

周松成：让光伏走进千家万户

走基层 转作风 改文风
行进宁波
精彩故事

上接 01 版

创业

砸掉“金饭碗”下海创业

1993年，宁波正处在改革开放的热潮中，激情荡漾，充满了活力。

这一年，身为公务员的周松成扔掉“金饭碗”，毅然下海经商，和朋友合伙开了一家商贸公司，“当时，很多人不理解，怀疑我是不是疯了。”

周松成面临的第一件事，是找米下锅。

广交会是全国外贸的窗口，许多外商聚集于此，那时国内七成的外贸单子都来自于此。但当时已至4月，广交会已经开始，租摊位也来不及了。

“管不了那么多了。”周松成带着几支圆珠笔和几个打火机，拎着手提包就踏上了去广州的路程。

“到了广州我才发现，外面的机会更多，我们的发展机会更大。”刚进入广交会现场，周松成像刘姥姥进大观园般新奇，用了整整一天才把整个展馆跑遍。

“不能白来一趟，总得带几个订单回去。”第二天，周松成不再漫无目的地“逛街”，而是像一条饿极了的狼一样，在广交会四处寻找外商。在一处客商休息区，他看到几名外商在喝咖啡、抽烟，立即凑上前去搭讪。

“我是做圆珠笔和打火机的，能和您聊聊吗？”

几句话下来，外商被周松成流利的英语所惊诧，要知道，上世纪90年代初，能说一口流利英语的中国商人并不多。

后来，其中一名外商成了周松成创业生涯中的第一个客户。订单是一个集装箱的圆珠笔，总价值5.7万美元，时隔20多年，周松成仍清楚地记得这一数字。

把义乌小商品卖到非洲

有了第一次的成功，周松成的心里孕育着一个更大的梦想：开创属于自己的外贸新天地。

做过圆珠笔、打火机，也进口过海鲜，但进入这些行业的人越来越多，相互间的价格战越来越激烈，“必须得开辟新兴市场了。”

周松成在报纸中发现了商机：南非缺少小商品。“在全国小商品内销市场越来越难做的背景下，义乌小商品市场也有这个打算。”他跟随义乌小商品市场考察团到南非，后来又亲自去了几趟。考察后，他发现这个国家的市场非常大，越小的商品越好卖。

1995年，他决定在南非注册公司，与义乌人一起将小商品销往南非。就这样，他成了第一批将义乌正规小商品销往非洲的人。周松成说，这一切都发生在不经意间。

在周松成进入南非市场之前，南非市场主要由香港和台湾的商人占据，而他们的商品也是从大陆采购的，却以数倍于大陆的价格卖给南非市场。

进入南非市场后，周松成发现这条路走对了。“我们的价格是香港人、台湾人价格的1/2，甚至更低。一只集装箱发过去，又赚来了一只集装箱。”价格战下，其他人没法与他竞争。

“中国人在外做生意，永远不缺市场，但最大的弊端就是价格竞争。”这是周松成经营多年后，最切身的感受。

从1995年到2001年，他的生意风生水起。为方便当地商家进货，他一改保税仓集货模式，在南非当地租了一万多平方米的仓库，先从海关出货囤积，商家订完货后直接从当地仓库拉货。



周松成在介绍新农村屋顶光伏项目。

拓展

领军国内家电开拓海外市场

生意越来越好，但南非的治安却每况日下，针对外国人的抢劫袭击事件与日俱增。

在妻子的建议下，周松成放弃越做越大的生意，回到国内。闯荡海外，他积累了丰厚的财富，“房子有了，车子有了，票子也有了。”妻子要求他找一家单位上班。

2002年，周松成进入奥克斯负责国际业务，那时也是奥克斯外贸起步之时，一年出口的空调只有5000套。他清楚地记得，第一次进入奥克斯外贸部，见到不大的办公室满满

地坐着十几个人。

当时国内家电企业的外贸形势并不好，几大家电企业在外贸方面出了不少问题。他向董事长写了一份商业建议：国内家电企业做外贸完全大有作为。

董事长看了他的建议后，立即约见了。第二年把他派到香港负责国际业务。但周松成对奥克斯将香港作为国际销售的总部并不认同，因为随着国内各大口岸地不断开放，香港作为内地国际贸易窗口的作用逐渐减小。他建议将集团本部作为国际销售总部，香港公

