

# 经历一波三折的国内外市场,熬过最艰难的创业阶段,“满血复活”的宁波贝达新能源董事长曾宏更加雄心勃勃—— 让光伏像家电一样走进千家万户

日前,宁波贝达新能源科技股份有限公司通过澳大利亚证券监督管理机构的审核,预计上半年有望IPO过会,下半年挂牌交易。董事长曾宏表示,他们将成为宁波市首家在澳大利亚上市的企业。

## 投资光伏一波三折

这几年,没有哪一个产业能像我国的光伏产业那样一波三折,充满戏剧性。

2008年,国内光伏产业初露曙光。曾宏的一位朋友专门替德国和意大利的客户在国内采购光伏产品。偶然的一次机会,他无意中提到,在采购过程中,常常遇到向生产企业支付预付款后,产品迟迟发不出的问题。曾宏一听,这是一个很好的商机,且与自己企业生产的产品接近,就向朋友毛遂自荐,让他们来生产。

2009年,曾宏采购生产设备,并注册“贝达”商标。2010年投产,仅半年时间就获利2000多万元。

然而,好景不长,国内不少企业将光伏产业作为新兴产业大肆扩张,导致市场严重供过于求,价格一路千丈,以至于全行业在2010年出现了亏损,国内大大小小的千家光伏企业,大部分都在这次行业洗牌中倒了下去。从2011年起的五年时间里,“贝达”光伏这块业务累计亏损达1亿元。

所幸的是,曾宏有其他产业作支撑,才平安度过了亏损期。经历光伏产业的沉浮,曾宏感慨,创业不仅需要热情,更需要执着。“既然已经起航了,有风险也要勇敢担当。”

## “横冲直撞”美利坚

看到国内市场不景气,曾宏将目光投向了美国市场,凭着过人的胆识和魅力,斥资6000万元

人民币在美国大打品牌广告。

2011年,曾宏只身一人带着翻译来到美国,准备开拓美国市场,他想开拓美国家庭屋顶光伏发电市场,目标是让美国家庭屋顶装上他们生产的光伏新产品,由合作的银行给居民发放贷款,电卖出后电费归还银行。

为了扩大影响力,他选择了美国几家主流电视台,在黄金时段打起了广告,中国制造的光伏品牌“enovosolar”开始在美国家喻户晓,一年时间,他们投入6000万元。中国企业如此大手笔地投广告在当时也是绝无仅有的。

“我们对外公布了20部400免费电话,40多人24小时接听。效果一下子就出来了,几十万居民纷纷来电登记,要求安装我们的产品。”

但是,美国和欧盟此时发起对中国产光伏产品开展反倾销调查,产品输出不仅要配额,而且还要征收很高的关税。同时,受金融危机影响,原本已登记有意向的八成以上美国居民上了信贷“黑名单”,导致银行发放不了贷款。“贝达”的巨额广告费打了水漂,但曾宏一点也不后悔,至少自己的品牌“enovosolar”在美国知名度大增。

## 再战光伏市场

经过近几年的调整,在赢得欧盟的“双反”谈判后,并依托我国政府在2012年和2013年不断出台政策支持,光伏市场开始出现好转的迹象。2015年以来,国内外光伏市场都洋溢着乐观的情绪,走过此前的低谷,全球光伏市场迎来了全面的复苏。

“我们已经熬过了最难的创业时候,得到了很多研发和市场经验,在产业化、市场化的道路上,在未来与全球同行的竞争中,有了一定的核心竞争力。”曾宏说。

作为分布式光伏的一份子,“贝达”的“光伏+

农户(企业)”的发展模式,不仅能有效利用太阳能资源,还能为农户(企业)生产生活提供清洁绿色能源。

“贝达”正在建设的个人及企业电站,采用的是“光伏+”模式,它有效地填补了能源利用的缺口。曾宏介绍,未来两年内,公司将在象山县完成2万户家庭光伏安装,装机达100兆瓦;还将在宁波市其他县市建设至少500家企业屋顶以及1万户家庭电站,装机500兆瓦并网电站。

