

发改委重新制定强制性产品认证收费标准

国家发展改革委关于强制性产品认证计费人日数及有关问题的通知

国家认证认可监督管理委员会：

今年 4 月，我委印发了《关于重新制定强制性产品认证收费标准的通知》（发改价格[2009]1034 号），对规范强制性产品认证收费行为、切实减轻企业负担起到了积极作用。近日，个别企业反映认证机构将赴工厂实施现场审核的路途时间纳入了工厂审查费的计费时间，增加了企业负担。为进一步规范收费行为，经研究，现将强制性产品认证计费人日数及有关问题通知如下：

一、自 2010 年 1 月 1 日起，审核人员往返现场的路途时间包含在认证机构实施工厂审查或监督复查的计费人日数内。各认证机构向申请企业收取工厂审查费或监督复查费时不再另行计算路途人日数。

二、各认证机构要按照《强制性产品认证实施规则》规定，根据企业规模、产品类别等因素，在发改价格[2009]1034 号文件规定的收费人日数范围内合理确定工厂审查或监督复查的计费人日数，并严格按照规定的收费标准收取工厂审查费或监督复查费。

三、各认证机构应按规定向社会公布实施工厂审查或监督复查的具体计费人日数、收费项目和收费标准，主动接受社会监督。对认证机构擅自增加收费项目、扩大收费范围或提高收费标准向企业收费的，一律按乱收费查处。（国家发展改革委二〇〇九年十二月三十一日）

~~~~~



## 中国东盟自贸区正式建成

我国与其他国家建立的第一个自由贸易区——中国—东盟自贸区于 1 月 1 日正式建立。

这是个涵盖了 11 个国家、19 亿人口、GDP 6 万亿美元，是继欧盟、北美自由贸易区之后建成的世界第三大自由贸易区。

中国—东盟自贸区的建成历时 8 年。在 1997 年的亚洲金融风暴中，东南亚各国在应对危机的过程中开始意识到合作和区域一体化的重要性，而中国当时的巨大市场也为它们走出危机提供了力量。2001 年 11 月，在中国-东盟领导人会议上，中国和东盟达成共识，共建中国-东盟自由贸易区。

中国商务部的统计显示，中国-东盟自贸区货物贸易协议实施以来，中国已从东盟第六大贸易伙伴上升为第三大贸易伙伴，双边贸易额从 2003 年的 782 亿美元上升至 2008 年的 2311 亿美元，年均增长 24.2%。即使在国际金融危机严重冲击和影响下，中国与东盟的双向贸易的降幅也明显低于同期中国对其他地区贸易的下降水平。2009 年前三季度，中国与东盟的双边贸易额仍接近 1500 亿美元。

与此同时，和货物贸易一样，中国—东盟投资贸易发展也进入快车道，2008 年，中国对东盟国家直接投资达 21.8 亿美元，较上年增长 125%，东盟国家成为中国企业“走出去”的首选地之一。截至 2009 年 11 月，中国与东盟双方相互投资不断扩大，累计已超过了 1600 亿美元，中国与东盟经贸合作已经达到了新的水平。

而根据《中国—东盟全面经济合作框架协议》，从 1 月 1 日自贸区正式建立之日起，中国对东盟的平均关税于从之前的 9.8% 降至 0.1%。其中，东盟 6 个旧成员文莱、印度尼西亚、马来



西亚、菲律宾、新加坡、泰国，对中国的平均关税将从 12.8% 降低到 0.6%，4 个新成员越南、老挝、柬埔寨和缅甸，将于 2015 年实现 90% 零关税的目标。

东盟秘书长素林认为，随着中国—东盟自贸区正式建成，东盟与中国正将关注的重点转向推进贸易自由化上来，使区域内的企业能更加直接地享受到自贸区的有利政策，加强与中国的经贸联系对于东盟来说意义重大。现在采取的贸易措施，主要是消除贸易障碍将降低交易成本，从而进一步提升东盟与中国经贸合作的有效性。

有关人士表示，由于中国与东盟各方面的工业化水平、产业结构及资源禀赋等差异不小，因此，自贸区的正式建成，除了贸易层面，双方还可以在平等互利的基础上形成不同的产业协作层面，促进中国和东盟地区的产业链调整和加强成员间的经贸互补性，这最终会将把中国和东盟引领向更深层次上的合作关系。（自《国际贸易技术壁垒》）

## 东芝照明将上市 3.4W 小型 LED 灯泡

东芝照明日前在“E-CORE”LED 灯泡系列中增加了两款 E17 灯头 3.4W 小型 LED 灯泡，这种灯泡将 2010 年 2 月 5 日上市。采用 E17 灯头的传统小型灯泡已经广泛用于吊灯、台灯、天花灯以及壁灯等，该公司计划用 LED 灯泡取代传统市场，力争仅 2010 年度就实现合计 100 万个的销量。

增加的产品包括总光通量为 290lm、光色为“日光色”的产品，以及总光通量为 220lm、光色为“灯泡色”的产品共两款，功耗均为 3.4W。该产品配备了新开发的高密度封装的专用 LED 模块。东芝照明表示，如果将每个灯泡的电费与该公司生产的普通灯泡(25 W 小型氦气灯泡)进行比较的话，在新产品额定寿命为 20000h 的情况下，可节约 8184 日元左右。新产品的外径为 43mm，全长为 72mm。两款产品的建议零售价均为 4830 日元。

另外，夏普和松下也已上市了 E17 灯头的 LED 灯泡。3 家公司日光色产品每瓦功耗的光通量(光效)分别为：东芝照明技术为 85.31m/W，夏普为 68.91m/W，松下为 50.91m/W。

（来源：技术在线）

## 欧盟新规修改多项技术指标 中国灯具出口再遭壁垒考验

欧盟近日表示：在 2010 年 4 月 13 日实施的新法规 (EC) No245/2009 中将对所进口的多种灯具的多项技术指标作出相应修改。这对我国灯具出口业将会产生深远的影响。为此，1 月 19 日上午，中国 WTO/TBT 国家通报咨询中心相关专家选取在灯都古镇召开“欧盟 G/TBT/N/EEC/303 号灯具通报评议会”。

中山是中国灯饰产品的最大产区之一，尤其是灯都古镇由于多年发展已具备集群发展的特征，其中大部分产品以一般贸易形式出口美国、欧盟、日本等国家与地区。

“2009 年 6 月欧盟公布的 10 项 EUP 草案中，有 3 项与灯具有关，比例还是相当大的。而这些法规的发布正值经济危机爆发、虚拟贸易向实体贸易转型之时，所针对的产品又是我国目前出口的优势产品，表面看似无心为之的举动，实质暗藏发达国家对中国筑起贸易壁垒的玄机。这次在灯都古镇召开通报评议会，充分考虑作为灯具行业主流的企业立场，形成代表意见，并提交 WTO 秘书处，以尽量消除技术性贸易措施的不利影响，为我国灯具产业争取最大利益。”中国 WTO/TBT 国家通报咨询中心 TBT 研究部主任王力舟接受采访时郑重表示。

据统计，在中山，经过多年的优胜劣汰，已经出现了 13 家出口值在 1000 万美元以上和 18

家出口值在 500 万美元至 1000 万美元的大型灯饰企业。这些大型企业管理规范, 自主开发能力强, 产品质量稳定, 不少企业在去年惨淡的国际经济形势下出口依然坚挺, 充分反映了其抗风险能力和国际竞争力。只是灯具行业仍属劳动密集型产业, 技术门槛低, 成长中没能建立起有效质量控制管理体系的中小企业将受这次法规实施影响最大。

国家 WTO/TBT 中心崔路高级工程师, 广东省 WTO/TBT 中心陈权主任等专家为与会者详细讲解了新法规所修订的内容。通过前后对比, 让大家清醒认识到修订部分对政策、企业以及产业发展的具体影响。同时, 专家呼吁尽快建立、健全应对技术贸易壁垒的服务平台, 充分利用 WTO/TBT 有关条款, 帮助企业改进设计, 提高质量管理水平和检测技术水平, 保护企业产品出口权益。(邓实)《消费日报》)

## 国际照明 9 巨头结盟 LED 标准

作者: 田 丛 时间: 2010-03-02 来源: 《消费日报》

2 月 4 日, ABL(AcuityBrandsLighting)、库柏照明、欧司朗、松下、飞利浦、施莱德、东芝、TRILUX 和奥德堡集团等 9 家照明行业巨头宣布, 将发起成立一个行业内合作组织——扎嘎(ZHAGA)联盟, 旨在统一规范各种 LED 光机接口的标准, 该联盟同时邀请中国企业加入。

据了解, 联盟将推动不同制造商产品之间的互换和兼容。联盟方面表示, 该组织成员可以是来自 LED 光机和 LED 光源的厂商, 也可以是零部件供应商。在即将于今年 3 月份召开的首届联盟会议上, 有望提交 LED 光机接口标准。

为了配合 LED 技术持续而高速的发展, 通过定义各种专用光机接口数据, 扎嘎标准覆盖光机的各种属性, 包括物理维度、光度、电气和热性能等, 从而最终实现扎嘎联盟内不同制造商产品之间的互换和兼容。

扎嘎标准建立的最终受益者将会是消费者。此项标准将有助于防止不兼容光机的市场分化, 使消费者可以安心选择和购买市场上具有可更换性的 LED 产品, 同时能够持续享受 LED 技术所提供的产品性能升级。此外, 从行业发展上, 扎嘎标准的建立也会促进 LED 照明应用领域的创新和竞争。

扎嘎联盟是一个开放的组织, 欢迎包括中国企业在内的照明行业各公司的加入, 从而实现企业和行业的共同发展。该组织成员可以是来自 LED 光机和 LED 光源的厂商, 也可以是零部件供应商(例如散热片和光学部件)。在预计于 2010 年 3 月召开的首届联盟会议上, 联盟成员将为 LED 光机接口标准的建立而共同努力, 迈出行业发展重要的一步。

