

品牌风采 依靠绿色、开放理念,开拓中国智造转型捷徑;依靠“一带一路”战略,扩展国际市场,实现全球布局。以正泰集团为代表的浙江企业独辟蹊径,正开启走出去“国际本土化”模式,且路越走越宽,成为新常态下我国企业“漂洋过海”的发展范本。

绿色开放“走出去” 浙江正泰巧妙布局全球新能源市场

■ 曾杨希

 亚洲最大的单体建筑光伏发电项目——杭州火车东站,阳光之下熠熠生辉。正泰新能源公司将 4.3 万块光伏组件,铺设在总面积 12 万平米的车站屋顶,每年可产生电能 1000 万度,可满足杭州约 5000 户居民一年的生活用电。同样的正泰光伏项目,不仅遍及全国,还凭借国际化发展战略辐射全球。

 截至 2015 年底,正泰已在保加利亚、罗马尼亚、意大利、韩国、日本、印度等地建立光伏电站 30 多座。通过工程总包项目,带动产品配套出口,正泰还先后在巴基斯坦、坦桑尼亚、也门、津巴布韦等国家承建上百座变电站,抢占全球能源市场。

 2015 年,正泰集团实现光伏业务增长近 80%,电力电子产品在北美市场增长 168%,国内外工程总包业务增长 425%。以绿色、开放理念,开拓中国智造转型捷徑;依靠“一带一路”战略,扩展国际市场,实现全球布局。正泰集团“走出去”模式,成为新常态下,浙江企业发展“范本”之一。

主动迎接国际挑战

 1984 年,正泰集团从家庭作坊式小厂起步,历经 31 年创业创新,已经发展成为工业电器龙头企业和新能源领军企业。“走出去”战略,是正泰发展的一大要诀。因为正泰董事长南存辉清醒认识到:“只有面向世界,勇创世界名牌,才能不断发展壮大。”

 早在 1993 年,正泰集团就通过参加广交会,获得首笔出口订单,开启国际市场。并于 1997 年获第一张海外认证证书,首次取得海外市场的国际通行证。

 2002 年 3 月,在意大利国家电力公司的年度招标大会上,正泰与全球近 30 家电气公司展开正面竞争。经过 5 轮竞价,最终世界知名的大型跨国集团中脱颖而出,夺得数千万欧元标的。

 此后,正泰加快国际化步伐,在北美、欧洲、俄罗斯、中东等地 80 多个国家设立销售子公司和物流基地,构建多层次的国际营销网络。并从单纯的“卖产品”,向“卖服务”模式转型,通过工程总包项目,带动产品配套出口。先后在巴基斯坦、坦桑尼亚、也门、津



巴布韦等 10 余个国家承建上百座变电站,2015 年,正泰的智能高压业务增长 20%,工业软件与系统集成业务增长 30%,电力电子产品在北美市场增长 168%,国内外工程总包业务增长 425%。

开启“国际本土化”模式

 在光伏发电等新能源领域,正泰集团又开启全新的“国际本土化”模式——通过并

购海外公司,实现光伏组件生产的国际化,有效规避“双反”限制,打造国际品牌。

 正泰副总裁陈国良介绍,2005 年前后国家提出转型升级,走新型工业化道路。当时主营电力配套设施的正泰集团,紧跟“十一五”规划,积极进军光伏产业。以自主研发的中国首台薄膜太阳能电池生产设备为基础,正泰打破西方技术垄断,在宁夏、青海等地建设沙光互补光伏发电工程,并将杭州火车

东站建成亚洲最大的单体建筑光伏发电项目。

 以国内项目为先导,正泰又将自主研发的第二代光伏并网逆变器投入国际市场,在保加利亚、罗马尼亚、意大利、韩国、日本、印度等国建立光伏电站。2014 年初,正泰成功收购德国知名光伏企业 Conergy 旗下的法兰克福工厂,为当地创造了 200 个就业岗位,成为德国东部最大的太阳能工厂,打响了中国能源企业的国际知名度。

