



隆基股份董事长钟宝申： 让绿色能源在全球开花结果

“绿色能源是人类未来发展的能源支撑,太阳能发电将会改变全世界的能源供应,成为最主要的能源来源。隆基要造出更优质、更便宜的单晶硅片,来助推这一伟大使命的实现。隆基股份将会和更多年轻人一起,努力让绿色能源在全球开花结果。”

证券时报记者 曹桢

隆基股份是一家从西安成长起来的高科技企业,目前已经成为全球光伏行业的龙头企业。隆基股份董事长钟宝申,是一位非常敬业、有战略眼光和极具亲和力的企业家。

据钟宝申回忆,他在兰州大学物理系读书期间,就曾和几位同学探讨过,中国的半导体产业非常落后,毕业以后要运用自己所学,创办半导体企业,为中国的科技进步争光。大学毕业,在一家单位上了两年班之后,钟宝申创办了自己的企业——沈阳隆基。

2006年,钟宝申来到西安,加盟同学李振国创办的西安新盟电子科技有限公司。后来,这家公司更名为隆基股份,也从此确立了发展的方向——做单晶硅片。当时,市场上的主导技术是做多晶硅片,这种硅片的成本比单晶硅要小,但也存在不少缺点。

钟宝申和李振国等高管团队对薄膜、单晶、多晶、物理硅等技术路线进行了深入研究,最终得出的结论是:由于物理结构的原因,单晶可以将电池性能充分发挥出来。因此,N型单晶硅片才是未来能够使度电成本降到最低的技术路线。在此基础上,隆基股份制定了第一阶段的发展战略,即在行业里专注于自己擅长的领域,在点上形成突破,进而形成竞争力,成为全球领先的单晶硅片制造商。

找到独特的竞争价值

此后,隆基股份就确立了“保持技术领先、不扩产”的竞争思路。公司管理层认为,未来光伏行业的竞争将会加剧,产品价格会越来越便宜,最终实现光伏发电的平价上网。而当时有不少依靠政府补贴的企业迅速扩大规模、摊子铺得过大,导致后来倒闭。

企业的竞争,就是要找到自己独特的价值。”钟宝申和领导班子在多次研究后认定,坚定不移地走“原创研发”的道路,通过不断的产品迭代来实现公司的产品升级。近年来,隆基股份的研发投入一直维持在销售收入总额的5%-7%。2017年,公司的研发投入超过了10个亿。在美国SPI展会上,《Pv Triathlon》主编称隆基股份是2017年全球研发投入最大的公司,超过美国两家公司的科研投入。

依靠一直领先于行业的技术优势,隆基股份保持着核心竞争力,领跑中国的光伏产业。持续的研发投入源源不断地为隆基股份输送着新技术。在很短的时间内,隆基股份就解决了困扰光伏行业单晶性能衰减的问题,在单晶硅片的连续转化效率上,也打破了世界记录。同时,该公司持续保持健康的财务运行,遵循保守和谨慎的财务运行状态,负债率多年以来一直维持在50%左右。

致力绿色能源新发展

2018年的5.31新政,成为国内光伏行业的一个转折点。政府补贴的减少,一时之间让很多光伏企业风声鹤唳,称“行业的冬天到来了”。而在钟宝申看来,国内的光伏行业存在着严重的产能过剩问题,很多落后产品、落后产能都没有必要再继续生存下去。因此,短期来看,光伏行业的补贴退坡会给行业带来阵痛;但从长期来看,经过对落后、过剩产能的淘汰,将会有利于行业的健康发展。

长期来看,新政不过是一条长河里的几点涟漪。”钟宝申说,隆基股份认定太阳能将会是改变人类能源结构的一种新型能源,隆基股份将会为光伏电价下降持续贡献力量,直至达到光伏发电的平价并网。

光伏行业历经了将近十年的“厮杀”,曾经全国遍地开花的单晶硅供应商如今仅剩五家,在这五家企业里,隆基股份已经成为全球第一的单晶硅供应商。钟宝申说,绿色能源是人类未来发展的能源支撑,太阳能发电将会改变全世界的能源供应,成为最主要的能源来源。隆基要造出更优质、更便宜的单晶硅片,来助推这一伟大使命的实现。”

光伏是一个年轻的产业,因此我们也希望和年轻人一起来开创这个新事业。”钟宝申说,随着隆基股份人才布局在全球的不断打开,隆基股份也不断在传输着企业价值观——无论何时,都要保持善意。公司里流传着一份“关于成长的七点心态”中强调:保持善意;心存利他;秉持开放;持续学习;工作要专注;追求结果;关注趋势;开始即准备好。