~~~~~

国内信息

2009 年中国照明行业十大发展趋势

全球金融危机的实质性影响正在凸显, 国家的一系列稳定经济增长的政策相继出台, 中国照明行业如何发展? 本专栏整理了《灯饰视界》《2009 年中国照明行业的发展趋势》的阐述, 仅供广大会员企业在后危机时代, “把握机遇, 决策未来” 作参考。

趋势一 产业聚合速度将加快

为降低企业运作成本, 提升市场竞争力, 原来游离于产业集群之外的企业迅速聚拢到一起, 促使产业基地的格局更加集约化、明朗化。

产业集群地有制造企业多、物流直达四面八方、信息流大和配套完整等优势, 除了配套加



工成本低外，采购信息、商家资源销售成本也很低。古镇是一个典型的产业集群地，全国各地有很多灯饰企业到古镇办厂。今年产业集群的聚合速度将加快，特别是在金融危机下，很多游离在产业集群边缘的企业，它们要保证生存，就必定向产业集群地靠拢，所以产业环境决定产业的聚合。就像福建省云霄县准备打造情景展示基地——光效体验馆，必将吸引很多企业过去，使该地产业的聚合度越来越高。

趋势二 企业管理更加规范化

国家“保八”，各地方政府的税务任务要相应增长，势必将压力转移到企业身上，企业将通过规范财务管理来降低风险。

今年国家多次强调“保八”，为保证今年经济要以 8% 以上的速度增长，国家会动用各种资源以保证中国经济的快速增长，迅速恢复经济稳定局面。从侧面来看，“保八”的一个重要指标就是税收要增长 8% 以上。为完成这个指标，各地政府会狠抓当地企业的税收，如果企业的管理不规范，就随时要面对税务局的查税。所以不管是经销商还是企业，除了要有经济增长的信心外，还会面临一个挑战，就是政府迫使企业实行规范化管理。

另外，随着新《劳动合同法》不断深入实施，越来越多的企业将通过依法规范用工来吸纳优秀人才。

趋势三 市场两极分化更明显

具有品牌优势、渠道优势的优秀企业将迅速拉开与中小企业的距离，市场两极分化更加明显。

金融危机继续深入蔓延，全球经济形势愈发严峻，小企业无奈退市。规模比较大的企业因为有强大的资本后盾，品牌、渠道资源建设比较完善，产品质量基础打得好的，在产品技术创新后，商家将更忠于这些品牌。而那些规模比较小、产品质量不稳定的企业，在金融风暴的吹袭下，保命已成为他们唯一的出路。据不完全统计，从去年年底到现在，光是古镇就有 100 多家灯饰企业关门，预计还会有一批要企业关门。与其说是行业洗牌，不如说是行业淘汰赛更加贴切。

趋势四 外销企业转战国内

核心观点：欧美市场经济萧条，并不断设置贸易壁垒，外销市场严重受阻，外销企业势必调头争抢国内市场。

金融危机对外销企业的影响最大，过去完全依赖外销的企业现在开始转向内销，如江苏鸿联、厦门东林电子等。此外，今年还会有一批原来主攻欧美市场的台资灯饰企业，最近他们也在想办法拓展国内市场。

不可否认，OEM 外销企业有优秀的人才队伍，资金和产品质量都可以。他们一旦转战国内市场，绝不会是小试牛刀，其无形当中变成了此前内销企业的竞争对手，市场竞争将更加白热化，市场操作也将越来越规范，这对国内的消费者来说是好事，对商家和厂家来说就要面临一种竞争带来的压力。

趋势五 企业积极谋求资本运作

核心观点：金融危机之际，一批优秀企业将加快整合并购的步伐。

未来的竞争是资本的竞争，越来越多的企业谋求上市融资，中山就有欧普、华艺、天朗等，雷士照明之所以在短短的两三年里销售额达到几十个亿，就是因为其背后有强大的资本后盾。过去只有佛山照明、阳光照明等少数企业上市，雷士的发展壮大，将带动行业一批企业谋求资本运作，如晨辉照明去年已经在美国纳斯达克上市。

未来的争夺是服务的争夺、是资本市场的争夺、是人才的争夺。谁得到最好的人才，谁得



到最好的商家资源，谁就赢得战争。优秀企业资本整合后不断运作发展，单品冠军开始出现，进而实行并购计划，这对二线品牌企业带来的压力将越来越大，如果二线品牌没有进行资本运作，就容易被一线品牌打垮。