 如今,正泰着力打造的“CHINT”和“NOARK”两大自主品牌,已经在欧洲站稳脚跟,稳步提升着市场占有率。“走出去又和引进来紧密结合,让德国的优秀人才为我所用,将德国先进的制造经验引进国内,为浙江的智能制造注入新活力。”南存辉介绍,购买德国工厂后,正泰大大提高了生产效率,原来在国内传统流水线上需要上百人作业才能实现的产能,现在只要十来个人就能完成,智能制造水平大大提升:“浙江企业创新升级,实现与世界先进工业对接,走出去是一条有效途径。”

紧抓机遇“抱团出海”

 如何让中国企业不仅“走出去”,还要“走得好”,正泰有着更多思考。

 正泰集团党委书记林可夫表示:发展之路,必须首先稳住国内根基。正泰的主要生产基地、研发基地分布于浙江杭州、温州、嘉兴等地,就业员工 2/3 在浙江,税收的 90%留在浙江:“我们的口号是‘走遍全球,把根留住’,正泰的发展离不开浙江这方水土的滋养,也离不开政府的支持,不管走多远,家都在这里。”同时,正泰由多年国际竞争得出经验,民营企业不能仅仅单打独斗,还要与政府、国企等积极互动,共同抱团出海。

 南存辉表示,“一带一路”政策是国际化发展的最强支撑,给予中国企业向沿线国家输出绿色、先进、高新产能的最好机遇:“民营企业要抓住机遇,将‘一带一路’的国家战略转化为实实在在的,契合自己的市场发展机会。加之未来政府进一步简政放权,建立融资及保险体系和国际产能合作协调机制,中国企业的国际化道路一定会越走越宽。”

华灿光电与木林森展开战略合作

■ 郑时

 华灿光电股份有限公司 4 月 10 日发布公告,公司近日与主要客户木林森签订了战略合作协议,内容主要包括木林森将在同等条件下优先采购公司的产品,木林森在未来三年内从公司采购的 LED 芯片产品价值金额将不少于 15 亿元。公司将在同等条件下优先保障对木林森的供货。

 据了解,木林森是国内 LED 封装及应用产品的主要供应商,华灿光电是国内领先的 LED 芯片供应商。在 LED 封装及应用领域已取得一系列技术成果,具备生产高品质小间距 LED 显示屏用封装产品的能力。华灿光电小间距显示屏专用芯片已全面量产,其高可靠性和高度一致性已得到客户端的认可。双方的战略合作将会加快 LED 芯片封装技术在显示领域的创新和发展,对下游 LED 小间距产品应用市场有积极的促进作用。

 目前 LED 行业呈现纵横整合,为进一步延伸产业链,形成协同效应,较多 LED 厂商纷纷向上下游产业链领域延伸,或通过上下游并购等方式增强自身竞争实力。华灿光电表示,此次合作将促使公司 LED 芯片技术在行业竞争过程中不断成熟,在高端芯片领域技术取得突破。

 木林森亦表示,公司对芯片实行规模化采购,能有效提高芯片采购的议价能力,使芯片采购成本降低。规模化的芯片采购能快速补充库存,一旦发现芯片供应趋紧,价格上升,公司能提前备货及锁定价格,以最大限度保证芯片价格的稳定,减少芯片价格波动对公司生产经营造成不利影响。

朗司卫浴荣获 2016 年度中国建筑卫生陶瓷“十大”品牌

■ 钟洁

 2016 年 4 月 9 日,由中国建筑装饰协会主办的“中国建材家居行业供给侧改革创新论坛暨 2016 中国家居陶瓷行业创新大会”在北京人民大会堂隆重举行。互联网、国际品牌策划专家、知名经济学家以及行业领袖齐聚一堂,重磅坐阵,共同揭晓 2016 年度中国建筑卫生陶瓷“十大”品牌榜单。会上,朗司卫浴成功入选 2016 年度中国建筑卫生陶瓷“十大”品牌。

 广东朗司卫浴砥砺前行十一年,一直以良好的产品质量和企业创新能力著称行业,2016 年,朗司卫浴再次获得行业肯定,以对朗司卫浴多年品牌发展的肯定与嘉奖。朗司卫浴总经理林俊贤、朗司卫浴副总经理文涛获邀出席了本次盛会,与行业精英、品牌大咖共同参与此次活动,并代表朗司卫浴上台领取“卫浴十大品牌”奖项。

