

新理财杂志征订开始了
最新会计课程开班了!
2012年财会信报征订
《税务规划》期刊优惠
轻松搞定会计职称考试



2011年注会考试网络速
中国CFO的梦想课堂
陪小艾来一次会计长途
会计继续教育辅导年检
会计考试保通过只考一

财会人物 RSS

热词:

在这里输入关键字...

搜索

高级搜索

人物访谈 专家学者 CFO 总会计师 企业高管 行业领导 领军人物 财会精英

中华财会网 > 财会人物 > 每日推荐 > 正文

“太阳能之王”不畏“孤单路”

2011-07-17 01:54 来源:

阅读: 打印

2006年,阿特斯阳光电力在纳斯达克上市。这是第一家在美上市、由华人经营的太阳能光伏企业,2011年一季度营业收入4.434亿美元,同比增31.6%,毛利6530万美元,同比增55.8%。董事长瞿晓铨博士身价8亿元人民币。

安静、沉稳、理性、严谨、极强的系统性和逻辑性,这便是瞿晓铨。没有太多的升降调,甚至是标点符号的停顿,他慢条斯理地讲述创业的艰难,仿佛是一场平淡的经历,不喜不悲。

瞿晓铨搞技术出身,即便是创业十年之后,掌舵一家全球排名第六的太阳能光伏企业——阿特斯阳光电力,他依然坚持每周和员工进行技术交流。他的故事和很多企业家比起来,或许少了些“狂野和戏剧化”,但绝不缺乏冒险和野心。

清华世家的半导体材料博士

瞿晓铨的父母都是清华大学的数学教授,而他同时也毕业于清华,1987年自费留学加拿大。两室一厅的房子里面睡了大约9个中国留学生,都是地铺,瞿晓铨是其中一员。“后来我自己租房,大约10平方米,一张刚好自己睡得下的床,一个小课桌,再加上一个炉灶,自己煮饭也在里面。”现在瞿晓铨回头看这段经历,“过后也没什么”。

在国外留学的时候,瞿晓铨基本上所有课程都是A+，“出了国比较容易拔尖,好像如果哪门课程不是A+就有点问题了。”1990年和1995年,瞿晓铨先后获得加拿大曼尼托巴大学固体物理学硕士学位,及多伦多大学半导体材料科学博士学位。

异国的求学历程,使瞿晓铨身上还散发一种学者的气质和风范。彼时,他的博士同学们,大部分决定留校任教,瞿晓铨却选择进入企业,走一条“孤单”的路。

瞿晓铨的博士论文是《半导体的非线性光学》,主要研究用半导体做光电转化。然而那时候,太阳能光伏在西方还没有大力发展起来,这是个很可能“毕业即失业”的专业。然而,就在他博士毕业那一年,他与太阳能光伏行业的结下了缘分。一切开始得毫无征兆,但却循序渐进,瞿晓铨一辈子的事业由此开启。

频道推荐

- 李菲:资本小步 电影大步
- 谭丽霞:伴着全球化的海尔一路走来
- 韩颖:一个首席财务官的成长
- 财富女余楚媛CFO的成长历程
- 李国庆:夫妻双双响当当
- 哈佛学生王石的放下与坚持
- 西山集团CFO邢崇荣:整合有道
- 中信安CFO尤强:财务的三重交集

点击排行榜

图片新闻

其他

回国创业

1995年，瞿晓铎进入加拿大安大略省电力公司，从事半导体开发研究工作，自此踏入太阳能光伏行业。

瞿晓铎说：“当时进入安大略省电力公司，也是机缘巧合，这是家传统电力公司，希望做清洁能源，包括太阳能发电方面的研究，这在那时是非常超前的事情。”

两年之后，由于收购原因，瞿晓铎从安大略省电力公司来到了加拿大ATS公司。同样因为ATS收购了法国里昂的一个太阳能电池的工厂，瞿晓铎被派往法国Photowatt光伏公司，从此开始不断往返于加拿大和法国。

如果说先前瞿晓铎的经历都是和其专业和技术相关，那么这一次在法国最大的收获是提升了他将来作为一个企业家的全面的素质。瞿晓铎不仅全方位地介入到国际最先进的光伏企业生产链的每个环节，同时开始深入接触采购、市场开发和销售的前后端工作。

这一切，起源于一个特别的“职称”。在Photowatt，瞿晓铎的职位是“亚太技术副总裁”。

“加拿大ATS分配我去管技术，同时还让我去管硅材料的采购以及亚太的市场开发。因为一起负责几件事情，所以副总裁的名称前面就又加上了技术、加上了亚太。”瞿晓铎两手抓两手都不放松，他与法国同事沟通十分顺畅，他欣赏法国工程师的专业素养，获益良多。

加拿大和法国的工作经历，不仅让瞿晓铎接触到了一流的技术并自我实践，还带给他全球化的视野，关键是，他遇到了一个足以改变其人生轨迹的重大机遇。

今天的阿特斯，75.6%的市场都来自欧洲，而德国是其在欧洲最大的市场。瞿晓铎最初也没有想到，正是德国大众一笔订单激发了瞿晓铎的创业冲动。在上世纪末，德国大众有个太阳能充电器的创意要求，设定了一些基本参数，但是它自己并不知道如何实现。当时我有个方案，但是ATS公司不愿意做。当加拿大ATS漠视德国大众的订单时，瞿晓铎决定自己开厂接订单。瞿晓铎非常看好太阳能光伏行业的未来潜力，他毅然决定离开ATS，回国创业。

