

# 谁执禹鼎

## ——中国·英利：国际化战略的“中国功夫”

来源：人民日报海外版

作者：朱建华

历史老人的脚步迈进 21 世纪的第 10 个年头,伴随着美国纽约华尔街一个中国新能源产业巨子的股票市值的不断攀升,中国·英利这个世界太阳能行业最响亮的名字,又一次牵动了大洋彼岸白宫的神经,奥巴马总统在他的第一个国情咨文中发出这样的感叹:“没有理由只有欧洲或中国拥有最快的火车以及那些生产洁净能源产品的工厂。”

当世界东方另一个经济强国日本,因邻国新能源产业迅速崛起而调整国策之时,当一个负责任的大国总理,在丹麦小城哥本哈根就全球气候变化向世界做出节能减排庄严承诺之时,中国华北平原上的一群新能源产业的开拓者,正用自己卓越的创新实践,以其全球最完整产业链和国际化战略的加速度,创造着一个“当惊世界殊”的新能源神话。

新能源悄然改变着世界。东方古国的中国·英利正以其扎实有力的“中国功夫”,让世界一次又一次睁大惊叹的眼睛……

### 一鸣惊人： 世界杯盛宴的“中国烹饪”

仿佛一夜之间,在世界拥有电视机的每一个角落,不同肤色的人们都看到了一个或熟悉或陌生的名字:中国·英利。

军人出身,血管里流淌着“永不屈服”血液的英利当家人苗连生,注定要干一件让世界都对中国人刮目相看的大事情。

在万众瞩目的世界杯的绿茵场上,没有中国队的身影,而在另一个商业的赛场上,身着中国·英利球衣的“中国队”却大步迎面而来。

这是 21 世纪充满憧憬与激情的“中国之梦”。但是,或许没有多少人意识到,正是这个让人振奋的“中国之梦”,凝聚着一个独步世界的中国企业家深深的民族情结。

在刚刚过去的 2009 年,苗连生指挥他的中国·英利军团,在全球金融危机险象环生的国际新能源市场上,取得了逆势而上的“三大战役”的胜利。金融危机风暴,使世界众多新能源企业出现亏损,而英利的毛利率却以二季度上升 18%、三季度上升 20%、四季度上升 29.6% 的骄人业绩,不得不让同行业睁大眼睛。而此时的苗连生却在思考着另一个问题:为什么德国的太阳能组件技术并不比我们强,质量并不比我们好,而他们的售价却要高出 10%—15%? 当他又一次痛彻意识到是品牌之差使然时,这位“太阳能将军”越来越急迫地感到,要彻底改变“中国制造”形象,赢得一场“品牌之战”已迫在眉睫。他站在“作战沙盘”前深思得出的结论是:品牌战略是获取高利益的必由之路!

可是,这场攻坚战突破口究竟选在哪里呢?

2009 年夏末的一个夜晚,英利年轻的首席财务官李宗炜在德国慕尼黑飞往北京的班机上偶然看到一份介绍世界杯的杂志,足球能同时得到平民与总统的关注,260 亿累积人次观看世界杯,198 个频道转播世界杯,这组数字不由得令肩负特殊使命赴欧洲考察的李宗炜怦然心动,这或许正是苗总要寻找的未来“品牌之战”的突破口。

飞机刚刚落地,李宗炜就难抑兴奋之情打电话给苗连生。话机里传来苗连生干脆的保定口音:“我等你,回来就谈,无论多晚。”

从深夜谈到东方破晓,指挥员与战斗员同时找到了感觉,足球发达的国度正是当前太阳能商战的主战场,太阳能市场与世界杯相吻合,这不正是英利要寻找的品牌营销平台吗?

然而,英利的高管层却因此出现不同声音:出巨资赞助一场体育赛事是否值得?太阳能是 BTB 产品,BTC 时代是否已经到来?参与世界杯中国史无前例,有无做好的把握?

