

四川两大百强企业“殊途同归”跨台阶发展探秘

■ 侯云春

据四川经济日报,专注农业和新能源领域,从不盲目多元,围绕主业进行产业链延伸,通威集团有限公司销售收入从 2013 年的 461 亿元激增到 2014 年的 500 多亿元,首次跻身 500 亿级“俱乐部”。

立足自身省级产业性投资公司优势,实施“一主多元”发展战略,多点开花,涉足能源、金融、贸易、新型城镇化四大领域 7 大板块,且四大领域总资产均过百亿元大关,短短成立不到 5 年时间,四川省能源投资集团有限责任公司销售收入从 2011 年的 18 亿元爆发式增长到 2013 年的 57 亿元,2014 年的 117 亿元,2015 年前 10 月营收更是突破至 181 亿元。

一个专注,一个多元,最终两企业双双上榜 2015 年度四川省大企业大集团百强培育名单,且都成为营收跨台阶的百强企业之一。

他们的成功秘诀在哪儿?带着探寻的目光,记者走访了这两家企业。

通威：在最擅长的领域做最优秀的企业

11 月 18 日上午,通威集团电池项目投产 2 周年庆暨双流 5GW 高效晶硅电池项目启动仪式在成都双流举行,全球规模最大的太阳能晶硅电池项目启动建设,该项目建成后,将成为全球自动化程度最高的晶硅电池工厂之一,带来每年 250 亿—300 亿元的销售收入。

“随着新能源板块的投产,集团销售业绩大幅度增长,预计今年新能源板块全年将达到 100 多亿元的销售收入,2016 年将近 200 亿元。”通威集团总裁嵇玉娇说。

2013 年 11 月 18 日,通威集团太阳能(合肥)有限公司正式投产。经过两年的发展,通威深度切入太阳能发电核心设备和产品的研发、制造和推广,已实现 2GW 电池片产能,年底将达到 2.4GW,产能利用率高达 120%,已成为全球出货量最大的多晶硅电池片生产单厂,太阳能电池片平均转换效率超过 18%,品质达到行业最优,成本实现行业最低,各项技术指标已达世界先进水平,电池片品质与客户评价连续 8 个月中国第一。

对于全集团 2014 年 500 多亿元的销售业绩,嵇玉娇表示,集团农业板块仍占大头,依靠集团强大的研发和创新能力,农业板块保持 33 年稳健发展,近 10 多年来呈稳步增长态势,年增速保持在 20%左右。

分析成功做大做强的原因,嵇玉娇将之概括为一句话:不盲目多元,致力于打造专注和专业基础上的核心竞争力,在最擅长的领域做最优秀的企业。

在最初 20 多年的发展历程里,通威一直将农业作为唯一主业,从水产养殖起步,逐步开展全产业链延伸,成功跻身中国乃至全球最安全最健康的农业品牌之一。

如今,起步于 2006 年的新能源板块成为继农业之外的另一主营产业。嵇玉娇表示,涉足新能源不是多元化发展,而是从集团发展战略和愿景角度,把两者视为一个有机整体,两个产业都对人类未来可持续发展意义重大。“比如我们正在进行‘渔光一体’项目,开展鱼塘水下养鱼,水上发展光伏发电,按照中国 4000 到 5000 万亩精养鱼塘面积算,是一个近 2000GW 级别的庞大市场,仅这一项,如果通威在其中按 20%—30%的份额计算,也足够为之奋斗二十年、三十年或更长。”

目前,这个闻名全球的“水产饲料大王”正依托自身在农业、新能源领域的专业优势,加快“走出去”步伐。今年 7 月 20 日,通威集团与台湾昱晶能源达成战略合作协议,集团以现金增资方式投资入股昱晶能源,并由此成为昱晶能源第一大股东,“这有助于通威核心竞争力的加快形成。”嵇玉娇说。

四川能投：“一主多元”撑起“能源保障专家”

今年 1 月 29 日,在国务院总理李克强和法国总理曼努埃尔·瓦尔斯的共同见证下,四川能投集团董事长郭勇与世界 500 强企业苏伊士环能集团董事长兼首席执行官热拉尔·梅斯特雷正式签署合资合同,双方组建合资公司,共同投资、开发、运营西南地区首个工业园区天然气分布式能源项目——广安市回乡创业园区分布式能源项目。该项目建成后,将对园区企业实现冷水、热水、蒸汽、电力四联供,年产值约 2.8 亿元,年节约标煤约 2 万吨,节能率达 20%,能源综合利用效率高达 81%。

总资产规模 667 亿元,净资产 215 亿元,今年 1 至 10 月销售收入 181 亿元,拥有旗下企业 164 家,员工 16300 多人——这是四川能投截至今年 10 月份的数据。但谁能想到,这样一个企业,竟然成立于 4 年前,起步时总资产仅有 100 多亿元,流动资金也仅有 10 亿元!