德国市场的拓荒者

2001年，瞿晓铎在加拿大注册好公司后，与一些伙伴拿着德国大众的订单回国建厂。

在考察了长三角、珠三角和环渤海的十几个城市后，瞿晓铎最终把工厂确定在常熟，设立了阿特斯光伏电子（常熟）有限公司。德国大众的订单，第一年给阿特斯带来了300多万美元的营业额，第二年仍然是300万美元，阿特斯光伏电子（常熟）有限公司也成为德国大众的A级供应商。

2001年到2003年，大部分还是小型应用市场，大规模的太阳能市场还未兴起，而阿特斯主要是面向德国大众、并向市场供应中小型的应用产品。2004年开始，阿特斯开始逐渐向大型、并网式组件转型，阿特斯也由此进入了快速发展的阶段。

“行业发展是从离网走向并网，离网是一些特殊应用的发展，进入并网，开始对人们生活、对能源供应结构产生大的影响，因为人的绝大多数用电都是并网的电。”瞿晓铎道。

他介绍说，2004年的德国太阳能是个很初级的市场，市场、政策和供应商都是新的，而阿特斯有幸成为最早进入德国市场的公司之一。

“2004年我们去德国的时候，因为市场刚开始开放，不需要认证，谁都不知道用什么认证。这样的情况到大约2005年就逐渐规范了，阿特斯也成为最早取得海外认证的公司之一。”

目前阿特斯产品主要销往欧洲、美国、亚洲市场。欧洲市场收入占比75.6%，美国12.2%，亚洲和其它地区共12.2%。而欧洲市场中，又主要以德国、意大利、西班牙等国家为主。

2006年11月9日，瞿晓铤创办的阿特斯阳光电力登陆纳斯达克。6年过去，现在的阿特斯总市值4.15亿美元，持股30.5%的瞿晓铤目前身价约8.2亿人民币。

根据2010年全球太阳能光伏销售排名，阿特斯由2009年的第八名上升到2010年的第六名，占全球份额约5%~6%，而全球第一大太阳能公司Suntech占比11%。

“世界前三强是我的目标。”瞿晓铤毫不掩饰自己的野心。

布局全产业链，追求良性毛利指标

阿特斯阳光电力是一个纵向集成，偏重后端的企业。从长晶切片到电池片再到光伏组件，目前这家公司已经完成全产业链的布局。

2005年11月，阿特斯获得了来自汇丰基金和集高亚洲的重大资本投资，开始在常熟、苏州和洛阳三地进行大规模的产业布局，三地分别负责组件、电池片和多晶硅片的研发生产。

“2007年初，阿特斯苏州的电池片投入生产，到年底，洛阳的多晶硅片生产启动，阿特斯完成了全产业链的大致布局。”瞿晓铤说。

最近，阿特斯阳光电力又连续宣布了其和保利协鑫合资建设600兆瓦的硅片厂、在苏州高新区建设一个600兆瓦的高效电池片工厂，2012年建设完成之后，阿特斯阳光电力的产业链将实现整合。

第三方咨询公司的调查显示，阿特斯在几个不同行业区间中的品牌认可度都居于前列。瞿晓铤说，“阿特斯的品牌知名度给了企业一个先机，同时阿特斯是一个走全球化的企业，在全球9个国家有分公司。我们在全球化的网络和团队方面做了相当的投入，是逐渐形成的。”

他自豪地说，“现在中国的太阳能行业主力企业当中，在海外有10兆瓦以上的大型电站EPC经验的有谁？我不太知道了，也可能有一两家，但是阿特斯是其中一家。而且我们的经验不只一个项目。我想这些是阿特斯综合竞争力的组成部分。”

目前阿特斯在研发投入的费用绝对值都在加大，“未来阿特斯的研发范围不光是太阳能的制造产业链，也包括了跟太阳能相关的电源管理、电力的一些问题和政策的一些研究。”

瞿晓铤将阿特斯的毛利率定在15%~20%之间，他说：“阿特斯只追求维持一个合理的良性毛利率指标，我们并不追求太多的提高毛利率。希望阿特斯看得更加长远一点，换句话说不要太在意短期的利润率高低，或者短期能够做多少生意。”

瞿晓铤表示，阿特斯下一步的目标是要继续扩大其全球市场份额到10%。

目前的阿特斯正在进军澳大利亚市场。“阿特斯投射的网络是全球性的，不仅包括欧洲等发达国家，还包括非洲和中东等不发达国家。以我们现在的行业地位，必须要求我们去全球布点发展，我们不放过任何一个机会。”

瞿晓铤 江苏常熟人。于1964年1月生于北京。1981年7月考入清华大学物理系，1986年7月毕业后即赴加拿大留学进一步深造，并先后于1990年获得加拿大曼尼托巴大学固体物理学硕士学位，1995年获得多伦多大学半导体材料科学博士学位。现任苏州阿特斯阳光电力科技有限公司总裁。

我要评论

文明上网 理性发言

发表评论

[关于我们](#)

[广告服务](#)

[联系我们](#)

[招聘信息](#)

[网站律师](#)

[网站地图](#)

[合作伙伴](#)

电话：010-88155800 010-88155700 地址：北京市海淀区西四环北路146号三层(100142)

Copyright www.e521.com All Rights Reserved

北京未名集团 中华财会网 版权所有  京ICP证010498号