趋势六 厂商由产品力竞争转向服务力竞争

核心观点：行业竞争继续升级，优秀厂商势必在客户服务方面狠下功夫，力保市场份额。

有道是要有忠诚的客户，首先要有忠诚的员工；要有忠诚的消费者，首先要有忠诚的商家。经销商会议其实也是一种企业服务行为。企业举办经销商会议，不单纯是为了商家来订货签单，除了规范行为和一些合作的条款外，更重要的意义在于统一商家思想，要对自己代理的品牌有信心，形成一种抱团打天下的意念。商家在卖产品的时候不单要介绍其产品，更需要介绍产品背后的东西。商家在服务方面要更加规范、更加到位，卖产品文化的理念也要开始提升。现在市场上产品同质化的情况越来越严重，在利润越来越薄的情况下，怎么样从服务上谋取利润，已成为摆在企业面前的一个问题。

趋势七 网络成为营销利器

核心观点：厂商为降低运作成本、拓宽销路，获得市场竞争优势，逐渐重视网络营销。

信息化时代来临了。随着互联网的广泛应用，现在很多企业都在使用电脑管理系统来实现对企业的管理及产品销售。互联网是生产经营的工具。网络营销在几年前已经启动，聪明的商家不但可以从互联网上了解到市场行情和产品的价格，更重要的是节省了实地采购所花费的成本。中国团购联盟现今已获得业界厂商的广泛认可。网络团供可拓宽厂家产品销路，快速提升产品销量；网络团购有助于经销商降低采购成本。渐渐地，互联网会成为企业降低各种经营成本的重要工具。

趋势八 隐形渠道竞争加剧

核心观点：越来越多的企业将隐形渠道作为主攻方向，隐形渠道的竞争日益加剧。

随着媒体服务纵深化，隐形渠道的信息日渐透明化，使得在显性渠道已布局到位的优秀企业开始参与瓜分隐形渠道资源。隐形渠道主要指的是家装公司和设计师。以前，家装公司和设计师的资料对厂家来说是保密的，现在隐形渠道打开了，过去简单地利用设计师给回扣的信息开始透明。信息对流以后，企业不得不在服务或产品品质方面下功夫，使企业在隐形渠道的竞争变得白热化。

趋势九 节能产品走进农家

核心观点：随着国家节能降耗、节能减排政策的不断深入推进，节能光电企业将得到大力扶持，开始发力开拓农村市场，节能产品大量走进农家，借力节能补贴的优惠政策，产品价格趋于合理化，产品质量也越来越稳定。

据国家相关部门统计，2008年照明行业内销上升9%左右，外销下滑了42%左右。中国是一个农业大国，通过这些年的发展，农村家庭对照明的需求越来越大。现在农民盖的房子面积大了，也开始注重灯饰外观。以前常用的白炽灯泡将逐渐被淘汰，取而代之的将是三基色节能灯。可以预见，农村市场的潜力不容忽视。

趋势十 各种行业标准将相继出台并实施

核心观点：为规范市场竞争秩序，国家相关部门将不断出台各种行业标准，以促进各行各业健康有序发展。随着标准的相继出台，照明行业的门槛也随之提高，一些没有实力的厂商也随之被淘汰。（摘自《灯饰视界》）



OLED 市场预计今年萌芽

在市场炒热 LED 为新时代照明的主流技术之时，大家似乎淡忘 OLED 了。其实相比较于 LED,拥有面发光、透明、轻薄等优势 OLED,其特性不仅更适合照明应用，且应用上还可以有别于白炽灯、荧光灯以及 LED 光源。另外，OLED 照明更可能直接推动 OLED 面板的大型化，因此吸引越来越多厂商投入此领域。

DisplaySearch 指出，OLED 照明市场预计将在 2011 年起飞；整体 OLED 照明市场营收可望在 2013 到 2014 年之际，超越被动式矩阵 OLED 显示器领域，并将在 2018 年达到 60 亿美元的规模。业界针对 OLED 照明领域至今已累积数百万美元的投资，特别是在欧洲、美国与日本。尽管 OLED 显示器导入量产已经有十年了，但 OLED 照明元件近年来才刚开始样品化并小量生产。

“这是由于 OLED 显示器与 OLED 照明领域，必须分别面对不同的挑战。” DisplaySearch 公司显示技术总监 Jen-nifer Colegrove 如此解释。

OLED 照明元件的特点是表面自发光，能够作为可挠式、可卷曲显示器的理想应用，甚至也能实现透明如窗或像镜子的反射功能。OLED 照明元件既轻薄且坚固耐用，并具备快速开机、工作温度范围广泛、无噪音与环保等优点。此外，OLED 照明元件的效率近年来也显著地提升。

“OLED 照明所具备的创新特质，正鼓舞着设计者发挥更多想像力。” Colegrove 补充说。

据了解，早期投入 OLED 照明产业的主要厂商，包括飞利浦(Philips)、通用电气(GE)、KonicaMinolta、Lumiotec 与欧司朗(Osram)等公司，预计都可在 2012 年之前投产。第一款可开始量产上市的产品预计将来自飞利浦公司，接着是 GE 与 KonicaMinolta 等公司。DisplaySearch 预测，OLED 照明市场将于 2010 年萌芽，在 2016 年扩大到约 28.38 亿美元的市场规模。(在先) (采自《消费日报》)

加快推广节能灯核心项目召开启动会 研究制定中国逐步淘汰白炽灯路线图

将在充分调研的基础上，提出实施规划及政策建议

本报讯(记者安岚坡)1 月 12 日，中国标准化研究院在北京组织召开了“研究制定中国逐步淘汰白炽灯的路线图项目启动会”。会议由中国标准化研究院资源与环境标准化研究所副所长王若虹主持，项目办主任康艳宾、联合国计划开发署刘世俊女士出席会议并做了重要讲话。康艳宾主任指出，该项目是“中国逐步淘汰白炽灯加快推广节能灯”总项目中的核心项目，标准院有实力也有责任把研究工作做扎实，圆满完成项目任务。中国照明协会理事长陈燕生、中国照明学会理事长王锦燧、中国消费者协会消费指南部部长张德志、国家电光源质检中心(上海)副主任俞安琪等领导和专家，以及佛山照明、飞利浦、欧司朗等企业代表近 40 人参加会议。

项目负责人分别介绍了中国照明行业能效标准的实施情况和能效标识制度的实施情况，并重点介绍了该项目的实施背景及实施规划。项目的主要工作将包含三个方面：1. 国际淘汰白炽灯的政策制定与实践研究，并对欧盟等有一定实践经验的国家或地区进行深入案例研究，在此基础上提出政策建议；2. 制定中国淘汰白炽灯路线图，在行业研究、企业意见调研、专家研讨等工作基础上，对相关节能政策进行研究、汇总与整理，提出中国淘汰白炽灯的可行性措施及政策协调性研究，提出中国逐步淘汰白炽灯路线图及政策建议；并建立模型预测路线图的



影响力；3. 项目研究成果的推广与沟通，包括向主管部门的汇报沟通、地方主管部门的沟通座谈等，并促成中国淘汰白炽灯提议的通过。

会议讨论了如何在中国逐步淘汰白炽灯以及在中国淘汰白炽灯的问题和障碍，并从生产、销售和消费三个环节讨论了如何淘汰白炽灯、推广高效节能产品。

专家指出，中国淘汰白炽灯可以借鉴国外经验，例如欧盟的 EUP 指令，即以标准限制能效、分阶段逐步淘汰的实施模式，同时要考虑中国白炽灯企业数量多、白炽灯产量大的实际情况，淘汰白炽灯的路线图要考虑到国内市场需求、企业转型及社会成本等因素；同时，专家们指出在研究淘汰白炽灯的主线下，还应考虑分析白炽灯的替代产品，即在淘汰低能效产品的同时提出填补市场空白的方案。此外，专家们提出在消费环节，应要加大节能宣传，对消费者进行科普教育，培养消费者使用节能产品的习惯。（摘自《消费日报》）