预计未来三年,公司营收分别能达到4亿元、10亿元和20亿元,仅光伏发电一项,每年减少排放二氧化碳57万吨以上。

“这两年光伏产业操心长了不少白发,我硬是坚持下来了。”曾宏说。去年,他再次投入1000万元,对光伏生产线进行全自动设备改造。如今,“贝达”拥有11条全自动生产线,年产量可达300兆瓦,产值10亿元以上。产品还为“中节能”等央企配套。

曾宏分析,随着技术的进步,我国光伏度电成本可下降至5角以内,低于火电发电成本。光伏会像家电一样走进千家万户,仅国内市场就可能达到万亿元规模,光伏产业将迎来真正的春天。

当然,他的宏伟蓝图还不止于此。

去年,“贝达”在泰国罗勇工业区开办太阳能光伏生产工厂。投产后,全部出口到欧盟、美国等地,这样可以有效规避他们对华光伏产品反倾销所造成的市场封锁。

“贝达”还计划与高校合作,拟投入2亿元,进军光纤行业。这也显示了曾宏的高瞻远瞩,“光伏产业总有一天会饱和,必须提前储备好项目。”

用曾宏的话说,自己天生有股闯劲,不太安分。“出生于农历四月,属于春耕牛,想停也停不下来。” 张文胜

# 为了父老乡亲的梦,年近花甲的崔锡华回到四明老区再次创业——

## 梦一般的地方就该有梦一般的明天

在巍巍四明山麓的宁波市鄞州区章水镇赤水村,四明慕天山庄似一条巨龙盘踞在崇山峻岭里,山庄边处的一公里外,那气势磅礴、碧波荡漾的周公宅水库,就掩映在这绿色葱茏的山帘中。经营着这家山庄的主人崔锡华,是当地崔岙村人,父亲崔志贤曾是抗战时期一名老地下共产党员。也许是受他父亲的影响,崔锡华年轻时当过兵,退伍后一直从事煤炭生意并积累了一定资金,2008年初他在宁波市鄞州区政府的政策支持鼓励下投资开办起这家山庄。当谈起开办慕天山庄的初衷时,崔锡华深有感触地说:这源于割舍不断的三五支队的革命精神和浓浓的老区故乡情结。

位于四明山麓的章水镇是名扬全国的浙东革命老区,在抗日战争时期,这里也是全国十九个革命根据地之一;在解放战争时期,亦是我国南方重要的游击根据地之一;如今还是全国百个红色旅游经典景区之一。而年近60的崔锡华,在事业有成之后,深深地被这块红色的土地所感染,使他又重新回到了当年他父亲和战友们曾并肩作战过的地方,一心想为老区的乡亲们早日脱贫致富奉献自己应有的一切。

2008年至今,在四明山翠绿和湛蓝之间,崔锡华累计已投入2000多万元资金,在章水镇赤水村建起慕天山庄。60多个标准间、山景别墅,实现了城市人梦想的一打开窗户就能看到漫山遍野的美丽风景。穿过客房,站在山庄的露天

平台上放眼远眺,巍峨壮丽、起伏绵延的山峰一呈现在眼前,翠绿蓬勃的生机,令人心旷神怡。山庄的生活垃圾每天按照环境标准分门别类加以精心处理,确保这里的每一寸土地不受垃圾的影响。“虽然每天这样做成本会很高,但我认为做得值,一定要这样做!我办这个山庄的主要目的也不是为了多赚钱,而是要合理开发充分利用保护四明山旅游资源,带动高山贫困村民脱贫致富。若不能在环境保护上实行高标准严要求,山庄办得再好也就失去了意义,这是我们对社会的责任。”崔锡华十分认真地说。

除此之外,山庄还不忘在天雷坑村收购农副产品,在山庄的大堂里义务为村民代销高山土鸡、土鸡蛋、羊尾笋等农副产品,帮助他们打开销售渠道。而山庄里泡的茶叶都采自于赤水村,用的水来自四明山顶的石竹港水库,就连在山庄里工作的服务员也基本都是附近村里的村民。山庄建成之后,很快带动了周边山村的农副产品销售,也让部分村民实现了在家门口就业与发家致富。