会议室又一次响起苗连生坚定的声音:“我们要超越前人的目光,率先看到新能源市场的未来,拿德国为例,50% 大型地面发电项目,个人居民屋顶项目也已占到 50%,这说明 BTC 时代已经到来,至于史无前例有无把握,要争取的山头必须拿下,英利就是要创造历史!”

可是,要进入世界杯赞助商圈又谈何容易?要知道,世界杯的官方赞助商只限 8 家,而且都是国际大公司知名品牌,名额既定便具有排他性。

苗连生指派李宗炜马上与瑞士洛桑的国际足联取得联系,并说明两点理由:英利是全球第一家参与世界杯的新能源企业,英利将绿色低碳理念带入世界杯,与国际足联的绿色发展目标相吻合;英利又是第一家参与世界杯的中国企业,一个占世界人口最多、经济发展速度最快的大国进入世界杯,一定是一个双赢的合作。况且,2006 年德国世界杯凯泽斯劳滕球屋顶太阳能电站 1 兆瓦电站组件就是英利的杰作,同年 11 月赞助西班牙足球甲级联赛,英利早与世界杯结缘。

当国际足联开始松动,准备接纳英利的消息传来后,苗连生彻夜难眠,思绪万千。他在想什么?想祖国经历的百多年的被入侵的苦难史?想西方大国近年来对中国的“经济渗透”?一个没有经济实力的民族注定是一个被动接受侵略的民族,只有祖国强大,企业才能有地位,作为中华民族的华夏儿女,兴业报国是我们每一个人义不容辞的责任,英利要为祖国母亲争光,为中华民族赢得尊严……

经过严格的评估、审核程序,英利过关斩将,终于成为第十九届世界杯足球赛的官方赞助商。紧接着苗连生破天荒地请求国际足联同意在世界杯赛场上打出中国汉字并冠名中国,这一从未有过先例的请求让国际足联的官员们颇感为难。为了冠以“中国”二字,苗连生派人从北京飞到瑞士,又从瑞士追到南非,历时三个月,行程数十万公里。东方人的执著与诚恳终于打动了对方,使这一中国人的崇高夙愿得以实现。

2010 年 6 月 11 日,南非约翰内斯堡足球场体育场,当地时间下午 4 时半,北京时间晚上 10 时半,一个见证历史的时刻终于到来了,镶嵌在深蓝底色的四个方块大字“中国·英利”出现在万众欢呼的赛场上。这一刻,世界杯没有中国元素的历史结束了;这一刻,赛场内外不知有多少华人眼里透着惊奇,闪着泪光……

37 岁的英利副总裁刘耀诚博士成为了南非世界杯盛宴英利“中国烹饪”的见证者。他率领一支 50 人组成的英利团队在现场工作达 40 天之久,客户接待、商业展示、媒体宣传,每天提前 6 小时到球场,赛后半夜赶回驻地,每时每刻都在不知疲倦的兴奋中度过。世界杯历史上第一个零排放展区、每天舞动的中国狮、中国京剧脸谱为约翰内斯堡增添了一抹亮色,身着工装胸前佩戴着中国·英利红色标牌的英利人更是受到各国球迷的尊重,每天不知听到多少声操着不同语言的“中国你好!中国·英利你好!”的问候。英利将中国元素、中华文明播洒在地球的每一个角落。

那么,由苗连生亲自制作的这道世界杯盛宴的“中国烹饪”究竟换来了什么呢?英利绿色能源股价从 6 月 7 日—7 月 23 日(8.41 美元—12.50 美元),上涨 4.09 美元,涨幅达 48.6%,总市值增加 6.12 亿美元;世界杯后,英利收到 2011 年的订单是现有产能两倍多,实现了产品销售溢价上涨;预计 2010 年出货量为 950 兆瓦—1000 兆瓦,全球市场占有率接近 10%。英利绿色能源 2010 年二季度财报显示:营收 27 亿元人民币,毛利 9.1 亿元人民币,毛利率 33.5%,基于此,公司将华尔街全年毛利率指引由 27%—29% 上调至 28%—30%。

总结那个夜晚,苗连生带头喝了很多白酒,很多铁骨铮铮、泪流满面的英利人喝醉了。

世界杯绿茵场上的第一座中国里程碑昂然崛起。中国新能源产业拥有世界品牌的历史时刻已经到来!