行业探讨

模块化 LED 照明的中国式救赎—— LED “模块化制造” 的多维度视角

叶关荣：

浙江大学光辐射测量技术研究院博士生导师、国际照明委员会(CIE)D1 分部中国代表
模块是下游企业的最佳选择

中国 LED 照明产业即将进入模块化时代。模块化就是将光源、散热部件、驱动电源合成模块，批量生产，通过模具制造出标准化的 LED 照明产品。尽管外延、芯片不能绕过国外企业的专利壁垒，但模块如果批量生产的话，具有价格优势，而一次性、个性化生产，成本要高很多。因此，对下游 LED 照明应用企业来说，模块化是一个最佳选择。

模块有着显著的特点一是工艺性好，模块化的路灯好修理，现在国内的路灯大部分用的是小功率的芯片，坏掉几颗维修起来很不方便，而模块化基本上采用的是大功率芯片，不容易坏，即使坏了也方便修理。二是开发费用降低，用较少的投入即可制造出优质的 LED 照明产品。LED 路灯在效率上高于节能灯 5 倍，如果模块能够实现规模化生产，成本可以降低 2-3 倍。尽管 LED 灯比节能灯价格贵，但其节约的能源比节能灯高出很多，许多企业都会选择 LED 灯具，因为多花一点钱就可以解决能源问题，而且从长期来看，更省钱。

由于 LED 技术日新月异，技术发展太快，LED 标准建立很困难，但在 LED 照明业，如果没有标准就会像现在的手机充电器一样，各种各样的 LED 节能灯厂商之间无法兼容。但目前，国家相关部委还在讨论中。在上游的外延、芯片领域，国内企业超过国外企业有难度，但在下游的优势很明显，尤其是在封装领域，现在世界上 80% 的 LED 灯具在中国封装。模块化实际上是用标准化、工业化的做法来进行封装，并通过技术创新、工艺创新降低成本，实现规模化制造的目的。

陈大华：

中国照明学会副秘书长和电光源专委会副主任、国际照明委员会 TC 一 7 中国代表、上海照明学会副理事长，原为复旦大学光源与照明工程系系主任、电光源研究所所长

模块化是新产品的突破口

在中国，2600 多家企业进入 LED 领域，30~40 家搞芯片技术，600 家搞封装，2000 家搞下游产业。在 LED 光源上，国内企业没有掌握主动权，与国外有着 10--20 年的差距。核心技术



上，中国在短期内超越国外是不可能的，唯有创新技术概念，引进、模拟先进技术并向之靠拢，才有可能获得比较优势。就像中国的汽车工业一样，以前通过与国外企业合资、OEM 来获得技术能力，从而走出一条道路。

一个企业能否腾飞取决于两个因素，一是技术，一是营销，就像拳击手的两只手臂，缺一不可。在国外，技术投入占总体销售额的 6%，而在国内只有 1%~2%就已经算是十分高了。大多数企业重视营销是因为它能增加销量，从长远发展来看，中国企业更需要加强技术投入，虽然见效需要时间，但要获得长期的可持续增长，技术仍是关键因素。

时间是检验技术的唯一标准，是骡子是马，拉出来遛遛，天津用 36 家企业的 LED 路灯进行试验检测，仅半年时间，1/3 的路灯彻底不亮。因此发展 LED 照明，不能死套以前传统光源的技术标准，不能把上辈子的百宝箱拿到现在用。

上海亚明灯泡厂是我国第一个生产白炽灯的企业，它花了 1000 万元购买国外的先进设备，但这套设备不是为生产服务的，而是主要用来测量 LED 模块温度的。虽然亚明灯泡厂在白炽灯领域是领导者，但 LED 时代已经到来，机会稍纵即逝，只有积极准备，根据自己的特点加大投入，这样企业才会有竞争优势。

未来，学科的交叉点是新产品的突破点，从这个角度看，将光源、散热部件、驱动电源三者合而为一的“模块化制造”将是一个突破口，也是一条正确的道路。

许保金：

杭州市市委副秘书长

政府搭台，企业唱戏

LED 照明的发展以企业为主体，依靠市场行为，政府在政策上加以扶持和引导。

杭州市对 LED 照明产业非常重视。首先，以市委常委为组长的领导者组成了 LED 照明领导小组，每年用 2 亿元来资助新兴产业，包括新材料和新能源，LED 照明也包含在其中。同时，我们申报了国家科技部半导体照明项目，确定一些重点企业参与这一项目；在钱江开发区建立了 LED 照明产业基地，既要企业作为实体，也要有大的基地作为积聚的载体。

杭州 LED 照明整体的发展与深圳、大连、武汉相比还有一定距离，但是在某些方面又领先于其他地方。比如，浙江迈勒斯的模块设计和生产在同类产品中遥遥领先。他们的产品已经解决了其他地方所说的模块组装难题，包括散热问题、光通亮问题，以及模块设计问题。标准模块一旦解决了量产的问题，这有可能是爆炸性的，可以把国家半导体光源产业做大做强。

从政府来讲，现在要实行“十城万盏灯”计划，主要是两类，一类是太阳能，一类是 LED 灯。目前从上到下都已经做好了这样一个资质的准备。但是市场上的产品良莠不齐，没有几家企业的产品能够满足市场需求，导致政府的采购变得越发谨慎，因为要考虑能否达到道路照明要求，稳定性能否达到 1 万小时，这是一个涉及公众的问题，一旦更换了 LED 灯，三天两头出问题，维修起来很麻烦。所有街道都更换成 LED 灯，还要有一个过程。LED 照明产业要做大、做强，这种模块化的模式解决了光源问题，只要模块对应好，终端的灯具产品可以各式各样。

赵金兴：

中国市政协会城市照明专业委员会副主任、建设部市政设施专家委员会委员

完善第四代光源需要一个过程

由于缺乏标准，企业盲目生产，LED 灯价格高，吃不准谁家的产品好，政府部门仍然在迟疑、观望。

就路灯而言，光源模块化之后便于日常维护，不用再把灯具全部拆下来维修，只要更换坏的光源模块就可以了。随着光源模块的发展，不断提高品质，完善光色、亮度，延长使用寿命，



降低成本，这肯定是发展方向。

如果短期内价格问题还是解决不了，政府可能会采用能源合同化管理的方式扶持 LED 照明产业发展，由供电系统、银行、政府、企业多方参与投资，把节约的电费补贴 LED 灯价格的成本，最终补贴的费用还要根据当地的价格来测算。如果 1 度电的价格是 0.8 元，可以用 4--5 年的时间收回成本；如果 1 度电的价格是 0.5 元，可以用 6~7 年的时间收回成本。

目前还有一个电源的问题没有解决，LED 灯需要恒流的电源，这就需要供电系统把恒压的电源变成恒流电源，改变供电系统原有的电源输出模式，这也会增加一定的成本，这部分成本也会纳入总成本的计算中。一新光源出来，逐步完善需要一个过程。（采自《新营销》）

龚其恩：

美国 ICP 有限公司总裁、中国经济贸易促进会副会长

在美国 LED 照明的前景可观

在美国，LED 照明技术没有一点问题，但由于产品价格偏高，政府还没有拨出很多资金来更换市场上的节能灯。目前，美国只是在新的工程里一点一点引进 LED 灯具，进展缓慢。同时，由于美国 LED 照明市场缺乏标准，企业都想要做标准，但是都不够分量。从这个角度上看，美国市场与中国市场是同步的。

