

## 至诚敲开走向世界的大门

### 改革开放40年晶龙创新创业故事②



2015年,晶澳在马来西亚投资建立电池厂基地。



33.64KW上海市松江区内用户屋顶项目。



土耳其安塔利亚体育馆1.4兆瓦项目。



晶龙集团董事长靳保芳。

身处内陆小县城,在没有什么资源的窘境下,硬是敢干别人没干过的事,成长起这样一个高科技企业,真是太了不起了。日前,一位来调研的权威人士在了解了晶龙集团的发展史后发出了这样的赞叹。

2017年,晶龙集团实现营业收入378.8亿元,同比增长12.7%。产品产销量和营业收入均创集团历史最高水平。其中旗下晶澳公司全年组件出货超7.5吉瓦,同比增长60%,全球排名名列前茅。

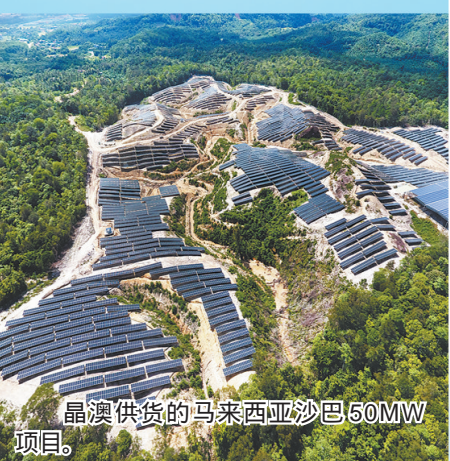
在光伏行业的发展中,晶龙集团贯彻新发展理念,以一次次的创新突破、一个个的行业奇迹,一步步调整中打造了自身在光伏行业的竞争优势,实现着一次又一次的跨越。



晶龙拉晶生产车间一角。



员工正在进行上料作业。



晶澳供货的马来西亚沙巴50MW项目。



泰国30兆瓦光伏电站项目。

### 三顾茅庐 传佳话

尖端的技术,尖端的产品,必须要有尖端的人才队伍。企业要想在行业竞争中拔得头筹,核心要素是人才。

对于一个时刻绷紧科技创新这根弦的企业来说,人才求而得之,无疑是最大的鼓舞和最有分量的筹码。晶龙集团起步于河北宁晋县,一个离省会石家庄还有60公里的农业大县。晶龙是如何在这样一个一没有资源,二没有资金,三没有人才的地方起步?又是如何在这20余年,就把原来名不见经传的小厂迅速成长为光伏产业翘楚呢?

请任丙彦教授来晶龙也不是易事啊。谈起与晶龙集团首席科学家任丙彦教授的结识,晶龙集团董事长靳保芳露出了得意的笑容。原



享受国务院津贴的河北工业大学教授、河北省科学技术突出贡献奖获得者任丙彦(左二)在给员工授课。

来,靳保芳在积极了解与寻找项目时,早就下定决心要干别人没干过的事,要干就干高科技,恰在此时听一位老乡告诉他任丙彦教授在河北工业大学半导体材料研究所任副所长,并得知,该所的单晶硅科研成果

已获得了国家科技进步奖。凭借敏锐的商业直觉,靳保芳立刻前往天津找到任丙彦教授,首次提出合作意向却遭到了拒绝。但靳保芳没有放弃,坚持三顾茅庐,拜访任丙彦教授。精诚所至,金石为开。最终,

### 一个高级工的坚守

家连单晶炉都没见过,怎么设计拉晶车间呢?吴师傅没有推辞,他常常带着字典,不认识的字就查,不懂的事就找有关人员问,凭着自己对设备的了解,一边学习建筑知识一边构思厂房,为晶龙设计出了第一座拉晶车间。