光明的产业,共同的事业。”钟宝申说,隆基股份将会和更多年轻人一起,努力让绿色能源在全球开花结果。

华东医药董事长李邦良： 开启二次创业 向新型药企转型

伴随着二次创业,华东医药也确定了打造“两个百亿”的目标——到2020年,核心子公司“中美华东”的工业销售业绩实现一百亿的目标;到2025年,百令胶囊+以卡博平为主的糖尿病系列产品销售实现一百亿的目标。

证券时报记者 李曼宁

稳健、务实是华东医药的企业文化。我们坚持六条经营理念,新时期赋予这六条经营理念新的内容。华东医药的第一次转型,是由原料药转型成为制剂大厂。2018年,华东医药要向以科研开发与技术创新为主导的新型医药企业转型。”对于华东医药未来的发展,华东医药董事长李邦良如是说道。

稳健又不乏创新是“华东医药”显著的企业风格。如今,年过七旬的李邦良,仍忙碌在研发和市场的第一线,并率领公司开启“二次创业”。

坚持独特经营理念

1992年,李邦良担任华东医药厂长,彼时该公司还只是一家不起眼的地方原料药小厂。次年,华东医药进行股份制改造,组建成为杭州医药站股份有限公司。由此,公司开启了新征程。这一年,公司推出“百令胶囊”(发酵冬虫夏草菌粉),这是华东医药历史上第一个中药创新药,也是浙江省第一个一类中药新药。

据李邦良回忆,当年为了推广“百令胶囊”,他发动了办公室所有人员,策划“百令万里行”活动,公司征集队伍,一步一个脚印,5年跑了几十个城市。终于,在1998年,百令胶囊销售破亿元,华东医药迎来了大发展。

1996年11月24日,酒泉卫星发射中心发射的第17颗返回式卫星在绕地球239圈后顺利返回地面,华东医药生产的环孢素菌种成功搭载卫星在太空遨游了15天。在这一实验中,华东医药利用太空条件对微生物样品“环孢素菌丝体”进行诱变育种,提高了菌种生产水平。

2000年,华东医药在深交所上市,登陆资本市场。2013年,“百令胶囊”销售额破10亿元大关。如今,“百令胶囊”仍是公司的“当家”产品之一。目前,华东医药销售规模上亿元的产品有7个,其中包括两个20亿元级别的核心产品——“百令胶囊”和“卡博平”(阿卡波糖片)。

伴随着公司的壮大,李邦良提炼出了六条独具特色的企业经营理念,并坚持至今,比如“要么唯一,要么第一”。华东医药几乎所有的产品,要么是国内独家生产,要么是国内第一家研制,竞争力强,科技含量高。

又如“不求品种很多,但求品种

最大”。李邦良认为,绝大部分跨国企业的产品种类并不多,但每个品种都实现了几十亿规模的销售,产品销量最大化才有竞争力。而只有提高企业科技含量,加强创新,才能做到最大化。

目前,华东医药的医药分销业务连续十多年位居浙江省龙头、全国医药商业10强。公司医药工业的核心全资子公司“中美华东”则为国内重要的器官移植、糖尿病药物研发和生产企业,是浙江省专科、特殊制剂用药企业龙头,也是中国医药工业50强。

向新型药企转型

在公司独特经营理念的指导下,华东医药一直狠抓研发与创新。25年来,我主要抓两点,一是科研开发,二是市场营销。这两点抓好了,企业才能稳健发展。”李邦良说。

深耕医药行业,李邦良感到,公司与一些跨国医药巨头相比仍存在不小差距,尤其在创新药领域。国外很多一类创新药,研发历时10~15年,研发费用高达10亿美元;虽然国内人工等成本相对便宜,但研制一个创新药,至少也需要10亿元。在他看来,鼓励医药行业高质量发展,必须依靠高科技,没有科研就做不到高质量。

2018年,李邦良提出,公司要向以科研开发与技术创新为主导的新型医药企业转型,并将此视为公司的“创业25周年再次创业”。

华东医药集医药研发生产及流通于一身。公司近年科研投入持续增长,2017年研发投入达4.62亿元,同比增长超70%,占同期公司医药工业部分营收比例近7%。公司预计2018年研发投入增幅在30%以上。

创业25年,华东医药的主营收入和净利润稳步上升。2011年以来,公司每年营收同比增长均达到10%以上,净利润同比增长均超过20%。上市18年,华东医药由市值40亿元成长为市值超700亿元的大型综合性医药上市公司,上市以来累计分红超32亿元。

伴随着二次创业,华东医药也确定了打造“两个百亿”的目标——到2020年,核心子公司“中美华东”的工业销售业绩实现一百亿的目标;到2025年,百令胶囊+以卡博平为主的糖尿病系列产品销售实现一百亿的目标。

精测电子董事长彭骞： 做细分市场的“顶级玩家”