在经过慕天山庄的路旁,还有一座十分引人注目且又特别的建筑——王厚生抗日英雄纪念馆。作为四明山上最后一位被发现的抗日英雄,与崔锡华的父亲崔志贤同为出生入死的老战友,崔锡华与王厚生的儿子王传华也是同窗好友。在老人去世17年之后,崔锡华出资10多

万元修建了英雄纪念亭,“就是希望这位被遗忘的抗日英雄不再被遗忘,让爱国主义的精神传承发扬下去。这也是我出资建这座纪念亭的真正意义之所在。”

谈起家庭说起两个儿子,崔锡华的自豪之情溢于言表:“两个儿子是我这一生中最大的成就。”据了解,他大儿子经营的企业被列为“浙江省十强煤炭企业”;小儿子还是“2011年度品牌宁波人物”,宁波市煤炭行业领军人物,两人打造的事业都青出于蓝而胜于蓝。崔锡华不忘称自己是红二代,儿子是红三代,革命精神、创业精神必须代代相传,教育儿子多为家乡办实事,为老区作贡献。

高耸入云的四明山,红色土地的章水镇,一派欣欣向荣的景象。只见山崖间一股股潺潺的流水从脚下缓缓淌过,在山谷间奏响了雄壮的赞歌。“我是四明山上的一名建设者,对这块红色土地有着深深的眷恋。”崔锡华的话也道出了一位革命后代的豪言壮语,更表达了他对老区建设充满信心和决心。

“窗开自真率,四达见苍崖。苔染浑成绮,云漫便当纱”“云里荡胸看缥缈,溪边洗耳听潺湲”。在这的世外桃源之地,每到春暖花开时节,游人驻足流连,这是云端上的山庄,梦一般的地方……

谢良宏 路漫

# “坚强哥”傅强勇的励志故事——

## 轮椅上撑起一片电商天空

### 故事梗概

出生于农村贫困家庭的傅强勇,自幼患上了小儿麻痹症,最终导致双腿萎缩,只能与轮椅相伴。初中毕业后,他爱上了家电维修,而且一干就是30多年。原本是当地远近闻名的家电维修工,为何要改行做电商?傅强勇说:“家电维修已经没有生意了。”于是,他报名参加了镇上举办的电商培训班。在电商培训的那些日子里,每天天还没亮,傅强勇就带着轮椅,驾驶一辆破旧的三轮车,从10公里外的山村早早地赶来,第一个出现在教室里。现在,傅强勇已经开了自己的网店,主要销售当地的农产品和化妆品,月收入5000多元,生意越来越红火。傅强勇更忘不了电商创业的故事,在当地不胫而走,被大家称为“坚强哥”。

在湖州市吴兴区埭溪镇成人技术学校的三楼教室里,埭溪镇农村青年电商创业培训班正在进行。

一间正常容纳50人的教室,此刻被挤得满满当当。80多人正聚精会神地听着电商创业课程。而在教室角落里,有位村民尤为引人注目。

电商培训班设在三楼教室,每天总有同学或志愿者出手相助,帮他抬上抬下;从创业班到精英班,三个月时间,他没有落下一堂课。

他自强不息的进取精神感动了所有的学员。

他就是傅强勇,大伙都亲切地称呼他为“坚强哥”。

“坚强哥”称号的背后,有一段非同寻常的“坚强”创业经历……

### 修家电,靠双手养家糊口

傅强勇,家住湖州市吴兴区埭溪镇红旗村石郎自然村。

3岁那年,出生于农村贫困家庭的傅强勇,不幸患上了小儿麻痹症。由于受到当时医疗和经济条件的限制,错过了最佳治疗时期,最终导致双腿萎缩,此后只能坐在轮椅上。这对于本不富裕的家庭来说更是雪上加霜。

“我虽然腿不能动,但是脑子没坏,手也还能动,我坚信我能用我的双手养活自己。”傅强勇说。

初中毕业后,为了减轻家庭负担,他毅然放弃继续读高中的机会,四处找工作谋生。但是,做得最久的工作,要数家电维修。

谈及这几年陪伴他小半辈子的家电维修,傅强勇对老师的感恩之情,溢于言表:“要感谢我当时的初中语文老师,他的业余爱好就是研究如何维修家电,他觉得这碗饭我能吃,于是给我买好一套工具,带我到湖州拜师学艺,这一学就是三年。”

“当时的家电维修,还是‘吃香’的行业。”傅强勇回忆道。

傅强勇因干活细致,服务态度好,赢得许多客户的认可。虽然他也提供上门服务,但许多客户考虑到他腿脚不方便,都主动将电器送到店中。就这样,家电维修这个行业他一做就是30多个年头。

### 学电商,用智慧创新创业

傅强勇,今年55岁。原本是当地远近闻名的家电维修匠,为何要从头再来,改行做电商?