在晶龙产业链延伸的过程中,吴树田向集团提出上石墨生产线,就是看到了其中的经济价值。在考察中,他发现石墨制品的利润非常高,纯利润可以达到50%。当时集团共有单晶炉48台,仅这些炉子所用的石墨件利润就可以达到100万元,而且集团还在扩大单晶炉产能,以后对石墨的需求还将增大。再三考量后,吴树田向集团提出上石墨生产线。建议很快被集团批准了,三天后吴师傅马不停蹄又赶往北京、大连等地的机床厂考察、定设备。因为他处处精打细

算,石墨厂投产后,与日本东洋炭素在上海建的厂子一比较,大家发现无论是设备规模、用工人数、厂房面积还是生产能力都是一样的,但是上海的厂子投资达到3000万元,而晶龙的石墨厂只投了1000万元。

吴树田从1995年来宁晋参与单晶硅园区创建,先后历任晶隆半导体厂总工程师,港龙公司总经理、晶隆公司总工程师和宇晶公司总经理,为晶龙发展倾尽心血,功高卓著。18年,吴师傅把晶龙当作自己的家,先后发明了单刀切方机、双刀切方机、滚磨机、线切开槽刀专业磨刀机。如今,这些设备陈列在晶龙博物馆,向人们述说着它的真实故事。

靳保芳向全体晶龙人提出要求,一是向吴师傅学习活动,只有开始没有结束。吴师傅为全体晶龙人树立了

任教授被感动,通过他对所领导和校方做工作,河北工业大学同意把该校的三项专利产品有价转让给宁晋,双方自此合作建立了产、学、研基地,单晶硅园区的发展就从这里开始了。

万事开头难,任教授把单晶硅科研成果拿到宁晋转化,可以说为晶龙集团发展埋下了第一粒火种,之后在单晶硅园区的发展过程中也做了大量工作。在此后的时光中,这个既无资源又无高科技人才的小厂,成了任丙彦的科研舞台。

回望晶龙集团这22年来的发展历程,正是因为晶龙将人才战略融入企业之魂,积极为他们打造创业平台,使国内外光伏行业顶尖科学家和管理拔尖人才汇聚晶龙。被誉为国内太阳能光伏产业第一人的杨怀进在这里创业,正是他促成了晶龙集团与澳大利亚光电科技有限

公司、澳大利亚太阳能发展有限公司的三方合资,并引来一批海外博士,一手策划了晶澳公司纳斯达克上市的传奇;国际太阳能研究领域以戴熙明为首的最具实力的澳大利亚3位科学家在这里创业,正是他们领导晶澳在一年多的时间内即建成了太阳能电池75MW生产线,电池转换率达到17%以上,创造了闪电上市的奇迹。毕业于日本东京大学工学部电子工学专业博士、日本东北大学金属材料研究所教授和博士生导师黄新明,带领研发及生产团队,成功研发出光伏产业一项革命性技术——超大晶粒单晶铸锭,并实现大规模量产,该技术可操作性强、易推广、稳定可靠,产品性能具有单晶硅的优点,且氧含量低于直拉单晶,与单晶硅片相比具有很强的成本优势,为世界光伏产业的发展作出了突出的贡献。



创业功臣吴树田汉白玉雕像揭幕仪式。

榜样,吴树田精神应该成为我们企业文化的重要内容。学习吴师傅,不是阶段性的活动,要长久地开展下去,成为每一位干部职工的自觉行动,把吴树田精神在晶龙发扬光大。二是学习吴师傅,贵在在行动。我们学习吴师傅,就是要学习他兢兢业业、高度负责的敬业精神,学习他主动担当、一心为企业的主人翁意识,学习他淡泊名利、廉洁奉公的高尚情操。我们学习吴师傅,关键是要落在行动上,把吴树田精神内化于心,真正地像吴师傅那样,做一个好人,做一个纯粹的人、高尚的人,做一个对企业有贡献的人。三是企业发展,呼唤更多吴树田式的好员工。希望大家永远怀念吴师傅,永远学习吴师傅,争做吴师傅那样的好同志!