“在中国做企业是幸福的,尤其是精测电子所处的行业,最大的增量市场都在中国。未来我们会在关键节点上进行布局,最终的目标是成为全球半导体检测设备领域的顶级玩家。”

证券时报记者 曾灿

刚从机场赶回来,精测电子董事长彭骞一放下行李便伏身案前——在接受证券时报记者采访之前,公司还有一系列文件待他签署。一旁的董秘告诉记者,董事长经常是这样的工作状态,即便公司已经上市,他还是一副创业者的模样。

从2006年开始创业,彭骞和他的团队用了10年时间让精测电子成功登陆资本市场。这10年间,精测电子曾经历过生死存亡的考验,但最终还是抓住了发展机遇,一步步走向更广阔的市场。据业绩预告,精测电子今年上半年净利润预计同比增长109.72%~138.32%。

用彭骞的话说,战略聚焦、执行力强、财务稳健,这些都是精测电子取得今日发展成就的重要因素。在下一个10年,精测电子还会力争国内领先行列并对标国际巨头,做半导体、显示、新能源行业以测试设备为核心的综合服务提供商。

从市场空白处着手

2006年,非科班出身的彭骞从广州只身前往武汉,他看到了一片蓝海。那一年,液晶显示技术刚刚取代传统的阴极射线显像管(CRT)。

刚创业的时候,我给自己的定位是要做一款产品,一款有门槛的、有技术含量的产品。”彭骞介绍说,当时,我认为在液晶行业应该有很多机会,充分调研之后,我们盯准了检测设备市场。”

彼时,检测设备被认为是技术门槛较高、附加值较高的产品,同时也是一款相对而言比较容易进入下游产线的产品。检测设备对研发的要求高、投入很大,当时国内基本没人做,所以我们选择了这个空白领域。”彭骞说。

然而,产品和市场的开拓,并没有一帆风顺。起初,为推出一款具有竞争力的产品,在科研方面,精测电子聘请了大学老师以及军工企业的研发专家,但最终的研究成果没有达到预期。

2006~2008年,公司发展基本上处于停滞状态,最低点在2008年5月,几近关门歇业。”彭骞回忆道,2008年自己曾卧病在床近一个月,几经思考后发现公司的症结在于研发能力不足。此时,还不是公司研发带头人的陈凯为公司带来了一线生机。

当时,陈凯把自己对行业技术的理解以及未来的规划告诉我,最后我们达成共识,决定继续在这个行业做

下去。”彭骞说,从当年5月份开始,精测电子由原来的80多人缩减至8人,整个公司缩减到一个不到90平方米的小房子里,相当于重新开始创业。”

在彭骞及陈凯的主导下,精测电子推出的新产品最终得到了客户的认可。从2008年下半年开始,精测电子真正进入平板显示检测行业,且市场一路做大。目前,陈凯担任精测电子董事、总经理。

做细分市场全球第一

精测电子目前的产品包括模组检测系统、面板检测系统、OLED检测系统、AOI光学检测系统和平板显示自动化设备等,公司基本具备了平板显示检测领域“光、机、电、算、软”的垂直整合能力。而事实上,在发展初期,精测电子的产品基本局限在电讯技术的信号检测(PG)领域。

彭骞介绍说,2013年的时候,精测电子在电测方面优势突出,但单纯做PG,不仅市场容量很有限,且因为PG只是系统中的一个部件,未来很难掌握主导权。”

看到天花板将近的危机,精测电子又迈出了重要的一步,开始构建自身的自动化检测及AOI体系。2014年,精测电子引进了宏濠光电和台湾光达关于AOI光学检测系统和平板显示自动化设备相关的专利等知识产权。彼时,这些投入消耗了精测电子的大笔现金流,甚至可能影响上市进程。

精测电子有一个很大的优点,在任何时候都方向明确,不会去做急功近利的事情,即便研发和新品开发对利润有一定影响,但只要利于公司长远发展,我们还是会去做。”彭骞表示,这么多年来,我们的战略规划非常清晰,执行力也很强,每年制定的目标基本上都完成了。”

在2016年成功登陆资本市场以后,彭骞给公司制定的下一阶段目标,便是要做半导体、显示、新能源行业以测试设备为核心的综合服务提供商,公司将沿着这条主线开展产业布局,聚焦半导体、显示和新能源领域,对标国际巨头。

中国与美国是全球最大的两个市场。在中国做企业是幸福的,尤其是精测电子所处的行业,最大的增量市场都在中国。”在分析行业发展前景时,彭骞充满信心,他认为精测电子目前保持在面板检测领域优势的同时,也努力在半导体检测领域建立了自己的竞争优势,未来我们会在关键节点上进行布局,最终的目标是成为全球半导体检测设备领域的顶级玩家。”