

LED 作为新兴产业,过去只在沿海发达地方生产,在湖北秭归这样一个相对偏远的地方,匡通电子走出了一条不平凡的路。是什么秘诀使匡通由小做大并始终保持高速发展?

匡通电子 点亮 LED 行业

□ 黄彦乔 杨春艳

创新是企业的制胜法宝
初涉 LED,艰难险阻;苦心钻研,发明专利;打通市场,远销海外……从一家小型机械厂成长为 LED 照明专家,10 余年来,湖北匡通电子华丽转身,一路成长为 LED 行业领军者。

近日,记者采访了湖北匡通电子有限公司董事长、总经理彭会银,打探匡通背后的成长故事。

记者: 作为国内老牌 LED 企业,匡通电子经历过哪些历史性的飞跃?
彭会银: 一个偶然的机会,我购买了一台旧式的 LED 冲床,开始 LED 引线框架的冲压加工,1999 年企业开始 LED 支架电镀,2000 年开始做 LED 封装,当年就生产了 1 亿支 LED。

尽管 LED 封装的产业链搭起来了,但要在 LED 行业立足,还必须开发自己的核心技术。2002 年,我带领公司一班人自主开发出“银锡复合镀 LED 引线框架”技术,并成功申报为国家发明专利。正是凭着这项专利技术,



大幅减少了电镀工艺中的银消耗,极大降低了生产成本,10 年累计节约白银约 50 吨,价值 2 亿元。随后,公司围绕整个生产工艺,又自主研发了多项专利技术,形成了一条完整的技术链,在 LED 行业奠定了牢不可摧的领先地位。

记者: 走过了这么多的坎坷路,目

前匡通电子大致的发展状况如何?

彭会银: 目前,公司拥有完整的产业链和全球一流的封装设备,年生产直插 LED 100 亿支、贴片 LED 40 亿支、光电耦合器 12 亿支,LED 照明灯具 300 万盏。公司采用直营分销模式,建有能覆盖全国市场的直销网点,有独立自营出口的国际贸易部,

在越南、印度等国家设有办事处,产品销售渠道畅通。

记者: 匡通电子逐渐发展壮大,请问匡通制胜的法宝是什么?

彭会银: 匡通是科技支撑性企业,持续不断的技术创新正是匡通发展的制胜法宝。凭着强大的技术创新能力,匡通过去 10 年有幸做成了一件事——把直插式 LED 做到了全国规模最大,年产能达 100 亿支。正是创新成就了匡通。2009 年公司新开发光耦产品、LED 应用产品,2010 年又开发了新型贴片产品。新型贴片 LED 封装工艺在全球具有首创性,并将开启贴片 LED 封装新时代。

记者: 着眼未来,匡通将如何实现跨越式发展?

彭会银: 面向未来,匡通将致力于打造全球 LED 知名品牌。我们将以上市为契机,进一步把匡通做强做大,力争在“十二五”期末实现年销售收入 50 亿元。企业还将开发 LED 电子显示屏和室内照明应用产品,让公司产品进入寻常百姓家庭。

全国工商联新能源商会会长、汉能控股集团董事局主席李河君预

言,在市场巨大需求的推动下,太阳能发展速度之快,将远远超乎想象,大规模运用即将变成现实。

汉能控股李河君:加快太阳能商用进程

□ 高春硕

日前,第六届中国新能源国际高峰论坛在中国北京国家会议中心召开,来自全球新能源界的 500 余名业内人士齐聚北京,围绕“新能源分享中国机遇”的主题展开热烈讨论。全国政协副主席、全国工商联主席黄孟复出席开幕式,并为全国工商联新能源商会揭牌。

全国工商联新能源商会会长、汉能控股集团董事局主席李河君在论坛开幕式中致辞。针对近期国内光伏产业面临的美国“双反”,李河君表示,它对国内的影响正面、反面



◎全国工商联新能源商会会长、汉能控股集团董事局主席李河君

的意义都有。一方面,通过美国“双反”,可以调整国家太阳能结构升级,加速企业的整合和技术进步。但

【企业之最】

LED 行业

第一件中国驰名商标

公司是国家高新技术企业,“匡通”商标是迄今为止在全国 LED 行业被认定的第一件中国驰名商标。

公司拥有湖北省省级企业技术中心和“湖北省 LED 封装工程技术研究中心”,与国内多家知名学府、科研单位和国际多家知名企业建立了长期的技术合作关系。

【专家点评】

湖北匡通电子股份有限公司无论是规模还是生产量,都是位居国内前列的。希望匡通公司能借上市之东风,在继续保持传统优势的情况下,加强高端电子产品的创新,让我国 LED 电子产业能拥有更多自主知识产权的创新成果。

——王滨秋 (中国 LED 产业联盟专家)

项目拓展 | XiangmuTuo

温州市政府已将“曲靖温州国际商城”规划列入全国百家“温州名品广场”重点扶持培育项目。截至目前,项目已与义乌小商品市场发展委员会、温州市市场营销协会、温州市个体协会达成了战略合作伙伴关系,并且是曲靖市温州商会会员单位。