 据悉,本次榜单的评选采用严格的提名制,经过报名、调研、资格审核、网络投票、专家和媒体评审等环节,是行业最具权威的评选活动之一。经过近五个月的层层海选,朗司卫浴凭借优质的产品品质、良好的品牌口碑、消费者的大力支持在众多优秀的卫浴品牌中脱颖而出,再次荣获“卫浴十大品牌”殊荣,再一次获得业界的肯定与认可。

 朗司卫浴作为卫浴行业迅速崛起的品牌,经过十一年的发展与沉淀,从默默无闻到奠定行业稳固地位,形成自己独有的发展战略模式。在日前结束的朗司卫浴逆袭 2016 全国培训峰会中,朗司卫浴总经理林俊贤先生做了重要战略规划,他提出“做市场就是做势场”,在不断提升产品品质的同时更要规范终端店面的营销模式,从而实现与经销商共赢发展:“五式营销”、“终端教练运营”等系列助商养商优质服务,将陆续下沉终端,真正服务经销商。看清形势,才能顺势而为。林俊贤先生为朗司企业未来发展开出了良方:对内朗司将更加注重内部团队建设,以工匠精神打造大产品力;2016 年作为朗司第三个五年计划的头一年,也是品牌建设关键的一年,朗司卫浴超级终端计划将启动,将在终端打造十大样板市场,帮助经销商成长,让其成为标杆经销商,从而带动更多经销商,给予品牌更多发展信心。

砂轮机出现故障以后……

 “刘主席,周日加班磨样,金相室的砂轮机出现故障,不知道是什么情况,不敢贸然使用!”4 月 5 日,清明小长假上班第一天开完晨会,东风德纳车桥有限公司十堰部件厂质检科金相室员工霍必永急匆匆地向该科分会主席刘保霞反馈道。同时,向准备使用砂轮的员工告知情形并禁止其使用。

 刘保霞接到信息后,立即赶往现场确认其现状,并向质检科、装备科相关人员反馈。上午九点半,装备科磨刀班班长王亚平来到金相室,经过反复检查,他确认该砂轮已出现裂痕。听到这个结论,大家都吓出一身冷汗,幸亏没有贸然使用,不然砂轮碎片飞出后果不堪设想。

 装备科立即确认砂轮型号并组织订货。下午两点砂轮到到货就立即组织安装调试,金相室很快恢复了正常运行。 (刘保霞 马满清)

私人“家庭影院”:爱普生 CH-TW5210 畅享震撼魅力

 近期,许多人的朋友圈被一部名叫《疯狂动物城》的影片刷屏,其中跌宕起伏的剧情和幽默风趣的对白让人捧腹大笑。如果觉得在影院笑得不过瘾,想要在家就能肆无忌惮随着电影“嗨”起来,那就选用一台爱普生 CH-TW5210 投影机,去打造一间专属于自己的家庭影院吧!从此在家就能“乐”享电影!

高品质 高“颜值”

 电影院的高清画质和栩栩如生的 3D 效果让人流连忘返,有了爱普生 CH-TW5210,就能在家想看多久就能看多久,其采用的 3LCD 投影技术,使投影出的图像更加自然、清晰、柔和,避免出现彩虹、色溢现象,让眼睛观看更加舒适,大大减轻电影爱好者们用眼过度造成的影响。

 此外,该机还拥有 30000:1 的高对比度,能够实现黑白色彩的丰富对比,平滑的画面表现,加之其 1080P 的高分辨率,能够轻松打造属于自己的高端家庭影院系统,在家就可享受听觉和视觉的双重震撼。

3D 影片更畅快

 当下 3D 影片异常火爆,热门影片在影院的黄金档期更是“一票难求”,而使用爱普生 CH-TW5210 就可足不出户观看 3D 影片。用户只需连接 HDMI 线,然后通过投影机的 3D 转换功能,即可将蓝光碟内容或视频文件从 2D 格式转换成 3D,从而解决 3D 片源匮乏的问题,在家畅享 3D 大片带来的视觉震撼。

灵活安装 简便易用

 对于一般家庭影院用户来说,在安装和维护投影机方面,因为不熟悉所以存在一定的困扰,而使用爱普生 CH-TW5210,让用户无需担心这些问题。该机配有变焦镜头和水平/垂直梯形校正功能,摆放位置非常灵活。而机身上的水平梯形校正滑钮,只需轻轻一“指”,即可快速调整画面。在其机身前面