一个清洁能源产业发展速度最快,产量最大的大国,原材料却握在别人手里,那不就是如同“大象走钢丝”吗?

曾几何时,“拥硅为王”成为中国太阳能企业最严峻的现实。

市场“井喷”式的需求,一度使生产太阳能电池的硅材料价格从每公斤 30 美元攀升为每公斤 500 美元!当时流传着一种说法,世界上最赚钱的生意有两种,一种是倒卖海洛因,另一种就是制造晶硅。

洋人握有话语权,我们只能是被动挨打。

2006 年的一天,苗连生不远万里来到美国,与一家硅材料公司谈供货合同,对方一脸傲慢,口气不屑一顾:“供货单可以签,但你们必须承诺不准发展自己的硅料厂。”

在美国东部的那座名不见经传的小城里,苗连生足足吸了两包烟,进行了平生最痛苦的思考:是拿硅料,还是要民族自尊?宁愿站着死,也不躺着生。一身豪气的中国硬汉苗连生毅然选择了后者。

而此时,国内引进了西门子法,由于不掌握核心技术,工艺落后,能耗高,污染重。一些专家坐不住了,上书国务院提出限产建议。

中国下达了限产令,而西方几个晶硅生产大企业却忙着大规模扩产。中国晶硅制备刚刚起步便处于“四面楚歌”之中。积重难行的中国新能源究竟向何处去?

一个声音在苗连生的耳边轰鸣着:必须走出一条新路,中国已经等不及了!

这是一个具有强烈责任感与民族气节的中国企业家的泣血呼号啊!

其实,早在国务院常务会议下达限产令之前,苗连生带领英利已经开始了晶硅制备创新之路的艰苦探索。英利“筹粮处”就是中国晶硅制备的策源地。

国家需要重如山,人民利益高于天。为实现中国人自己的“晶硅之梦”,苗连生带领英利“铁军”誓师出征,开始了一场感天动地的世纪大决战。

不是对技术进行封锁吗?不是引进生产线一个螺丝都不给吗?引进智力与“外脑”别人总管不着吧?于是,一支不同肤色的专家研发团队顺势而生。以我为主,创新发展,最后形成自己的知识产权。这就是苗连生的过人之处,这又是怎样一条独具特色的研发之路啊!

苗连生给英利制定的目标:要搞就搞工艺技术领先世界的,一定要彻底摘掉晶硅制备高能耗、高污染的帽子,坚定不移走可持续发展之路。

但是,没多少人知道,在这场自主创新战役背后,英利人付出了何等艰辛的努力!已过不惑之年的张月和就是这场攻坚战的组织者与实施者。指挥部工作条件艰苦,各种会议常常是站着开,科研与建设同步展开,中石化第四建筑工程公司、中国石油第一建筑工程公司等中字头公司的数千名建设者在保定国家高新区内摆开了战场。为做到一丝不苟、万无一失,已安装的管件出现微小偏差,也要不惜损失数十万元下令拆除更换。检测管道气密性,外方专家认为已经达标,英利人仍不放过。阀门清洗,按常规可整体清洗,英利人不怕麻烦,坚持分解清洗。副总经理商金华到江西出差,早 8 时出发晚 11 时赶回。一位工段长坚持吃住工地。副总经理薛明从项目开工以来,平均回家时间每天不足三个小时。冬日雪天不停工,夏天高温暴晒不下岗。现场的外方专家因受感动而改变了自己的工作习惯……