司配合总部。没过多久，董事长听从了他的建议。

不过，已经成为奥克斯国际业务主要负责人之一的周松成仍没有忘记自己的创业梦想，再次辞职下海。

“做外贸的黄金日子已经结束，许多外商开始在国内寻找合作工厂，未来外贸的模式应该是代理或者制造。”多年的外贸经历让周松成敏锐地捕捉到外贸市场的潜在变化。于是，他成立公司，代理各大品牌的家用电器、医疗设备、红酒等生意。

布局

新农村成新阵地

有了生产企业屋顶光伏项目做支撑，周松成开始进军农村市场。他从朋友手上得到一种产品——光伏陶瓷瓦，开始了新的布局，专注于工矿企业和民居二块市场。

听说鄞州龙观的李岙村将要建设新农村，周松成抓住机会，争取到新农村屋顶光伏项目。

“没有样本，没有先例，360多万元的投资，对于一个贫困村来说负担太重。”一年后的今天，洪国年依然记得他当时的疑虑，可看到周松成的真诚，他没有当面拒绝，答应考虑考虑。

没过多久，李岙村新农村建设的补助款有了着落，周松成一趟趟地到洪国年的办公室。洪国年被他的真诚感动，答应下来，将整个村的光伏项目交给了他。

如今，装机容量为500千瓦，年发电量为50万千瓦时的屋顶光伏基本铺装完毕。预计今年八九月份可并网发电。洪国年算了笔账，光伏电站发的电给老百姓每月免费使用30度外，还可卖钱，预计村集体每年可进账20多万元，一不小心走了一条光伏致富的新路。

有了李岙村做样板，周松成更有信心。他还有很多事情要做，鄞州区另外一个新农村光伏项目和奉化市一个扶贫项目即将达成，还有几个新农村项目正在洽谈中。

周松成说：“我的梦想是让光伏走进千家万户，为环保贡献一份力量。”

跨界

看到光伏产业前景

即至，蓬勃发展的光伏市场遭遇了欧债危机，祸不单行，接下来光伏反倾销调查，使中国的光伏产业受到了重挫。周松成在德国的公司甚至接不到一个单子。

在朋友的介绍下，他到土耳其参加光伏展会，他打算在土耳其建立一个光伏产业园，组建光伏产业链，在异国他乡抱团搞个中国制造。

而就在这时，国内针对光伏的政策陆续出台。这让他再次信心大增：“不如回国吧，德国光伏能做那么大，中国为什么不可以。”

2012年年底，周松成结束了德国光伏产业，转战国内。不过与外销生意投入少、时间短、获利快的特点相比，内销市场似乎困难重重。

“我不能将市场范围定得太宽，而宁波市场就是未来新战场。”周松成认为，宁波光照资源比较丰富，日平均峰值

日照时间为3.69小时，光照不比德国差，而且宁波经济基础雄厚，光伏在人们心中已经形成了一定的认识。

当然，在宁波大面积铺开光伏产业也不大容易，毕竟这还是一个新兴产业。周松成借着政策的推动，首先与企业开展合作。

2014年4月北仑区第一个分布式光伏项目申洲织造股份有限公司1.6MW项目开工建设，随后在海伦钢琴、台晶电子和宏协离合器4家企业屋顶建造了8个分布式光伏电站，2014年底全部建成并网发电，总规模3兆瓦，总投资2400万元，成为宁波市2014年建造光伏电站数量最多的公司。

周松成带领的团队被北仑区政府评为2014年度该区重点工程立功竞赛先进集体。

仅一年多时间，周松成的光伏项目达20兆瓦，逐渐在宁波光伏市场立住脚跟。

市场风云莫测，风险转瞬

记者 杨江/文
记者 王增芳/摄