

# 企业家日报·中国五金机电

ENTREPRENEURS' DAILY

投稿·咨询邮箱:JSZKYG@163.com 新闻热线:028-68230696 主编:何毅 运营总监:李洪洲

第170期 总第7636期

统一刊号:CN51—0098

邮发代号:61—85

2013年6月30日 星期日

癸巳年 五月二十三

责编:袁红兵 版式:黄健

2013年钢贸商  
被迫进入民间融资

A2

中国破碎锤市场  
“不破不立”

B3

以展为媒  
广东顺德“做强”机械装备制造业

B4

包装机械行业  
需迎难而上

C2



**中华全国工商联五金机电商会成为本周刊指导单位**

■本报记者 李洪洲

近日,中华全国工商联五金机电商会正式成为《企业家日报·中国五金机电》周刊的指导单位。

《企业家日报》前身是《厂长经理报》,创刊于1988年3月,是对中国经济生活极具渗透力和影响力的新闻信息媒体。《企业家日报·中国五金机电》周刊创办于2012年下半年,每周12个大版,依法在全国各地发行。周刊的读者定位是五金机电行业及上下游的各企业、商城、协会、商家、消费者等。周刊服务于全国五金机电行业,服务于行业、商城、厂商、商铺,提供行业观察、市场交易的最优平台和服务。

中华全国工商业联合会五金机电商会是中华全国工商业联合会直属行业商会之一,是中国最大的五金机电行业平台。商会以“会员办会、服务立会、诚信兴会”为宗旨,以“服务、发展、提升、和谐”为方针,以竭诚为会员服务、加强行业管理、规范企业行为、增进信息交流、推动产业结构和产品结构调整、促进行业的大团结、大联合、大流通、大市场、大发展为己任,是五金机电行业联系政府的桥梁与纽带。

《企业家日报》与中华全国工商业联合会五金机电商会有着长期的联系与交流,此次该商会成为《企业家日报·中国五金机电》周刊的指导单位,将有助于更好地办好行业刊物,强化媒体与行业商协会的紧密关系,另一方面也将更贴切地服务于中国五金机电行业,推动行业发展。

## LED台灯:中小企业的发展契机

■罗生花

相对于LED工程照明和商业照明的如火如荼,LED家居照明显得相对冷清,不过,LED台灯作为室内照明的重要辅助工具,其发展却是另一番景象。

“现如今,节能环保已经深入人心,家长们也越来越重视孩子的视力健康,购买一盏好的LED台灯也成为了他们的选择”,深圳优品五金工艺有限公司总经理喻山说。

“LED台灯在使用舒适度上要求很高,并且人们对台灯外观设计的要求也越来越高,因而台灯必须具备专业性、时尚性的特征,这和其他LED照明产品是完全不同的。”深圳市骅圣照明科技有限公司总经理许文松告诉记者。

然而,正是由于生产台灯所需的要求,为很多新兴企业提供了发展契机。

### ◎小企业优势

据《新产业》杂志报道,随着LED利好政策的不断出台,民众对于LED认识程度的加深,传统照明企业布局LED的步伐明显加快。

据高工LED产业研究所(GLII)数据显示,2012年中国LED应用行业规模达到1590亿元,同比增长37%,其中75%以上的传统照明企业已经开始涉足LED照明产品的生产,GLII预计,2013年这一比例还将提升至90%左右。

虽然照明企业转型不断加快,但是由于LED不同产品终端价格的差异化,许多商家或者个人选择LED产品时还是持观望状态。

除去政府工程用灯,一般而言,普通的LED球泡灯、LED筒灯等产品,因为价格相对较低,因此比较受欢迎,企业一般愿意选择生产,而台灯则不同。

记者通过在天猫、京东等专业购物网站上调查发现,像飞利浦等专业的LED台灯售价一般在500元左右,高的甚至达到1600多元。

“台灯这么高的价格,除了其艺术性比其他LED灯高以外,最主要的是它本身所需要的技术比其他灯要严格得多。”喻山告诉记者。

“大企业因为前期投入大,各项设施已经非常健全了,他们若要调转方向来做LED台灯,反应会稍微慢一点。”喻山认为。

### ◎品牌少空间大

“台灯的市场竞争比较小,相对来说盈利空间更大。”深圳佳之光智能照明有限公司业务专员黄华蝶在接受记者采访时如是说。

从2012年6月份成立至今,佳之光的



销售额在800万元左右,其中LED台灯占到98%以上。

跟佳之光一样,优品同样将自己的发展重点放在LED台灯上。

“依托政策优势,很多灯企大佬优先发展的是工程照明或者大型的商业照明,像台灯这种‘小家碧玉’的家庭、办公照明,大企业们考虑得比较少。”黄华蝶跟记者说。

据了解,不同于电子行业或者电器行业里名牌林立,台灯行业类名牌的数量凤毛麟角。

像佳之光和优品这些企业,规模较小,一开始就集中精力生产台灯,相对来说运作起来比老牌的灯企更灵活。

目前,台灯行业内无论是台灯技术的先进性还是外观设计的艺术性,做得最好的应该算飞利浦,其次是欧司朗。其他企业如松下、耐普、通士达等虽然做的也不错,但相较于他们的传统优势产品而言,在台灯方面无论是技术投入还是产出规模都显得有点‘寒碜’。