奇迹就是这样用汗水与拼搏创造的,原本两年半的工期,一年半就胜利完工,创造了世界晶硅建设史上的新纪录。

2009 年 11 月 30 日,当深灰色的 U 形硅棒像一个个英俊少年从生产线走出,现场的工程技术人员的眼中都噙满了激动的泪水。

这套被称为“六九硅业”的装置采用目前国际上最先进的多晶硅生产工艺——硅烷法生产多晶硅产品的生产,其核心技术由国外少数几家生产商掌握。英利成为国内首家采用该技术进行多晶硅生产的企业,并申请了多项国家专利,形成了独有的“新硅烷法”生产工艺。具有节能、环保、高品质、低成本等特点,综合耗电比三氯氢硅工艺降低 30% 以上,总体成本降低 20% 以上,对环境没有污染,不会产生金属氯化物或四氯化硅等难以处理的废弃物,其副产物硫酸盐做原料出售,中间产品可以回收循环利用,真正实现了闭环式生产。

难怪来厂视察的一位科技部领导感叹说:“中国终于能够拿出自己的过硬技术与世界强手抗衡,这是 300 年来真正领先世界的‘中国创造’!”

跟在别人屁股后面跑的历史应该结束了!

当年的“筹粮处”终可揭去神秘的面纱。“六九硅业”像一个待嫁的新娘,俊朗的面容一露出,便惊艳了整个世界。

中国太阳能人终于在自己的土地上绘出最新最美的图画,苗连生带领英利人取得的创新成就光耀华夏,傲立于世,并在国际上一举打响“中国创造”的最优品牌。世界太阳能工业的历史,将在这片梦开始的地方重新改写!

### 海南亮剑： 东盟桥头堡的“中国速度”

如何抓住机遇加快发展,真正把海南建设成为经济特区和国际旅游岛?加快琼州海峡跨海工程和海南环岛高速铁路等基础设施建设,积极推进没有污染的高科技新兴产业发展就成为海南省政府紧迫的任务。

中国·英利的到来,无疑给海南省政府一个惊喜,中国第一个清洁能源国际化大企业上岛,将对海南的新型战略起到强有力的助推作用。

此前,苗连生带领英利出色地打完“敦煌电站招标战役”,以 0.69 元的报价,彻底打碎了太阳能发电成本居高不下的“咒

语”。与此同时,国内同行跟风西北跑马圈地。可哪个又知晓,这位“太阳能将军”暗恋的却是海南,面向东南亚的桥头堡,丰富的优质石英砂(多晶硅原料)储量、南海岛屿资源及光照能量使苗连生早已将海南列入英利的未来发展战略。当苗连生猛然杀个回马枪,与海南签订合作协议之后,国内另一家大型太阳能企业赶到后,一切都来不及了。

英利进入海南,还得从时任海南省发展控股有限公司(简称“海南控股”)副总裁的温国明说起。此前,温国明担任洛阳国家高新区管委会副主任,他偶然从人民日报看到一则海南省委组织部在全球招聘省属企业领导干部的启事,而且名额只有一个。他向往特区建设,抱着试试看的心境前去应聘,经过资格审查、笔试、两轮面试和组织考察等一道道严格而又激烈的角逐,最终拔得头筹,顺利进入海南控股,分管项目开发和招商工作。2009 年 4 月,温国明在“战略招商”理念引领下,受老领导邀请回到洛阳参加 2009 中国太阳能光伏产业年会,遇到了一则海南省首席战略官马学禄,二人一拍即合,并成为英利南下海南的“红娘”。

温国明回岛后先向公司董事长刘明贵、总裁林进挺推介了英利有意南下汇报,引起了公司两位老总的高度重视,并随即向海南省委、省政府领导汇报,便邀请苗连生带领到海南来考察。

半月后,苗连生带领部分公司高管如期而至,先后与海南省委、省政府主要领导见面。苗连生当即拍板与海南控股结成合作伙伴,共谋海南新能源大业,以海口高新区狮子岭“飞地工业园”为核心建设海南光伏产业基地。