“现在都说是网络时代了,什么生意都能在网上传,我就想网上开店的门槛是比较低的,需要的东西不多,一台电脑、一个鼠标,足不出户,

需要的只是耐心和用心,我平时就爱上上网看看新闻,这对我来说太适合了。”傅强勇感慨地说。

其实,他早就有改行的念头,决定学习电商,却苦于求学无门。

前阵子,知道镇上要举办电商培训班,而且所有的培训费用均由镇上买单。于是,傅强勇立即前去报了名。

然而,学习新知识,创新创业,对于一位年过半百的农村残疾人来说,困难可想而知。

在电商培训的那些日子里,几乎是每天早上6时多,傅强勇就带着轮椅,驾驶一辆破旧的三轮车,从10公里路外的山村早早地赶来,第一个出现在教室里。

因为轮椅的特殊性,为了不影响其他学员,他每次都默默地坐在最角落的位置认真地听讲并记录着。在学习过程中,傅强勇就像小学生,非常认真,遇到不懂的问题,及时向老师请教。

2016年8月,自从开始学习电商以后,傅强勇几乎没怎么睡过觉,总觉得有学不完的东西。他每天都盯着电脑,研究如何提高流量,用什么方法才能让顾客在收到货后及时回款和给予好评,常常一坐就是一整天。“我坚信,只要比人家多付出十倍甚至百倍的努力和耐心,就一定会有回报!”他说。

随后,傅强勇边学习边实践,在网上开起了自己的网店,主要销售当地的农产品和化妆品。

功夫不负有心人。据傅强勇介绍,从孵化期到现在短短的三个多月时间里,他每天都有稳定的订单,而且订单的人每天都在不断增加。今年1月份,他的网店业绩不俗,除去成本,月收入5000多元。为了更有效地发货与管理维护店铺,傅强勇前些天还在家门口租了一间空铺做储备仓库,电商生意越做越红火。

邓德华

# 小小水表检测 做成大大事业——记柯桥区“优秀工匠”郚红英

小小水表检测,也能做成大事业。半路出家的绍兴柯桥供水有限公司计量管理部副经理郚红英,13年来自我加压,潜心钻研,在水表检测这个小小的领域里做到了极致,全程参与水表检测中心建标、授权,多项科研成果被广泛运用。

## 水表误差,大有文章可写

郚红英之前是一名教师,因家属工作调动,2004年来到绍兴柯桥供水公司工作。“我所在的部门是水表检测部,负责对公司进仓的水表进行质量检测。”郚红英说,当时部门只有一个老王师傅在,工作内容也比较简单,但既然走上了这个岗位,就应该沉下心来好好干。

在水表检测过程中,郚红英发现大口径水表在国家允许的误差范围内,还有很多可以改进的地方,比如供水公司水箱里流出去的水有10吨,但实际到用户水表那里可能不到10吨,中间的误差去哪里了?郚红英和同事跟踪了几个月,终于得出了科学的数据,并开始测试水表的运行轨迹。

“那时候公司还没有相应的测试设备,我就和同事把公司食堂的100升水桶借来用。”郚红英说,王师傅和刚毕业的大学生也非常支持,他们三人每天中午就到食堂的简易棚里一次又一次的测试,拆开水表改进,再测试……历经成百上千次测试后,大口径水表误差从国家标准误差正负2减小到正负1。

2012年,郚红英主导的大口径水表量程比优化研究,被广泛运用在实际水表生产计量中,这在全国水公司尚属首例。尽管水表误差减小了一点点,但对用户来说水表读数更加精准,也更加体现公平公正。