模块让 LED 灯更加简单化，而不是变得更加复杂。如果顺利的话，几个月后就能把架构搭建起来，这样一来，北美和南美市场都可以打通，因为南美市场是跟随美国走的。如果把模块推向美国市场的话，是一个很大的商机。

楼满娥：

迈勒斯照明有限公司董事长

LED 模块“傻瓜化”将改变照明产业格局

目前，LED 照明行业没有哪一家企业可以解决产品量产的问题，不仅国内企业如此，国际巨头也一样。从技术层面来讲，核心问题其实都聚焦在“光、电、热”上，从营销角度看，其实关键问题是市场蛋糕还没有真正成型。

对产品研发来说，技术一定遵循从复杂到简单的过程；对技术应用来说，产品一定是从专业到傻瓜的过程。迈勒斯在大功率 LED 照明产品的开发中发现，把“光、电、热”技术集成一个 LED 产品应用模块，其实是将技术简单化了将应用傻瓜化了。这样下游整灯企业的产能瓶颈就立即被冲破。

很多企业认为，LED 照明投资大、见效慢，如果不投入就意味着要退出这个市场，退出又不甘心，处在一个两难境地。LED 应用模块的出现，将铲平 LED 投资千万资金的高门槛，真正出现“只要会做灯具，就可以做 LED”的产业新格局！在这种产业新格局下，LED 照明的产品成本将直线下降，市场蛋糕才真正成型。（均采自《新营销》——模块化：LED 照明的中国式救赎）

低碳消费减排潜力更大

国家行政学院经济学部教授张孝德

观点提要：在现有技术条件下，局限在生产端节能减排空间十分有限，但在消费领域的节能减排却存在巨大的空间。无论是从减排的最优技术路径选择，还是从文明进步的内在要求看，都需要启动基于消费端革命的低碳经济。

现代工业文明的发展导致能耗与碳排放源头主要来自两个方面。一是物质产品生产制造过程中的能耗与碳排放；二是消费过程中形成的能耗与碳排放。就目前来说，基于生产端的减排方案并不是最优选择。



科学家通过大量的数据统计说明，消费端的能耗才是造成高能耗、高排放的主要来源。发达国家能耗占全球能耗总量的 50%，其中消费领域能耗就占其总能耗的 60%至 65%，而制造业能耗不足 40%。在工业化已经完成的发达国家，居住的建筑物占二氧化碳排放总量的 48%；运输和工业分别占 27%和 25%。在美国纽约碳排放中，建筑物排放约占城市总排量的 80%。中国作为发展中国家，1978 年，建筑能耗占终端总能耗的比例在 10%左右，而目前中国建筑能耗的排放量已经达到了 25%。随着中国人均收入的增长，消费端的排放将会进入一个快速增长的时期。

自从能源与环境的问题提出以来，我们一直走的是生产端主导的节能减排路线。在现有技术条件下，在生产端大幅度降低能耗的空间有限。但在消费领域的节能减排却存在巨大的空间。我们先行的吃、穿、住、用、行，每个领域都存在着很大的减排空间与潜力。走在世界前列的德国在建筑减排方面已经有许多成功的经验，德国巴斯夫 luWoGE 住宅开发公司对老房进行节能改造，可以使旧房的能耗降低 7 到 10 倍。

全国建筑技术科学领域首位中科院院士吴硕贤指出，如果推行生态住宅设计，一栋节能建筑和不节能建筑相比，空调能耗差 4—5 倍。如按生态住宅标准建造的节能建筑，可让一个三口之家一年节能 58%，节水 25%，每年每户可省 1000 多元水电费。如果从现在开始严格推行生态住宅标准，预计 20 年后，在总建筑面积增加 150 亿平方米情况下，与不搞生态住宅相比，可节约建筑用电 3500 亿度，相当于 4 个三峡电站的年发电量。

不仅在建筑领域，在生活用水、用电、交通灯领域也有很大节能空间。有专家测算，高效照明产品比普通白炽灯可节电 60—80%，其寿命长 4—6 倍。假如全国都不使用白炽灯，改为使用高效照明产品，那么，一年可节电 600 多亿度，接近于三峡电站现在一年的发电量。

从人类文明进步的要求看，也必须启动消费端革命。现有的消费模式，不仅存在着通过技术创新进行减排的巨大空间，而且也存在着基于人类文明进化需要的减量消费空间。在现代市场经济作用下形成的高度物质化的消费，是一种远超出人类生理需求的过度消费。无论是从生态文明看，还是从哥本哈根会议提出低碳经济要求看，那些超出人类生理需求的豪华住宅、高排放汽车、肉食主导的饮食结构、一次性消费的日用品、富人身份标识的奢侈消费品等，都属于不道德的消费。因为这种超出生理需求的私人消费，是以牺牲人类公共环境为代价的消费。同时，这种过度的消费不仅是造成当前诸多疾病的根源，而且已经存在着使人类本身这个物种退化的隐患。

总而言之，缺乏道德约束的过度消费既不是满足人类真正意义上幸福需要的有效消费，也不是满足人类健康需要的有效消费，在本质上属于被扭曲和异化的畸形消费。无论是哥本哈根提出的低碳经济，还是中国正在进行的生态经济，都需要启动基于消费端的革命。（摘自《消费日报》）

阻碍室内 LED 照明市场崛起的三道门槛

作者： 时间：2010-02-02 来源：《国际电子商情》

目前最大的 LED 照明市场是 LEDTV 和手机的 LED 背光，其次是 LED 路灯，再其次是建筑物外墙、内部和道路装饰照明。LED 照明市场目前的二大发展趋势分别是调光和太阳能供电。

未来不管是 LED 路灯还是室内 LED 照明市场，没有调光功能的产品是卖不出去的。当然这又会为 Zigbee 和其它专用无线技术带来额外的遥控市场。

太阳能供电的 LED 照明产品主要针对以下三个市场：停车场照明、室内照明和草坪灯。Avnet 公司 Light Speed 部门总监 Cary Eskow 说：“如果我们能够制造出廉价的太阳能供电 LED 照明产



品,那么我们至少能在非洲开辟出一个很大的市场。”

当然,最简单的太阳能供电 LED 照明产品只需要 4 个元件:太阳能电池单元阵列、可充电电池、肖特基二极管和高亮度 LED。二极管用于防止晚上电池电流倒流回太阳能电池单元阵列。但这样的系统很难做到高效率,原因是太阳能电池单元的电流和电压输出特性是非线性的。要提高这一效率,必须要用到称为 MPPT(最大功率点跟踪器)的技术。由于篇幅有限,本文不再赘述,有兴趣的读者可参看本刊网站上即将发表的另一篇专题报道:“提高太阳能供电 LED 照明产品效率的方法。”

不过,增长潜力和空间最大的室内 LED 照明市场目前发展得还非常缓慢,尽管造成这一现状的原因有很多,但 CaryEskow 认为:“最主要的三大阻碍因素或挑战是散热设计困难、成本高和供应市场不成熟。”