成功的秘诀是什么?

“实施‘一主多元’发展战略,大力布局能源、金融、贸易和新型城镇化建设四大领域,实施‘四轮驱动’,实业和金融‘两翼齐飞’,是我们迅速做大做强的原因。”郭勇说。

四个“轮子”均成长为百亿元以上级别的骨干产业,四川能投成为多点布局、多点开花的“多元”发展典范。

但梳理其发展脉络,能源这一主业并非四川能投最先闪亮起来的“明星”。

“省政府批准成立集团公司,并以能源投资冠名,目的是希望在能源方面服务四川发展,改善民生。”郭勇说,“但四年前,传统的大型火电、水电方面有几大央企领头,煤电又有川煤集团负责,对启动资金只有 10 亿元的四川能投来讲,不仅体量小,而且也不具备竞争优势。”几经讨论,公司决策层找到了破局方向——既然传统煤电、大型水电开发不易破局,那么,不妨产融结合,从新能源开发和能源服务着手。

2011 年,面向能源领域中小企业和涉能源项目的小额信贷成为四川能投最先涉足的业务之一,两年后,旗下企业金鼎控股成立,成为全省第一家产融资本服务平台,业务覆盖投资、小额贷款、融资担保、保险代理、融资租赁、基金管理、(P2P)互联网金融等领域,正着力打造全牌照金融服务平台,总资产达 102 亿元。目前,四川能投小额信贷业务规模已跃居全省第二。

伴随着金融领域破局的还有贸易板块。四川能投围绕能源服务组建的能投机电物资有限公司,开展机电物资贸易等业务,业绩喜人,资产规模同样迅速过百亿,超过省内诸多专业贸易公司,成为省属国企中规模最大的贸易企业。

金融、贸易产业的“轻资产”属性,为四川能投带来了庞大的现金流,进而反哺到投资大、见效慢的大型能源开发这一“重资产”属性主业:

截至目前,四川能投旗下共有地方电力公司 29 家,建立了川南、川东北、青川平武三个地方配电网,供电人口占四川全省总人口的 21%,达 1760 万人;拥有大中型各类水电站 165 座,总装机(含权益装机)近 900 万千瓦;建成了四川省第一个高山风电场——凉山会东拉马、鲁南风电场;建成了四川第一个风光互补项目盐边大面山风电场。

生物质能利用和分布式能源建设是四川能投布局新能源领域后形成的“拳头”产业,目前已建成自贡、广安两市垃圾发电项目;在四川省获取了 57 个分布式能源项目,总装机达 153 万千瓦,建成了省内首个真正的冷热电三联供的分布式能源项目——新都分布式能源项目。

此外,以旅游开发、康养产业为主的新型城镇化建设是四川能投涉足的第四个多元“轮子”。目前正在全力推进阿坝州九寨沟景区、凉山州全域、泸州福宝风景区、云顶南坪古镇景区、茂县的红星岩景区、雅安牛背山景



区等工作,共计拥有精品旅游开发资源 4300 多平方公里,如此宽广的精品旅游资源均由四川能投开发,全国罕见。

虽然多元,四川能投所涉足的领域都有一个共同点——绿色低碳环保,“无论是能源主业,还是其他骨干多元产业,都围绕这个共同点展开,因为这些都是四川未来发展最需要的,五十年一百年都不会淘汰,即便产品更新换代,也不影响产业发展的生命力。”郭勇谈道。

近段时间,郭勇非常关注正在与美国硅谷洽谈的一个新能源合作项目,该项目致力于研发智能照明建设智慧城市,“比如在路灯里安装用于上网的路由器,这方面在技术上已实现,未来或将改变我们的 WIFI 消费习惯。”郭勇说,“放开眼界,放眼全球,四川的国企是非常有希望的。”

当前经济新常态下,稳增长、转型发展、创新发展成为众多企业共同面临的挑战,但同样也更是机遇。通威集团与四川能投,各自找准了发展最需要的元素和最适合自己的道路,正行进在通往更高更强的道路上。正如郭勇董事长所说的那样——放开眼界,四川的企业是非常有希望的。

阿坝乳业有机牦牛奶粉进入云南

11 月 29 日,红原乳业系列产品推介大会在昆明举行,来自国务院扶贫办、国家食品与营养咨询委员会、云南省质量技术监督局、昆明市食品药品监督管理局相关人员及四川省阿坝藏族羌族自治州代表出席会议,来自全国各地的 100 多名经销商代表参会。

红原天域牦牛乳业销售有限责任公司总经理樊晓涛表示,四川省阿坝州红原县地处川、甘、青 3 省结合部,有天然草场 1200 万亩,麦洼牦牛近 50 万头,每年提供优质有机牦牛奶 2 万余吨。本次推介的红原牦牛乳制品是纯天然即零污染、零添加、零激素、零药残的“四零”产品,该产品走出藏区,进入云南千家万户,对四川省开发生产纯天然牦牛乳制品、开发藏区珍稀牦牛物种加快牦牛产业化进程具有促进作用。推介会上展示了针对中老年、孕产妇、儿童等不同人群的有机牦牛奶粉。