曲靖温州国际商城 迎来新机遇

鑫浪

近日,根据温州市政府和云南曲靖温州国际商城的发展基础和规划,切实发挥各自的优势,实现共同发展的目标,经双方友好协商,温州市政府已将“曲靖温州国际商城”规划列入全国百家“温州名品广场”重点扶持培育项目。届时,温州市政府拟出台一系列商贸发展的优惠政策,以支持温州商品进入“曲靖温州国际商城”,在双方合作中,建立长期、稳定的战略合作伙伴关系,并在此基础上开展多领域的交流合作。

曲靖温州国际商城吸收了中国义乌国际商贸城所秉承的“科学的规划、一流的设计、现代化的建筑”的先进设计理念,致力于前瞻性地打造一个全新的市场发展空间,引领传统集散型市场向现代化国际市场飞跃,极具现代化、信息化、国际化的特色,努力将其打造成曲靖建设珠江源大城市的标志性建筑。

截至目前,项目已与义乌小商品市场发展委员会、温州市市场营销协会、温州市个体协会达成了战略合作伙伴关系,并且是曲靖市温州商会会员单位。项目充分利用了浙江省政府“浙江商品西进计划”的号召,并在浙江省政府的扶持下从杭州、义乌、永康、东阳、绍兴、宁波、温州等城市积极构建商品供应体系,协助商户与产业制造源头企业及一级批发商建立深度合作关系,引进源头商品,降低商品进货成本,最终形成市场的价格优势。

据悉,全国百家“温州名品广场”由温州市人民政府主办,以“内外互动,合作共赢”为主题,旨在充分发挥温州人营销网络优势和温州名优产品优势,展示在外温州人创建经营的商场、商城、步行街、批发市场等,展示温州产品和温州区域品牌,打造在外温州人营销网络与温州产品的对接平台。

有家 就该有海尔

终于有了自己的家,家里也需要淘汰那漆面斑驳的冰箱了。在众多的产品中,凭着日常的听闻,对海尔产品有了信赖,我选取了一台海尔冰箱。

在商场订下冰箱,刚回家等候不久,海尔送货的师傅就和安装师傅满头大汗地把货送到了家里。他们很礼貌地征询好了安装位置,很细心地检测着安装尺寸,又发现家中电线线路不仅老化还很不合理需要重新整改线路。他们在说明问题的严重性后,提出更换的建议,我在师傅的指点下,也看到了问题。我立即按照师傅的要求买来了电线,安装师傅对线路进行了更换。他们将冰箱安装好,随后他们收拾好因为安装产生的废物,微笑着向我告别,我感到很奇怪问道:“这样的维修,就不收取其他的费用了吗?”他们说道:“为顾客服务是应该的事,这没有什么。”如此感人的话语,在这短短的安装过程中,让我真正感受到了:有家就该有真诚的海尔。

(文文)

“此次获奖是对戴尔公司长期以来积极投身公益慈善事业的肯定,也是对戴尔继续履行企业社会责任的鼓励和支持。”

戴尔荣膺 “中华慈善奖”



◎“中华慈善奖”颁奖典礼

□ 吴铭

2012 年 4 月 11 日,在由民政部举办的“第七届中华慈善奖”评选活动中,戴尔被评为“最具爱心捐赠企业”。

“中华慈善奖”由民政部颁发,是中国慈善领域最权威、最有影响力、参与力度最高的奖项,旨在褒扬表彰在助学、助医、赈灾、济困、扶老、助残、救孤、环保以及支持文化艺术等领域作出突出贡献的个人、机构和项目。

“此次获奖是对戴尔公司长期以来积极投身公益慈善事业的肯定,也是对戴尔继续履行企业社会责任的鼓励和支持。”戴尔全球副总裁、戴尔大中华区总裁杨超先生表示,“在戴尔,用我们的努力与付出为当地社会带来积极的变化,是戴尔作为负责任企业公民的承诺,也是戴尔员工为之努力的目标”。

在中国,戴尔公益项目统称为“戴尔筑梦成真”(Dell Powering the Possible)。“戴尔筑梦成真”通过结合社区、团队成员和产品技术优势的捐赠模式,通过科技的力量帮助中国缩小数字教育鸿沟、支持医疗健康、鼓励社会创新、实施灾害援助,利用戴尔的技术解决方案和资源为欠发达地区带来积极的变化。2011 年,戴尔向中国慈善和信息化事业捐赠超过 1400 万元人民币。自 2009 年至今,戴尔在中国的现金和物资捐赠已累计超过 5000 万元人民币。同时,戴尔是全球少数承诺将公司税前利润的 1%用于公益事业的公司。