他说,室内 LED 照明系统设计碰到的第一大挑战就是如何才能以廉价、节能和有效的方法将 LED 芯片发出的热量散出去。

与室外 LED 照明灯具不同的是,室内 LED 照明灯具处于一个空气不流通的封闭环境,即便你用散热铝基板将 LED 芯片的热带出来,这个热量也没法散掉。除非你用风扇来散这个热,但这是一个最糟糕的和得不偿失的解决方案,因为驱动风扇电机所需的功率可能已经超过你希望通过换用 LED 而节省的功率。热管解决方案也有同样的问题,而且成本又要增加很多。

Cary Eskow 指出:“今天真正能安静、有效和节能地实现嵌顶式 LED 聚光灯冷却效果的解决方案只有 Nuventix 的革命性主动散热解决方案,它不用风扇,但又能像扬声器的振膜一样引发气流运动来散热。它是目前市场上解决下一代室内 LED 照明散热挑战的最好解决方案。”

今天,从 LED 舞台照明到工业和家用嵌顶式 LED 照明应用的高亮度、高功率 LED 产品创造的 LED 散热需求已经不能简单地用一个 LED 散热器来解决其散热问题。被动式冷却方法已不能满足 LED 通用照明设计的需要,如仅采用一个单独的散热器的话,高亮度 LED 会变得太热。不过,大照明应用中的大功率 LED 可以通过 Nuventix 的 Syn Jet 专利技术很快地散热。

Nuventix 通过以一个合理的价格提供安静的、可靠的、高度灵活的无风扇空气流动器件(它可有效地、直接地和高效地散热),正在为主动热管理技术带来一场革命性的进步。其专利 SynJet 冷却解决方案几乎可集成到任一 LED 照明设备中的任何地方,解决散热问题。你不再需要噪声很大的冷却风扇或笨重的基于铝散热器的设计。

基于 SynJet 技术的主动冷却解决方案可提供有效的冷却效果,具有高可靠性和近似安静的声音级别,又没有形状因子限制。使用 SynJet 冷却器的 LED 热管理解决方案可以产生双倍甚至三倍的流明输出,同时又能维持相同的形状因子和相同的可接受的低温度。SynJet 可产生喘急的脉动空气流,这可带来比风扇更好的冷却效率和有效性,同时又没有噪音。

多年来,主动冷却方法一直受限于传统的空气流动工具:风扇。今天借助 SynJet 的技术,设计师可以享受主动冷却方法带来的好处(如高流明输出、更小的散热器、更独特的设计和形状因子等),却又没有传统空气流动器(如风扇)带来的任何不足。今天的主动冷却解决方案已不再受到可靠性和气流量的限制,噪声问题也已得到解决。

LED 的高成本是阻碍室内 LED 通用照明市场起飞的第二大主要因素。Avnet 中国区业务发展总监钟金洪说,目前生产出来的 LED 芯片主要用于满足 LEDTV 和手机/笔记本电脑的背光照市场需求,针对 LED 通用照明市场的 LED 芯片目前处于供不应求状态,无论是 LED 芯片制造产能还是封装业产能均呈不足之态。不过,钟金洪指出:“事实上,与前几年相比,LED 芯片的价格已经降低了不少,今后市场需求量上去后还会继续往下降。任何一个新兴市场都是这样的一个发展趋势。”



Cary Eskow 表示, 作为一家分销商, 我们不可能单凭一己之力去解决成本问题, 但我们可以做的是如何在现有的 LED 芯片价格基础上, 为客户提供更高价值的 LED 照明解决方案, 如更高的效率、更高的可靠性、更低的能耗和更低的维护成本。

不过, 他也指出: “可印刷制造的 OLED 未来有可能成为解决现在 LED 芯片高成本的终极解决方案, 它的制造方式决定了它的大批量生产成本较低。OLED 可弯曲, 而且可做成平面状发光体, 这使得它可以为办公室或家庭提供真正均匀的面照明, 而这是目前办公室和餐厅等室内场所常见的密集分布式 LED 点照明所做不到的。此外, 它的购买成本、安装成本和维护成本也要比目前的插座式(socket)LED 低得多。”

OLED 目前的问题是还不能产生高亮度的光, 因此在未来很长的一段时间内, 这两种 LED 通用照明方式将互为补充, 处于共存状态。Cary Eskow 补充道。

第三大障碍因素是供应市场本身的不成熟。目前很多争抢这一市场的公司本身并不具备足够的技术能力和知识, 因为成功的室内 LED 通用照明设计涉及到机械学、光学、电子学和热学等四个领域的专门知识。这些公司扰乱了这一市场的秩序, 使得它一时还很难健康地成长起来。



光源技术

(一)信息七则

1、Cree 将推出新型 LED, 光通量将再创新高

Cree 公司宣布, 其 XLamp XP-GLED 被称之为“业界最亮且具有最高效率的照明级 LED”。特别需要注意的是, 该产品不适合商业应用, 但 Cree 公司目前正在对产品进行采样, 并表示该产品应会在 2009 年第三季度问市。

该产品的光通量为 1391lm, 并且当驱动电流在 350mA 时, 光效可达 132lm/W, 当电流在 1A 时, 光通量可达 345lm。采用 XLamp XP 系列封装, 尺寸为 3.45×3.45 mm。Cree 公司 XR 系列产品的封装标准为 7.0×9.0mm。

Cree 公司还推出了各种不同款式的大功率 RGB 多芯片彩色 LED。XLamp MC-E 是一款由白色、红色、绿色和蓝色 LED 芯片集成的多芯片 LED, 并采用单一组件封装。该产品采用 MC 封装, 尺寸为 7.0x 7.5 mm, 极其紧凑。

Cree 公司还推出了 XLampXP-E 彩色 LED, 是一款由宝蓝色、蓝色、绿色、琥珀色和红色集成的彩色 LED。与现有的 XR 产品相比, 该产品具有高光通量, 并且大多数产品采用 XP 小型封装设计。此外, Cree 公司还正在对 MC-E 和 XP-E 彩色 LED 产品进行采样, 这些产品计划于 2009 年第三季度开始进行批量生产。

2、东芝系列新型 LED 照明产品将亮相纽约展

东芝公司日前宣布, 该公司一系列新型节能 LED 照明产品将于 2009 年美国纽约国际照明展览会上亮相。LED 照明产品系列包括 E-CORETM2000, 其光通量为 2000lm、LED 灯泡、一系列采用 LED 光源的梨型灯泡, 以及采用紧凑型设计的 LED, 具有高亮度和高能源效率。

随着东芝公司 2009 年照明市场的发展, 同时, 在美国启动了照明业务, 东芝公司计划在欧洲扩大其 LED 照明业务和活动范围, 将在英国和德国开展其业务, 本月初, 已在法国建立了一个营销基地。东芝公司还将在印度、俄罗斯、巴西、中东和中国等国拓展其业务。

3、Ledion Lighting 新推玲珑 LED 嵌入式筒灯



目前,雷笛扬照明(Ledion Lighting)推出 10W、2.6cm 高的超紧凑型 LED 嵌入式筒灯 TD26。该产品曾在“2008 新一代灯具设计大赛”中,被评选为最值得关注产品奖。

TD26 是由 6 个大功率 Edixeon LED 制成,TD26 集成了所有具有电学和光学功能的 LED,同时,其紧凑型设计实现了散热特性。TD26 是专为具有有限空间的模型所设计。TD26 采用高效光学透镜设计,光束角度分别为 25、40、60 和 140 度,可以满足各种照明应用,例如:局部照明和周围照明。为满足各种照明需求,TD26 的相关色温包括冷白光(6000K)、自然白光(4000K)和暖白光(3000K)。

