业，总产值达百亿元。与此同时，该市还将每年筹集 5 亿元专项资金，用于扶持相关产业发展。

只有龙头市场才能够带动行业的发展。石家庄国际贸易城副总经理张伟民认为，华北有着不小的五金机电消费市场，但是档次比较低，不成规模和气候，市场上缺少“领头羊”。

“兴建大型高端五金机电商贸城，以及现有五金机电专业市场的不断升级，这是目前及未来一段时期内五金机电专业市场发展的一个趋势。”前不久，中国五金交电化工商业协会理事长朱仁 coming 石家庄市调研市场时表示，时代的发展在推动着商贸市场由粗放型到集约型、由单一化市场向集大式市场转变，这是五金机电专业市场发展的基本趋势，是整个行业不可逆转的发展趋势。

石家庄市有关人士也表示，在有关部门积极扶持的同时，也要尊重市场规律，用市场经济的法则淘汰某些不能适应市场发展的市场。

基于这些认识，润德国际等几个实力相对雄厚的五金机电市场积极拓展版图，调整经营策略，培育市场品牌，以期早日成长为行业的“领头羊”。与此同时，正在建设的重点商贸项目国际贸易城，高标准规划了 3 个五金机电专业市场，分为独立、开放式商铺及商场式、精品型商铺等形式，期望构建一个集物流配送、融资担保、国际贸易、电子商务、展会展销、商务综合配套等多功能一体化的商贸平台，承担起引领行业发展的重任。

石家庄五金行业亟待转型升级

■ 焦莉莉

为各行各业默默充当“配角”的五金行业虽然不起眼，但从交通工具自行车，到室内照明灯具、卫浴产品都离不开它。河北省曾明风声水起的五金机电市场，近年来日渐萧条，什么原因导致市场不景气，如何让五金市场重振雄风呢？就这些问题，记者走访了石家庄市部分五金机电市场从中寻找答案。

五金市场持续走冷

据石家庄日报报道，信女士从事五金机电行业 16 年时间了，以前在胜利大街五金市场开有一家商铺，胜利大街拆迁后，她的商铺搬到了南二环附近的一家大型五金机电市场，谈到近几年的经营状况，她一脸无奈。

“生意一年比一年不好做，销量成倍下降。”信女士家周边的商铺也是门可罗雀，好几家店铺还贴出了“转让”的告示。

一位胡姓分销商经营的五金商铺已经几天没有开张了，营业额从 2009 年就开始走下坡路。“现在利润已经从几年前的 60% 下降到现在的 20%。我家零售业务还有些，但大宗采购生意却是一单都没有。”他说，“眼看着市场持续走冷，再这样下去，我只能提前解除和厂家的销售协议了。”惨淡的市场和巨大的

库存压力，加剧了五金市场经营者的悲观情绪。

市场辐射半径缩短

据了解，目前石家庄市数得上的五金机电市场有：润德国际、自由港、花中锦、鼎坚、华北五金机电城等。整体看，这些市场总体规模偏小。

如此市场分散、规模小的布局，使得外来采购商一站购全的愿望很难满足，从而导致石家庄五金的外埠辐射半径缩短，流通量逐渐被蚕食。

随着山东临沂五金市场的兴起，很多山西和山东的商户被分流到临沂。润德国际五金机电城总经理何连海说，“相比于临沂五金市场，石家庄从地理位置和交通条件来看更具有优势，但太原、大同、榆次的客户却绕开我们直奔临沂采购五金商品。”

市场分散削弱整体竞争力

石家庄市五金机电市场也曾有过辉煌的历史，辐射包括东北、华北、西北在内的“三北市场”，在全国的五金机电市场中算得上佼佼者。

该市五金机电市场的发源地是胜利大街五金市场，它有着 20 多年的历史，在华北五

金市场有“龙头”之誉。2009 年因新火车站工程开工，胜利大街封闭施工，商户全部撤离，这个市场的商户就此分流。

回忆曾经的繁荣景象，多年来从事五金机电专业市场经营的何连海感慨万千，“虽然当时胜利大街市场管理混乱，但是人气旺、交易量很大，大部分商户年营业额都在百万、千万以上，甚至还有突破亿元的经营大户。整个市场批发销量在全国排前五位，特别是线材、电线、电缆的销量居首位。”

他认为，随着城市化进程加速，城市的体制扩容，限于市中心的五金机电专业市场发展空间受到限制，其搬离城区是大势所趋。

但旧的市场散去，新市场还没有形成影响力，且布局分散，难以形成合力，大大削减了石家庄五金市场的整体影响力，“许多生产厂家在考察石家庄的时候，不知该往哪个市场投放份额。”何连海说，现在石家庄市场的被关注度下降，相应地，市场的综合竞争力也持续下降。

期待“龙头市场”带动行业发展

面对急转直下的经营境况，经营者们意识到，传统的五金机电市场必须升级，他们需要——一个便于长期经营、长期发展的交易市场，需要一个高档次、大规模、专业化的五金机电批发市场。