喻山表示,正是由于如今台灯行业内大品牌相对较少,才让小企业钻了“空子”,小企业更有机会在台灯这个细分市场里分得一杯羹。

但是在如此好的机遇面前,小企业想要

真正的做大、做强,似乎也并不容易。

### ◎贴牌和仿制忧虑

“一流企业做标准,二流企业做品牌,三流企业做产品”是当前人们常说的企业发展理念。这样的说法同样也适用于LED行业。

佳之光和优品虽然都有自己的品牌,但是真正能以“佳之光”“优品”的牌子达终端市场的产品却少之又少。对此,喻山无奈地说:“我们虽然一直都想要做自己品牌,但是首先要考虑的一点却是生存”。这也是大部分“三流企业”目前的境况。

据了解,深圳生产LED企业至少有上万家,其中绝大部分都是代工企业,这在台灯行业中尤甚。佳之光主要给松下和勤上光电代工,而雷士照明则是优品的主要客户。

“同一款产品,大企业直接把它拿过去贴牌就成了他们的产品了,我们很难做自己的品牌”,许文松表示。

据行业人士介绍,像雷士照明这样的企业,一般会直接问小企业有什么新产品,如企业有一款产品合他们的心意,就会直接下单贴牌。

和大企业将小企业的产品直接拿过来一样,台灯业内直接将其他公司产品的创意拿过来的现象同样严重。

喻山向记者算了一笔账:优品生产的一款普通台灯,成本在170元左右,出厂价大概在200~300元,而雷士如果直接把它拿过去贴上雷士的商标身价立马能达到400~500元,一下就能赚近200元,而作为产品生产方的优品最多只能赚一百来块的差价。面对如此差距,广大的“优品”们只能暗自羡慕。

面对强大的竞争对手,“优品”们的“相互借鉴”是否能真正地抗敌?能否放弃“拿来主义”找到更适合自己的发展之路?这些难题终会在市场一轮又一轮的厮杀中找到答案。

**联邦电缆 联接世界的力量**

● 750-1100KV 特高压、220-500KV 超高压电力电缆

● 110-500KV 海底电缆、碳纤维导线

● 核电力电缆、风能电缆、特种电缆

● 国家级重点工程急需的高精尖产品

● 国家“125”规划重点发展产品

电话:0717-6697188 传真:0717-6510555

网址:[www.chinaunicable.com](http://www.chinaunicable.com)

## 13家家电企业入围中国轻工业百强榜

■明彦华

中国轻工业联合会近日在京发布的2012年度中国轻工业百强企业榜单显示,共有来自家电、家具、五金、电池、塑料、食品、饮料等各轻工行业共243家企业入围中国轻工业百强企业综合榜单以及市场能力、盈利能力、价值能力、财政能力和盈利能力等分项榜单,其中海尔集团蝉联综合百强榜首。美的、海信、格力、格兰仕、大金、志高、奥克斯、美菱等13家家电企业在分项榜单中也各有不同排名。

中国轻工业联合会会长步正发指出,2012年轻工百强企业平均主营业务收入202亿元;平均利润17.39亿元;平均产值利润率13.31%;平均工业总产值增速46.78%。

步正发表示,百强企业的发展进一步提升了全行业的竞争力。2012年全国各类轻工企业9.6万家,排名前100名企业的主营业务收入和利润占到轻工全行业的11%和16%。同时,百强企业的发展带动和引领了一大批中小企业的结构调整和利润发展,百强企业为国民经济的发展作出了突出的贡献。

## 2013第十七届中国西部国际装备制造业博览会——

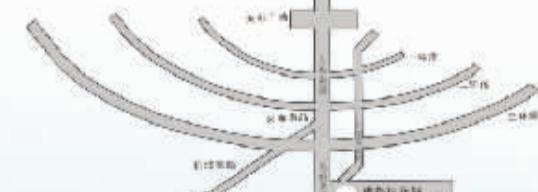
## 中国西部(成都)五金机电商品展览会



**主办单位:**中国机械工业联合会  
中国国际贸易促进委员会  
欧亚经济论坛  
四川省重大技术装备领导小组  
成都市人民政府  
西安市人民政府  
**策划承办:**成都国腾展览策划有限公司  
**展会时间:**2013年7月18-20日  
**展会地点:**中国·成都世纪城新国际会展中心

**特邀协办:**  
● BOSCH 博世电动工具(中国)有限公司  
● Makita 牧田(中国)有限公司  
● STANLEY 美国史丹利公司  
● SATA世达 钮纳赫工具(上海)有限公司  
● KONGMING 香港启洋电机(苏州)有限公司

### 新会展中心地理位置图



**交通指南:**  
● 乘车路线:1. 乘长途汽车到成都东站,转乘出租车或打车到会场。2. 乘地铁1号线到成都东站,转乘出租车或打车到会场。  
● 地址:成都市锦江区锦江大道1号(成都世纪城新国际会展中心)  
● 会议时间:2013年7月18-20日  
● 会议地点:中国·成都世纪城新国际会展中心