4、雷士照明推出半全螺小型化节能灯

当前,光源电器产品的方向是节能、环保、安全、小型化,雷士上海研发中心正是从这些主流诉求入手进行研发。以雷士半全螺 5W 和 12W 节能灯为例,其长度分别为 72 毫米和 90 毫米,对应替换的 25W 和 60W 白炽灯长度为 76 毫米、102 毫米,在筒灯、吊灯等灯具的应用中,除了大幅度的降低用电量,照明效果更好,光源不外露,既安全,又不影响灯具和整体装修的美观,可以说是完美替代。

产品全部采用了固汞技术、EMC 强制标准的芯板、三基色荧光粉等高新材料,自身能耗低,整灯的匹配性良好,使用寿命 8000 小时以上。不仅安全、舒适,能保护视力健康,为消费者营造舒适明亮的照明环境。拥有专利的半全螺产品设计,使雷士节能灯产品小,光效高,适配更多灯具,并可以带动灯具的小型化设计。可以说,在节能灯的核心技术上,雷士又一次引领行业。

5、美国科学家制造出世界上最小的白炽灯

据近日英国《新科学家》杂志报道,美国科学家使用一个碳纳米管制造出了世界上最小的白炽灯,灯丝长 1.4 微米、宽 13 纳米。

美国加州大学的克瑞斯里根团队,将一个钨和金电极分别黏附于碳纳米管的两端,碳纳米管则穿过一个硅芯片上的细小的洞,被置于真空中。当电流通过碳纳米管时,碳纳米管被加热并且开始发光,每秒释放出几百万个光子,其中的几千个光子进入眼睛。里根说:“这样,我们很容易看到光线,人眼对单个光子很敏感,但这个灯不太适合用来看书。”

6、东亚新推 CCFL 液晶灯具

东亚光电近来积极投入新世代照明事业的发展,陆续推出 CCFL 节能灯泡、CCFL 液晶灯等节能照明系列产品,目前国内市场透过大股东中国电器(东亚照明)品牌通路贩卖,未来东亚光电计划以 OEM 或 ODM 方式进军海外广大的照明市场。

CCFL 液晶灯所采用的液晶面板级灯管及驱动电路,具有省电、长寿命、低温、低 UV、低汞等特性外,灯管不黑化、不闪烁,比现有 T9 / T8 / T5 热阴极照明产品稳定、安全且效率更高。CCFL 使用无铅玻璃,汞含量仅 2.5mg,比 T5 灯管少 50%,且低紫外线,更具环保特质。

东亚光电除了 CCFL 灯泡外,日前推出 T-BAR 室内灯具、广告灯组、植物灯等 CCFL 液晶灯具,应用于办公室、教室、住家及点灭次数频繁的广告牌等场所,也跨入植物生长照明领域。东亚光电总经理叶锡铭认为,今年来在国内照明品牌通路龙头与 CCFL 制造大厂大力推广宣传下,CCFL 液晶灯产品知名度逐渐打开,估计 6 月起东亚光电的 CCFL 液晶灯的经营贡献度将开始上扬。



7、飞利浦照明推出新型 90W 白光 HID 系统

飞利浦照明公司宣布，已推出其新型 90W 白光 HID 系统，扩大了其 CosmoPolis 系列生产线。

该系统所使用的 CosmoWhite 灯，其特点是紧凑且功能强大，并且尺寸仅为石英金卤灯、陶瓷金属卤化物灯、高压钠灯和汞蒸汽灯的 65%。

这种 CosmoWhite 灯采用独特的电弧管设计，使其具有卓越的发光效率，140W 的照明系统的光效高达 118lm/W，90W 的该产品平均使用寿命 30000 小时，在 16000 小时的燃烧条件下，存活率可高达 90%，流明维持率超过 80%。该系统采用飞利浦 Advance 公司的 CosmoPolis HID 电子镇流器尺寸为石英金卤灯、陶瓷金属卤化物灯、高压钠灯和汞蒸汽灯大小的一半。该镇流器纳入一系列增强版安全功能设计，包括峰值电压保护和防雷/电冲击保护。此外，该系统完全采用密封外壳设计，以保护元件防尘、防潮和防振，并确保镇流器的性能，使其可适用于市场上各种户外应用。（摘自《光源技术》（徐进摘编）待续）



质量与标准

国际电工委员会(IEC)电磁兼容标准

灯具的电磁兼容方面的国际标准有 CISPR 15:007、IEC 61547:1995、IEC 61000-3—2: 2005 三个标准。

1. CISPR15: 2007: 电气照明和类似设备的无线电干扰性能的限值和测试方法。

标准覆盖的设备频率范围为 9kHz—400GHz，适用产品范围为：

计划用于照明、具有产品或分配光的基本功能，并打算连接到低压电源上或用电池工作的所有照明设备；主要功能之一是照明的多功能设备中的照明部分；仅用于照明设备中独立的辅助设备；紫外线和红外线辐射设备；霓虹广告标志牌；计划在室外使用的道路泛光照明；运输照明（安装在汽车、火车上等）。

该标准主要规定了灯具类产品的骚扰度要求，要求谐波一般采用 CLASS A，但调光器(卤素灯、白炽灯等)用 CLASS D，小于 25W 的节能灯用 CLASS D。具体参数值见标准文本。

2. IEC61547: 1995: 通用照明设备/电磁兼容抗扰性要求

IEC61547: 1995 规定了照明设备的抗扰度要求，主要适用于 TC34 负责范围内的照明设备，如低压电源或电池组供电的灯泡、辅助设备及灯具，不适用于在其它 IEC 或 CISPR 标准中对抗扰度要求已作出规定的设备，如 CISPR15: 2007 中规定的照明设备。其主要包括对静电放电、射频电磁场、工频磁场、快速瞬变、注入电流、浪涌、电压下降及中断七个方面的试验。

3. IEC6 1000 — 3—2: 2005: 电磁兼容性(EMC)。第 3-2 部分：极限值谐波电流辐射的极限值（设备输入电流为 16A/相位）。

IEC 61000—3—2: 2005 标准适用于准备接入到公用低压供电系统的每相输入电流不大于 16A 的电气和电子设备，主要规定了设备谐波电流辐射的极限值(设备输入电流为 16A/相位)。根据该标准对设备的分类，照明设备属于 A 类(包含白炽灯调光器)和 C 类设备(照明设备)，标准对 A 类及 C 类照明设备的谐波电流辐射的极限值分别进行了具体的规定。（毕磊）（摘自《消费日报》）