和右侧均有通风口,能够确保投影机拥有良好的散热性能。此外,小巧轻便的机身,内置 5W 的扬声器,无需外接音响,即可拥有高质量听觉享受,加之时尚美观的白色设计,让你“倍儿”有面子。而且机身背面还拥有 HDMI 和 USB 等丰富的输入/输出接口,使投影机与多种娱乐设备连接更加轻松便捷。

 让人惊喜的是,爱普生 CH-TW5210 还享受优质的“3+3”延保服务,整机和灯泡的保修期可以延长至 3 年,让你能享受爱普生带来的真正“靠谱”的售后保障。 热门影片一波接一波,“高颜值”的影片怎能没有高水准的投影机来接招,爱普生 CH-TW5210 就足以“胜任”,满足全家的影音娱乐需求。 (汪红)

陕西建机 整合重组走活发展“一盘棋”

 今年 3 月底,陕西建设机械(集团)有限责任公司从西安胡家庙搬到了“新家”——位于西安泾渭工业园的陕西建机工业园。在新厂区,企业最新研发的系列沥青混凝土摊铺机、压路机、铣刨机、多功能旋挖钻机、塔式起重机等,引起了客户的极大关注。孟加拉国迅卡工程公司总裁夏姆苏尔兴奋地说:“现在,孟加拉正处于大发展大建设的阶段,对建筑机械的需求量大,陕西建机的产品质量好,价格又合理,我们准备长期和他们合作下去。”

 一年前,陕西建机控股的上市公司——“建设机械”面临退市的不利局面。困境面前,他们通过积极整合重组,将两家民营企业上海庞源机械租赁有限公司和自贡天成工程机械有限公司纳入“建设机械”旗下,不

仅欠“星”摘“帽”可盼可期,而且,企业的资源配置得到了优化,成为陕西省在保持国资控股主导下引进混合所有制和多元战略投资者的成功典范。

 作为一家老牌国企,上世纪 80 年代,陕西建机生产的“建设牌”翻斗车荣获国家质量奖“银质奖章”。进入 90 年代,陕西建机引进了德国著名工程机械制造商 ABC 的大型沥青混凝土摊铺机生产制造技术,通过消化吸收自主研发的系列摊铺机,深受市场青睐。然而,自“建设机械”2004 年在上交所挂牌上市以来,陕西建机未能摆脱市场持续低迷的影响,盈利能力逐年减弱,一度面临退市的风险。

 生存发展的关键时刻,陕西建机依托陕煤化和西安重装大集团优势,在董事长、党委书记杨宏军的带领下,管理经营团队紧紧

围绕拓展主业,优势互补,重组业务构架。最终,他们选择了上海庞源机械租赁有限公司和自贡天成工程机械有限公司两家民营企业。前者是国内工程机械设备租赁行业的龙头企业,占有很大的市场份额;后者是西南地区综合竞争力领先的塔式起重机生产企业。可以说,三家公司在业务上具有上下游关系,并且可整合客户资源。 2015 年 8 月,中国证监会正式批复了陕西建机报送的重组方案。通过本次重组,他们总资产由 10.26 亿元增加到 57.5 亿元,资产规模增长 4.5 倍;净资产由 5.9 亿元增加到 33.8 亿元,资产负债率 41.2%,国有资产控股率从 56.4%降为 21.25%,企业的资源配置得到了优化,抵御风险能力大大提高。

 “我们和陕西建机的重组就像相亲,第一

眼就对上了”,新工业园落成仪式上,现任陕西建机副董事长、上海庞源机械租赁有限公司执行董事柴昭一告诉记者,他们非常看好和陕西建机在工程机械租赁上的深度融合。同时,被陕西建机重组,在机制体制上能相互补充,业务执行也更加灵活顺手。

 据悉,去年,陕西建机为上海庞源机械租赁有限公司生产塔机固定支脚,仅这一项,就完成产值 1000 余万元。今年,他们还将利用钢结构生产方面的优势,对上海庞源机械租赁有限公司进行更深层次的产品及配件供给,从而进一步扩大塔机的经营范围。仅此预计今年可完成产值 7000 万-8000 万元。同时,他们还积极引进国内顶级技术专家,开始携手自贡天成工程机械有限公司共同研发塔机新产品。 (秦文)