回忆大热天忙着测试改进的那段日子,郚红英说,这要感谢她的团队,王师傅2006年退休后,水表检测中心新来了六人,都喜欢动手,大学生喜欢用理论多次计算,自己被这样的坚定感染了,虽然当时条件非常艰苦,每次测试改进后大家都弄得汗流浹背,大花猫一样,但还是觉得很开心。

## 水表摆放,大有知识可学

在水表检测部,每天有大量检测好的水表堆放在仓库,如何把这些水表整齐又有效率的摆放,郚红英开动了脑筋。

“水表形状不是很规则,我们就想着怎样把一只只水表摆放在货架专用位置。”郚红英说,想到就做,他们先用软尺测量了水表的外径,这个比较简单,但每个水表摆放如果没有一定的空隙,水表外延势必会相互交叉,不方便也不美观。

郚红英和她的团队就一次次地试,大学生测算相关数据,他们自己买来工具,根据测算出来的数据电焊做样品。“最后我们通过平均数计算出货架各水表间距是7.81毫米,然后间距用两根钢筋隔开,这样一来,每个型号的水表就可以整齐又有序的摆放了。”郚红英说,没想到这个水表专用标准摆放架子还获得了国家专利,并在整个行业里广泛应用。

“其实现在想起来这并不难,但当时自己动脑子倒是蛮有成就感的,这符合我平时喜欢动脑的性格。”郚红英说。

## 水表防冻,大有学问可究

去年1月,柯桥遭遇50年未遇的极端低温天气,很多水表不同程度冰冻破损,报修率直线上升。

“水的密度和冰的密度不一样,所以我们从改变水表的容积大小入手,买来冰柜一次次试,一次次记录数据。”郚红英说,目前极寒气候下水表防冻损伤研究已有初步成果,已经能够抵抗最低-12℃低温天气。

除了水表的各种测试研究外,郚红英还主持建立柯桥区水表检测中心,全程参与水表检测中心建标、授权,主编质量手册和程序文件,成为当地唯一经授权的水表检定机构。

作为长期坚守在一线的“供水人”,郚红英在平凡的岗位上闯出了“小名堂”。去年3月,郚红英破格被聘为浙江省水表标准化委员会委员;去年底,郚红英正式入选“柯桥工匠”。

“水表检测虽然是一个小工种,但我非常热爱这个岗位,在自己喜欢的岗位上不断给自己加压,把工作做完美就好。”郚红英说。

钟伟 平晶晶

# 台州玻璃雕家吴刚入选中国工美大师



由中国工艺美术家协会主办的第一届中国工美行业艺术大师评审结果近日揭晓,浙江全省有十七人入选,台州玻璃雕大师吴刚作为玻璃雕刻领域全国唯一当选者获“第一届中国工美行业艺术大师”称号。来自全国各地(包括香港、澳门和台湾)的346名大师1038件(套)作品申报参与评审会,经过资料审查、申报资格确认、评委评审、专家审议、领导小组审核等程序,雕塑工艺品、漆器工艺品、抽纱刺绣工艺品、编织工艺品、地毯工艺品、金属工艺品、陶瓷工艺品、国画工艺品以及民族民间工艺品等领域的280名技艺人才获此称号。

“中国工美行业艺术大师”每四年评审一次(届),并具有复审制度,对被评评为“中国工美行业艺术大师”的人员每四年进行一次复审。

据了解,吴刚从从事玻璃艺术三十多年,是“浙江省工艺美术大师”“浙江省职业技能状元”,现任台州市吴子熊玻璃艺术馆馆长,曾到过美国、日本、法国及德国、奥地利等国考察、表演、传授玻璃艺术,擅长人物肖像雕刻,创作的玻璃艺术品,巧夺天工,技艺精湛,被国内文人墨客推崇为“国宝”与“国粹”,曾作为“国礼”赠送多国元首,作品参展屡获大奖,多次获得中国工艺美术大师作品博览会金奖。

图为吴刚在指导学生学艺玻璃艺术。 徐国友

## 引进德国超微粉体先进技术 国家重大产业技术开发专项 国家重点新产品国家火炬项目

# 成套超微粉体设备

浙江丰利粉碎设备有限公司

销售热线:0575-83105888、83185888

83100888、83183618

中文搜索:浙江丰利 http://www.zjfengli.com