2009 年 7 月 17 日,在海口喜来登酒店,英利与海口市政府签署了“一期年产 100 兆瓦多晶硅太阳能光伏完整产业链项目”的投资协议。标志着英利集团海南战略开始迈出坚实的第一步。海南省委、省政府以及社会各界对英利在海南的项目给予了全力支持。

苗连生被深深地感动了,暗下决心要用实际行动回报海南各级领导的信任与支持。英利海南项目建设的关键时刻,英利集团总经理王向东受命亲赴海南担任建设指挥部总指挥。这位作风务实、敢打硬仗的总指挥从踏上狮子岭红土地的那一刻起,就感到了自己肩上担子的分量。

2010 年 3 月 29 日,项目建设进入倒计时,距建成投产还有 88 天,排山倒海的大决战开始了!

王向东吃住指挥部临时搭建的板房里,眼睛熬得血红,工作不分昼夜。向海南英利全体将士发出“超越自我,重新定位”的动员令。为争取时间,最后不得不要求海外供货商,设备由海运改为空运。突击队员冒着海南最炎热季节的高温酷暑,暴雨袭来,常常一身臭泥水。七八个人挤住在一间小板房里,异常艰苦的条件考验着每一个英利人。关键时刻,机关科室人员全部冲上一线为安装工人送水送药。英雄的英利人在海南的红土地上谱写了一曲又一曲感天动地的奋斗之歌……

2010 年 6 月 23 日,经过 4 天的总体试车后,铸锭、破锭、切割、切片、清洗、电池片生产、组装等各工段开始由单体试产实现全部工段全线的联动流水化试生产。从开工到投产,只用了仅仅 9 个月时间,英利创造了世界太阳能建设史上的新纪录!新的“中国速度”诞生了,总指挥王向东却累得病倒了……

首战告捷,苗连生信心更足了,决定将加大投资。在狮子岭的红土地上大摆战场。未来 3—5 年,一座由太阳能电池完整产业链项目、新兴大容量储能产业项目、光伏配套材料产业项目、国际物流中心、太阳能光伏材料与技术国家重点实验室、英利全球度假会议中心及培训中心等组成的新能源之城将在这里崛起。

苗连生指挥的海南之战,成为打造海南国际旅游岛国家战略的一大亮点,开辟了又一条面向东盟、面向世界的通道,是走向成功的又一次“命运之战”,掀开了中国太阳能工业的新篇章……

### 大储能： 大国博弈的“中国赢家”

苗连生本世纪之初就有这样一个梦想:集装箱大小、容积量 20 兆瓦的太阳能储能车一辆接着一辆开往非洲的撒哈拉沙

漠,到设在那里的太阳能电站充电后,这些“移动电站”又源源不断驶向地中海,驶向世界各地。

这难道只是一个太阳能人的梦想么?储能技术在很大程度上解决了新能源发电的随机性、波动性难题,谁率先掌握了大储能技术,谁就率先掌握了新能源产业的未来。毋庸置疑,突破新能源产业规模化发展的技术瓶颈,使得新能源由替代能源向主流能源转化,是人类梦想有一天会实现的绿色革命。

当飞轮储能技术出现在人们的视野,马上就成为东西方大国博弈的焦点。日本、美国的研究机构及欧洲的法国国家科研中心、德国的物理高技术研究所、意大利的 SISE 均在开展高温超导磁悬浮轴承的飞轮储能系统研究。但是,由于材料造价昂贵,当前也只能用于军事及核设施,无法实现商业化运营;能耗高,负载能力差,现在也只能停留在概念设计阶段,停留在实验室内。

这个人人类为之向往的大储能之梦何时才能实现啊?嗅觉灵敏、深谋远虑、大智大勇、思维前瞻的苗连生苦苦寻找探索着。

2007 年 10 月的一天下午,在哈尔滨工程大学读过博士的 42 岁的蒋涛来到北航校门前,望着进出的人流茫然四顾。他要找的人是著名我国的航天专家、获得过国家技术发明一等奖的博士生导师房建成。