在教育领域,戴尔教育项目支持面向全球贫困青年的教育和数字

融合行动,通过提供技术并开发青少年的信息通信技术能力,致力于缩短教育鸿沟并在突破性的教育活动中激发学生潜能。在中国,戴尔通过向中国教育发展基金会和中国青少年发展基金会捐赠现金和先进的电脑系统以及技术服务,已经建立了 56 家戴尔学习中心、65 所 ICT 移动教学支持中心和 36 所戴尔学习站,并为戴尔学习中心的农民工子弟提供机器人技术培训,使得偏远地区的学生们和大都市的孩子们一样也有机会掌握参与 21 世纪全球化竞争的技能。

在医疗健康领域,戴尔自 2007 年起就连续几年赞助“中华健康快车”项目,为贫困边远地区的白内障患者提供免费的治疗服务。至今,戴尔的捐赠已帮助 500 多名贫困地区的白内障患者重见光明。今年 3 月 24 号,戴尔再次携手中华健康快车基金会在北京举办了健康快车参观活动,以此让更多的人了解健康快车,帮助更多的贫困眼疾患者重见光明。

在戴尔,公益不仅是企业行为,也是每一位戴尔员工的事业。在刚过去的一年中,戴尔大中华区员工累计贡献了超过 35000 个小时的志愿服务。在公司的支持下,员工们正更积极更多地参与到社会公益活动中来。

戴尔的慈善公益事业得到了社会各界的肯定,2012 年先后被《财富》中文版评为“企业社会责任 25 强”,入选《商业价值》评选的“2012 中国企业 CSR 竞争力评选十佳案例”,并入围中美商会“企业社会责任领导奖”和“企业社会责任创新奖”。

业界先锋 | Yejie Xianfeng

“还有很多新市场可以开发” ——访广东奥马电器股份有限公司董事长、总经理蔡拾貳

□ 黄凡 付希华

坐在记者面前的他和冰箱打了 28 年的交道。10 年前,他离开科龙电器,在离顺德不远的地方一手创办了奥马电器,那年他 55 岁。据中山商报报道,如今,他在 65 岁的时候,他的公司已经成为全国最大冰箱 ODM 生产商并完成了上市 IPO 之路,今天正式在深交所敲钟上市。他就是奥马电器创始人——蔡拾貳。

冰箱制造行业竞争激烈,蔡拾貳却在 10 年带领奥马一路奔跑,快速成长。在公司股票上市前夕,蔡拾貳接受了记者的专访。

全方位开发海内外市场

记者: 今年家电市场处于低迷时期,投资者也比较担心家电市场的投资回报,你怎样看待今年冰箱行业的市场行情?

蔡拾貳: 国内经济出现下滑,GDP 增速都放缓了,国外有欧债危机,市场需求放缓。这些都影响市场的购买力,继而影响企业的销售。但是,市场需求总是有的,家电产品都是家庭的必需品,再怎么下滑,蛋糕总是有的,就看你怎样分到这块蛋糕。我觉得是靠企业的经营模式,是看产品是不是受市场欢迎。先别说跑赢多少,起码不给人家打败,还是有一定市场空间发展的。像 2008 年金融危机发生后,我



◎广东奥马电器股份有限公司董事长、总经理蔡拾貳

们开始也感到有压力,因为担心出口和内销都会受影响。结果却是我们的内外销都增长了。是否多分一些蛋糕,要看企业的招数。

记者: 最近很多专家仍然对欧债危机后的世界经济不乐观,这可能会影响奥马电器最大的市场欧洲?你打算怎样去抢夺市场的蛋糕?

蔡拾貳: 国外的一些大公司、大品牌已经开始退出家电的制造领域,寻找中国制造商帮他们代工已成为大势所趋。中国经过改革开放 30 年发展,已经有完整的家电产业链配套,生产出来的产品性价比、质量不会比国外品牌逊色。这些大品牌来到中国将会寻找有竞争力的公司合作。奥马电器凭借对欧洲标准、欧洲市场了解和 10 年出口经验将

有发展机会。

奥马电器还有很多新市场可以开发。今年我们就与日本夏普公司开展全面合作,夏普公司已经向我们下了 20 万到 30 万台的订单。像北美市场,我们也还没有开发,凭借我们对欧标、欧洲市场的了解,应该可以适应许多外销市场的需求。

既靠持股更靠事业留人

记者: 这 10 年来,跟你一起从科龙出来创业的高管一直都没离开。

蔡拾貳: 他们原来都是职业经理人过来的,2008 年增资扩股时,考虑到他们在这里做这么久,能够持股更好,在增资扩股时,就让他们持股了,现在他们既是经营者,又是持股者了。

记者: 有没有人挖过他们?
蔡拾貳: 他们都是行业精英,总体来讲,不是单纯股份就能吸引他们留下来。一个团队出来,我们注重事业留人,他们在这里能体现自身价值,这是事业留人。第二个,没一定薪酬,他们都辛苦,也要改善生活质量,我们要有合理薪酬。高层持股也是一种激励。

记者: 上市会给奥马电器带来哪些改变?

蔡拾貳: 上市后奥马电器就是公众企业,企业要发展,就要找人才,希望更多职业经理人能加盟奥马电器,让更多精英参加奥马电器管理。