在晶龙,吴树田师傅的故事传扬开来,在更多人心头荡起涟漪。那颗种子,在众多晶龙青年人心底破土发芽。

### 不来查账的合作方

在21世纪初,改革开放的第三个十年,中国的国际影响力迅速扩大,国际经济空间逐渐打开,改革开放进入了新的历史时期,中国加入世界贸易组织,国家鼓励中外合资办企业等一系列的利好信息和政策,为企业发展创造了良好的机遇。

合资是实现产业升级的一条有效途径。一心要做跨国集团的新保芳在公司刚刚成立不到一年,就瞄准了一家日本企业——日本松宫半导体株式会社(以下简称松宫),在当时是世界上最大的太阳能硅片供应商,和英国BP等知名公司一直保持着业务来往。

企业的好运气与抓住机遇似乎像鸡与蛋,一样是永远也说不清的话题。其实1996年起步的时

候,晶龙只是为北京605厂下属的明诚公司做一些来料加工的业务,而这家公司恰巧是一家和日企合资的公司,产品全部出口日本。所以当松宫在中国寻找合作伙伴的时候,就通过明诚公司的总经理黄继清与靳保芳进行了接触。靳保芳还

能像打动任丙彦一样拉来松宫董事长吗?

熟知那段历史的人都记忆犹新,抵制日货,这股潮流正在轰轰烈烈的举行,所以当年和松宫谈合作时,最大的障碍是双方对历史心存芥蒂。



晶龙晶澳太阳能车间生产一角。

### 光照 世界的好声誉

海外市场的大门一旦打开,就一发不可收拾。晶龙产品远销美国、英国、德国、巴西、以色列、智利等市场,开始光照世界。

我们企业的长远目标就是做成一家百年老店。通过技术创新、管理升级提高企业整体核心竞争力,铸造品牌,这就是企业实现突破的现实道路。市场竞争靠品牌,做强品牌靠质量,靠性价比,靠服务,这是一个永恒的法则。靳保芳坚定地说。

晶龙旗下的晶澳之所以在海外市场的品牌认知度较高,市场占有率上保持领先地位,这主要得益于企业一直重视产品质量,具备完善的产品认证体系,所有产品均通过国际权威机构认证,不论多困难,从来没有在质量上打折扣,在客户端的口碑就是晶澳组件用料好,用料足。同时,围绕产品质量提升,在硬件上加大了投入,如组件车间都上了全自动接线盒焊接机,两次EL检测控制等。同时,他们先后完

善和优化了全面质量管理体系,产品一次A品率保持稳定且持续提升,成为行业标杆,保障了晶龙品牌、晶澳品牌在异国他乡的土地上熠熠生辉。

能够胜出,必有所长。企业能在国际市场攻城略地,除了产品有过硬的技术和卓越的产品品质之外,还离不开高品质的售后服务。

为了更好地服务全球客户的需求,晶龙聘请当地人员为销售人员,专职负责售后服务,以便为客户提

供精准化、全方位的服务。在服务过程中,他们还采取高层互访、展会等多种渠道了解客户需求,针对不同需求与产品对接,为客户提供针对性差异化服务。同时,建立了高层走访、现场沟通、服务热线、门户网站等多种渠道,与客户进行零距离的全方位沟通,为了解除后顾之忧,专门设立了客服热线,制定客诉反馈流程,进行客诉信息的总结分析处理和改善,对改善措施和效果进行跟踪考核,使客户信息在产品

质量和服务中得到应用。定期开展顾客满意度调查,对客户评价情况进行分析改进,不断提高顾客满意度。全方位的服务,让客户获得感满满,从而在业界塑造了晶澳的金字招牌。

金杯银杯,不如老百姓口碑。晶澳组件质量好,服务优,已经成为晶龙国内外信誉的真实写照。

在一次次产业波动中,晶龙危中觅机,从容应对,受创最小,甚至在行业整合中扩大了市场份额,而且用至诚在光伏业界赢得了好声誉。目前,晶龙已在全球55个国家设立了研发中心和分支机构,产品覆盖全球100多个国家和地区,全球市场占有率近10%。

(张卓、王丽英)