遭到拒绝后,这个近乎痴迷的莘莘学子似乎并不甘心。一遍又一遍托人转告房建成,有一个能将他想见支撑技术应用到风力发动机上的他愿意付费。

颇感惊讶的房建成放弃了来自英国航天部的重要客人,而去接见了从山东风尘仆仆赶来的蒋涛。一见面,蒋涛便要求给这里的学生作一场报告。

谁料,就是这场报告,从此改变了蒋涛的命运。北航破格邀请已超龄的蒋涛来北航做博士后,师从房建成。

在北航,蒋涛如鱼得水,一头扎进实验室,默默从事着破解世界难题的潜心研究。一年后,一个叫王刚的中学同学来实验室看他,提出将他的研究领域从风能拓展到太阳能,此时王刚已是英利北京公司的总经理。

时隔不久,颇有“天下英雄,舍我其谁”气概的蒋涛却因经费不足而“含冤气短”陷入困境。学校原本就是个穷地方,拿不出一分资助,他几乎花光自己多年的积蓄……

2009 年底,经过艰苦探索,蒋涛的大型飞轮储能技术研究已趋于成熟,开始寻找实现产业化途径。在王刚的引见下,他神情忐忑地来到北京富华大厦 A 座 15 楼的英利北京公司的会议室会见苗连生,一小时的报告之后,求贤若渴、相见恨晚的苗连生直截了当:“我们是否已掌握了核心技术?”蒋涛口气坚定而自信地回答:“是,只要有资金支持就能逐步实现产业化。”苗连生的表态又一次让蒋涛始料未及:“干吧,只要能打败洋人,英利出资支持你!”

强烈的民族责任感,顿时打动了蒋涛,他当下决定加盟英利。

2010 年 5 月,英利旗下的“奇峰聚能科技有限公司”宣告成立,蒋涛出任总经理。多年的心血即将结出果实,蒋涛大喜过望,那一刻,他脸色潮红,双眼噙满激动的泪水。

在苗连生的支持下,蒋涛和王刚很快便构建起了 32 人组成的战略合作团队,网罗了电力自动化、控制工程、电机技术、机械与材料学各类人才,其中博士 26 人、硕士 2 人、本科生 2 人。

英利旗下的这支科研队伍被苗连生戏称为“秘密武器”,这方面的方向是:有效解决新能源电站并网难题;延长新能源电站有效发电时间;使新能源电站具备调控能力,提高电网稳定性和可靠性,解决智能电网核心瓶颈;可在特定应用场合下替代铅酸蓄电池,减少工业污染。

这支利剑一旦出鞘,便会光耀世界。

现在,第一代产品已设计完毕,2011 年下半年将实现产业化,2015 年计划实现年生产能力 45 万台套。

这又是何等诱人的发展前景啊!

海纳百川,博采众长,敢于称雄世界的中国·英利,必将成为世界新能源大国博弈的最后赢家。

### 千亿蓝图： 华夏儿女的“中国情怀”

苗连生本世纪之初就有这样一个梦想:集装箱大小、容积量 20 兆瓦的太阳能储能车一辆接着一辆开往非洲的撒哈拉沙

N 形硅高效太阳能电池板上的线路,

犹如五线谱上的一个华美的音符,汇聚成一首“凝固的交响乐”,而这首交响乐的指挥家就是英利主管技术的副总经理、36 岁的熊景峰。

这位土生土长、经过长期实践、与企业共同成长、英利自己培养出来的太阳能电池专家性格内向,不善言谈。只有通过这“凝固的音乐”,才能发现他的内心世界原来如此绚丽、浪漫和辽阔。

2009 年 2 月的一天,在荷兰的一座小镇上,当熊景峰面对荷兰国家能源研究所太阳能研究部负责人托夫曼时,惊喜之情溢于言表。原来世界上还有转化率如此高的太阳能电池啊?他不断向东道主表达真诚的敬意,同时又感到脸上发烫,中国何时才能拥有转化率接近 20% 的高效电池啊?