灯具国家标准审查会在厦门召开

2009 年 12 月 20 日—22 日全国照明电器标准化技术委员会灯具分技术委员会 2009 年年会暨标准审查会在厦门召开。

会议首先宣读了灯具分技术委员会 2009 年的工作总结。指出 2009 年是标准化工作的调整年，要把服务于扩内需、保增长、调结构、上水平作为标准化工作的出发点和落脚点，把服务于十大产业调整和振兴规划的实施作为工作的重中之重。灯具行业是属于十大产业调整和振兴规划之一的轻工行业，因此，2009 年灯具行业的标准化工作显得尤为重要。灯具分标委认真研究国标委、轻工联合会的相关文件精神，积极开展工作，2009 年完成 2 个国家标准 1 个行业标准的制定和修订，圆满完成了任务。会议中，各位代表还对灯具分技术委员会 2010 年工作计划进行了讨论。2010 年除正常的标准修订任务外，灯具分标委认为，近年来 LED 灯具在国内照明行业发展迅速，针对当前 LED 照明产品过热的情况，2010 年的工作应突出重点，抓紧对 LED 产品的特性研究，努力寻找对 LED 照明产品进行科学评价的关键，加强 LED 灯具特殊要求的标准研究工作，研究 LED 灯具标准体系的框架。要在行业内澄清有关 LED 标准的一些误解，目前业、内外很多人认为 LED 没有标准，其实不然。实际上是已发布的所有相关的灯具标准在安全性能方面完全适用于 LED 灯具，只是由于 LED 的发光特性与传统光源有较大区别，需要在性能方面加以规定，以更好的推动 LED 在照明领域的应用、为 LED 灯具的健康发展提供技术保证。根据市场的发展现状灯具分标委提出了 LED 道路照明灯具性能要求和嵌入式 LED 灯具性能要求两项灯具标准的制定任务。讨论中，代表们认为 LED 灯具的发展已是大势所趋，除计划的两项 LED 灯具标准外，还应根据市场的需求，尽快的将其它相关的 LED 灯具标准列入制定计划。

本次会议还对三项标准进行了审定，分别是《风光互补 LED 道路照明装置》、《电池供电的应急疏散照明自动测试系统》和 GB7000.1—200X《灯具—第 1 部分：一般要求与试验》。其中，前一项标准为行业标准，后两项标准为等同采用 IEC 的国家标准；前两项为新制定标准，后一项为修订标准。经过各位代表两天的认真讨论，提出了一些修改意见，建议起草单位修改后，上报国标委，予以发布实施。本次会议审查的三项标准，其中的 GB7000.1—200X《灯具—第 1 部分：一般要求与试验》，是继 2007 年修订后的再次修订。该标准是所有灯具产品标准的基础标准，具有非常重要的地位。本次修订后该标准将是第一次与 IEC 国际标准的最新版本同步。上次修订是取消了零类灯具，并于 2009 年 1 月 1 日实施，许多企业刚刚进行完换证工作，此次新版标准的修订，在定义、结构、标记、防触电保护、爬电距离和电气间隙等方面都有不同程度的修改，各企业要关注该标准的发布时间，以便及时作出生产上的调整。

另外，为使国家标准与 IEC 国际标准相对应，灯具分标委在 2008 年还将国内已发布的部分灯具标准编号变更进行修订后上报国标委，2009 年国标委已发布，见附件。

附件：新批准标准编号、实施时间及替代原标准编号



序号	标准编号及名称	原标准编号	实施时间
1	GB7000.201—2008 灯具第 2—1 部分：特殊要求 固定式通用灯具	GB7000.10—1999	2010.02.01
2	GB7000.202 灯具第 2—2 部分：特殊要求 嵌入式灯具	GB7000.12—1999	2010.02.01
3	GB7000.204—2008 灯具第 2—4 部分：特殊要求 可移式通用灯具	GB7000.11—1999	2010.02.01
4	GB7000.207—2008 灯具第 2—7 部分：特殊要求 庭园用可移式灯具	GB7000.3—1996	2010.04.01
5	GB7000.208—2008 灯具第 2—8 部分：特殊要求 手提灯	GB7000.13—1999	2010.02.01
6	GB7000.211 — 2008 灯具第 2—11 部分：特殊要求 水族箱灯具		2010.02.01
7	GB7000.212 — 2008 灯具第 2—12 部分：特殊要求 电源插座安装的夜灯		2010.02.01
8	GB7000.213—2008 灯具第 2—13 部分：特殊要求 地面嵌入式灯具		2010.02.01
9	GB7000.217—2008 灯具第 2—17 部分：特殊要求 舞台灯光、电视、电影及摄影场所（室内外）用灯具	GB7000.15—2000	2010.02.01
10	GB7000.218—2008 灯具第 2—18 部分：特殊要求 游泳池和类似场所用灯具	GB7000.8—1997	2010.02.01
11	GB7000.219—2008 灯具第 2—19 部分：特殊要求 通风式灯具	GB7000.14—2000	2010.02.01
12	GB7000.225—2008 灯具第 2—25 部分：特殊要求 医院和康复大楼场所灯具	GB7000.16—2000	2010.04.01

生产企业要关注以上标准的实施时间，包括标识、包装、3C 证书等在标准实施后，都将按新标准执行，特别是换证工作要提早进行，以免耽误生产及产品销售。（采自《照明电器简报》2010-第一期）



2009 年 1~12 月照明器具制造行业主要产品产量（前 5 位）

省市	产量	电光源（万只）			
		本月	本月止累计	累计与上年同比增长%	位次
全国总计		161164	1639629	-2.62	
浙江		52681	459517	-6.17	1
江苏		42837	425552	14.35	2
广东		17993	293503	-7.35	3
福建		11120	80802	-3.74	4
河南		7599	69244	21.42	5
		灯具及照明装置[万套（台、个）]			
全国总计		23034	207814	1.72	
广东		10148	88308	-3.03	1
浙江		9037	83573	-1.50	2
重庆		1246	11159	58.14	3
江苏		640	8391	-3.81	4
上海		705	7135	22.19	5

（摘自《照明电器简报》）



会议快讯

2010年中国（浙江）节能光源与灯具
 技术经贸论坛（暨浙江省第14届节能光源
 择优配套会议）定于2010年5月26日——
 28日在浙江缙云召开，恭请光临。

2010 年全球照明电器专业展会推荐

序号	时间	展会名称	地点	展会特色	参展观展组织单位
1	2010年5月	美国国际建筑和商业照明贸易展览会	美国拉斯维加斯	美洲最大照明展会，每年一届。双年在拉斯维加斯，单年在纽约举办。	浙照协
2	2010年5月	法国里昂国际灯饰展览会	法国里昂	是欧洲第一个专门针对户外照明及公共照明的专业展览会，与专门针对室内照明产品的展览会同期举行。每年一届。	浙照协
3	2010年9月	迪拜国际城市、建筑和商业照明展览会	阿联酋迪拜	是世界建筑灯饰照明行业规模最大、最有权威专业展之一，每年一届。	浙照协
4	2010年9月15-17日	越南照明科技展览会	越南胡志明市	两年一届。	浙照协
5	2010年10月4-8日	南非电子能源、电子照明展			浙照协
6	2010年10月26-29日	利比亚照明展		新市场很有潜力。	浙照协
7	2010年10月26-29日	西班牙电子照明展			浙照协
8	2010年10月	香港国际秋季灯饰展览会	中国香港	亚洲同类展会中最大，全球排名第二，每年一届。	浙照协
9	2010年11月	慕尼黑国际电子元器件展览会	德国慕尼黑	是欧洲及世界上规模最大和影响最广的电子元器件的专业博览会之一，每逢双年举办。	浙照协
10	2010年11月	俄罗斯国际照明及照明技术展览会	俄罗斯莫斯科	东欧国家中规模最大的照明灯饰展览会，可申请“中小企业国际市场开拓资金”补助。	浙照协

编者按：在市场经济十分活跃的今天，经营者、营销人员积极参展或参观专业展会，对企业拓展市场，获取市场信息颇有益处。然而各种渠道纷至沓来的招展信息，使企业目不暇接，难以取舍。为此，经本协会认真考察与筛选后，向大家推荐上列 10 个展会，供企业根据自身情况，有选择地参与，预计将会取得较好的效果。