阿坝州政协相关负责人表示,红原牦牛乳业作为四川藏区畜牧业的龙头企业,为扶持藏区群众脱贫致富和缓解就业压力起到了积极作用。希望该乳业和云南藏区相互促进,良性互动,实现“双赢”,为藏区群众脱贫提供借鉴之路。(方芳)

宏华集团获中东客户大单

记者从宏华集团有限公司获悉,11 月 25 日,该集团全资附属公司宏华金海岸设备有限公司与一家中东油服公司订立了总值约 4150 万美元(折合港币 3.22 亿)的陆地钻机销售合同。“我们在中东的市场领先地位由此进一步巩固。”宏华集团主席张弭表示,宏华自 2007 年首次进入中东市场后,与当地客户开展了长期的合作,再获旧客户钻机销售合同,体现了宏华的竞争能力。

宏华是全球领先的陆地钻采设备制造商之一,主要从事制造传统陆地钻探钻机、数控钻探钻机、钻机配件及运作中钻机或钻机维修用之零部件。(李龙俊)

国电四川公司“道德讲堂”传递身边正能量

近日,国电四川公司举办“身边榜样,前行力量”道德讲堂暨“国电楷模”候选人故事会,请身边人讲身边事,用身边事教身边人,引导广大职工厚德善行,积极传播道德正能量,争做文明有礼国电人。

“感恩的心,感谢有你,伴我一生,让我有勇气做我自己……”一曲动人的合唱《感恩的心》同时在主会场和六个分会场响起,拉开了活动帷幕。三名青年依次登台,声情并茂地讲述了自己偶像的故事。执著奉献的敬业模范张蓉、无怨无悔的国电好媳妇许丽、热情贴心的石棉好人付志怀,每位主人翁都很朴实、平凡,但他们的故事却令人动容。“三位道德模范都来自基层一线,他们在平凡岗位上做出的事迹,就是要引导我们像他们那样去学习、去生活、去工作,去关注别人,这样整个企业、整个社会就会形成一个巨大的向上的力量。”该公司党组书记作点评,并勉励全体职工奋力拼搏,积极进取,为全面完成年度目标而努力奋斗。随后,主持人讲解并与大家一起诵读了《论语·颜渊篇》中的道德经典,带领大家宣誓践行道德诺言。

据悉,该公司将继续深化“道德讲堂”建设,充分发挥“道德讲堂”在精神文明建设和公民道德建设中的重要作用,不断传播“积小德为大德、积小善为大善”的正能量。(郑艳君)

红旗连锁牵手四川银联 O2O 战略再下一城

■ 康曦

继与 QQ 钱包、微信支付合作后,红旗连锁再次携手四川银联,共同推动 O2O 业务。11 月 24 日上午,红旗连锁与中国银联四川分公司战略合作签约仪式暨新闻发布会举行。这意味着,今后顾客在红旗连锁所有门店购物将支持中国银联钱包支付,让消费者购物更加便利。

O2O 棋子不断落地

红旗连锁 O2O 步伐从未放缓。今年以来,公司先后与 QQ 钱包、微信支付、支付宝等展开合作,11 月 24 日,红旗连锁又牵手四川银联。

本次战略合作,双方将从提升民生服务品质、改善受理市场建设、推动创新支付方式、银联钱包联合营销等领域开展。其目的就是通过银联钱包 O2O 平台的融入促使营销变得便捷有效;通过 HCE 认证支付、二维码支付、挥卡支付等创新支付方式的应用促进刷卡消费快速便利;通过多渠道合作增加红旗连锁门店的增值服务内容,从而为顾客在红旗连锁购物时提供更多便捷与实惠。

近年来,随着互联网强烈冲击,许多传统行业深受影响,不得不通过转型来换取一线生机。与其他企业的被动转型不同,曹世如对商业的敏感,总是让她能先一步看到机会。“现在互联网对便利店的冲击不大,这从公司的销售数据稳步增长就可以看出来。”曹世如说。但这



并不意味着红旗连锁就会错过 O2O 的机会,曹世如表示:“红旗在互联网+方面不断突破,公司会利用红旗连锁的网络做一些具体的事。”

红旗连锁的红旗快购 APP 已于 3 月 24 日正式上线,微信商城也于 9 月 9 日正式上线。红旗连锁 O2O 战略的棋子在不断落地。

记者获悉,目前,顾客在红旗连锁购物,除了现金支付、刷银行卡外,还可以选择支付宝、微信支付、腾讯 QQ 钱包支付、翼支付、和信通等多种支付方式。

增添新的支付方式

此次红旗连锁与四川银联的合作,又将为红旗连锁增添一种新的支付方式。