熊景峰没有想到,这个激动人心的时刻来得这样快,这个伟大的历史使命竟然是在自己的手上完成的。当他将要与荷兰 ECN 研究所、TEMPRESS 设备制造公司合作研制单晶硅高效电池的设想汇报给苗连生时,苗连生目光炯炯地盯着他问:“你有几成把握?”熊景峰回答:“四成。”

“他有意见的低一点,因为他深知苗总的一个习惯,在创新中苗总更喜欢挑战。通常,有 50% 把握他鼓励你去,有 80% 把握时一准会被枪毙。没有风险谈何创新?熊景峰的“小九九”果然奏效,苗连生说:“大胆干吧,成功算你的,失败了算我的。”

这项引领世界太阳能技术的科研计划,日后被具有强烈爱国情怀和钟爱中国元素的苗连生命名为“熊猫计划”。

为实施这一“摘取皇冠之顶明珠”的计划,必须关闭一条 25 兆瓦的多晶硅生产线,改造升级专门用于科研。为此每天就要少生产 2.6 万片电池片,付出每天损失 120 万元的沉痛代价。班子里有人不情愿,苗连生充满“霸气”沉下脸说:“这是为中国人争气的事,谁再反对就让他一口气做 200 个俯卧撑!”

要干就干大的,第一条生产线就上 300 兆瓦! 33 岁的副总指挥郑小强被任命为单晶硅高效电池生产线建设总指挥,目标是再造一个“中国速度”,成为单晶硅棒世界第一。一场攻艰克难酣畅淋漓的大决战又一次在河北保定拉开帷幕。

开拓者的工作板上只有七个字:提速、提速、再提速!郑小强指挥的由中国、美国、日本、德国、意大利、荷兰、瑞士等多国专家组成的团队,协同作战,共克时艰。很快就取得阶段性胜利。

2010 年 6 月 10 日,一个让中国太阳能人难以忘怀的日子。转化率达 19.47% 的高效电池下线,让中国·英利一下子站到了世界太阳能技术的最前沿!

2010 年对于英利来说,真是一个捷报频传的年代。经科技部批准,从澳大利亚新威尔士大学著名的马丁·格林实验室归来的英利首席技术官宋登元博士主持的“太阳能光伏材料与技术有限公司”也于 2010 年 1 月 15 日落户中国·英利工业园。

紧接着,英利集团“十二五”规划惊世出炉,2015 年的产值将达到 3000 亿元人民币!

中国·英利要成为太阳能的代名词,成为未来五年中国递给世界的一张瞩目的名片。中国已成为全球领跑者,新能源工业的未来在中国、在英利。

“让全世界的老百姓都得起太阳能”,这是一个民族的雄心与胸怀,这是苗连生和中国·英利人对人类的勇敢担当与神圣追求,向世界做出的庄严承诺。

结束这次采访前,我又一次想起了前不久的海南之行。站在海拔 222.8 米的雷琼世界地质公园万年火山口的前朱雀观景台上,天风浩荡,绿海无涯。琼州海峡、海口市林立的巨厦尽收眼底。遥望狮子岭“飞地工业园”的英利厂区,我想象着 8000 年前的那场火山大喷发,那将是一幅怎样壮观雄阔的景象啊?中国·英利的新能源产业不也是一场火山大喷发吗?

为“自由、自尊”而战的军人出身的苗连生的人生信条:敢于“亮剑”这是位身怀“中国功夫”的中国硬汉的特质。民族尊严重于山,人类理想高于天。正是苗连生个性张扬的人格魅力所在啊!

苗连生常说:“在国际太阳能商战中,我们中国人与洋人争的就是话语权。总有一天,西方人的餐桌上会同时摆上刀叉和筷子。”小小寰球,谁执禹鼎?

答案在世界东方!