



品牌余杭

他们要把在墨西哥、智利的成功经验快速复制到世界其他国家

如果说近一两年中博光电市场业绩的突破点,就要首推其海外市场了。通过海外市场,中博光电的产品性能得到了进一步验证。像在冬季气温达到零下30摄氏度的瑞士,就批量使用了中博公司的户外投光灯和路灯;在夏季日间温度接近50摄氏度的阿联酋阿布扎比,也批量使用了中博公司路灯产品。徐良波告诉晨报记者,为了适应国外市场的需要,公司在很多技术指标上都提前做了充分准备。“就举一个简单的例子吧。我们国内民用标准电压一般是220伏,但在日本却是110伏,中东一些国家是240伏。针对这种情况,我们就特别做了一个‘宽电压’设计,让我们的灯具产品在86伏到270伏这样一个电压区间都能兼容。”他说。

时下中博光电在海外市场拓展上已有不少成功案例,其中墨西哥最具代表性。中博光电由母公司浙江网新联合工程公司出面,和墨西哥相关政府部门签订了为期十年的能源管理合同。安装工程从2012年开始,到目前为止,已经安装替换了15万盏LED路灯和隧道灯、高杆灯(主要用于十字路口、机场),且已产生了明显的节能效益。按每盏路灯400瓦的功率计算,一天10个小时下来,用掉的是4度电,这比原来当地安装的1000瓦普通钠灯要省电一倍还不止。而且,中博公司通过对夜间不同时段光照强度的智能控制,还实现了“二次省电”。“墨西哥的路灯节能改造还会继续展开,我们希望和墨西哥这种稳固的合作关系能在全中国铺开,实现对墨西哥200万盏路灯的全覆盖。今后美洲地区仍将是我们的海外业务的一个重点区域。其实我们一直以来对美国市场也很重视,因为美国多年来一直是中国LED照明产品的第一大对象国。另外,同属美洲的智利,我们的业务也拓展得不错,到现在为止工程量大致是10万盏。我们希望在墨西哥、智利的成功经验能更快地复制到其他国家。”徐良波告诉晨报记者。



中博光电墨西哥项目实景

他们采取的一个卓有成效的策略是:实行合同能源管理模式

中博光电目前采取的一个卓有成效的策略手段甚至战略手段是实行合同能源管理模式。合同能源管理用最简单的话说,就是企业与客户围绕一份节能服务合同进行长期服务和管理,企业向客户提供能源效率审计、节能项目设计、原材料和设备采购、施工、培训、运行维护、节能量监测等一条龙综合性服务,并通过与客户分享项目实施后产生的节能效益来赢利和滚动发展。当客户见到实实在在的节能效益后,企业才与客户分享节能成果。合同一旦签署,企业就必须确保在项目设计、项目融资等方面很快到位。这个模式目前已经逐步开始被杭州、余杭企业所接受,不少企业像聚能控股集团、大邦科技有限公司都从中看到了切实的好处,从单纯的制造节能设备转变为节能投资。聚能控股还专门成立了合同能源管理公司,以能源费用托管型或政府BOT为主要节能服务模式。

在中博光电管理层看来,合同能源管理模式一大好处是:能够对自身在客户单位持续发展业务起到推动作用。这是因为,项目所在地政府真切看到了合同能源管理给双方带来的互惠互利。加之这种模式在国际上已运作多年,在风险防控、贷款支持等方面建立起了对双方都有利的机制和架构。像中博光电在墨西哥、智利的项目运作都采取了合同能源管理模式。按照公司销售总监徐良波的说法,中博光电从合同能源管理中尝到了甜头,今后会继续在世界各地扩大合同能源管理份额。



看,这位销售总监手里拿的像不像网球拍呢?它是中博光电主打灯具产品之一,远销巴西等国家

LED照明新兴力量『中博光电』  
不断创造照明节能的国际范例

他们已经向“一带一路”迈出了拓荒者的脚步

采访中,徐良波在提到一个词汇时语气明显加重,这个词汇叫“闭环管理”。结合他们的行业特色,可以这样理解:他们所强调的闭环管理就是要让每个项目从提出到实施到资金投入再到竣工验收、维护管理全过程实现一个闭环式管理。中博光电成立时间并不长,却已在研发、生产、工程管理上积累出不老少宝贵经验。在他们看来,对市场的拓展一定要胆大心细,完善的市场拓展能力一定包含着高度的绩效性和风险的可控性。

当采访话题涉及“一带一路”战略时,徐良波就向晨报记者谈到,“一

带一路”对于中博光电这样的企业来说,确实是巨大机遇。他进而分析,今年亚洲基础设施投资银行将很快成立,届时会有力促进“一带一路”沿线国家的开发建设。“一带一路”国家在金融机制、项目开发机制上将会更紧密合作,这对企业实现健康可持续的市场拓展是一大利好,这也将使企业在相关地区拓展业务的宏观风险大为降低。

令人欣喜的是,目前中博光电已经向“一带一路”迈出了拓荒者的脚步。“我们已经在和中亚国家积极接触,相关国家对在亚投行和丝路基金框架下进行项目融资态度很积极。”他说。

要夺取市场话语权、定价权就必须有关键核心技术掌控在手

任何一个企业要在细分市场上夺取话语权、定价权,就必须有关键核心技术掌控在手。对于LED行业来说,情况更是如此。在国内甚至在省内,不乏有LED企业因过度同质化竞争而出现萎缩。中博光电可贵之处正在于从创立伊始就具备一双警醒的眼睛,善于时时作出对行业起到引领力的决断。中博光电能够在一片貌似已经混战不休的“红海”中奋力泅渡,拓展出新的产品“蓝海”、市场“蓝海”。

像在LED路灯领域,他们广泛应用了一套独特的均热板和板上芯片专利技术。据介绍,均热板主要是利用真空腔体内部运用二相流、能量不灭定律与真空理论加以运用生产。借由毛细现象、虹吸原理结构来达到热传导的最佳功能,可以说这是传统热传导管的进阶版本。传统热管是点对点的传导,均热板则是面对面的传导。热源由

外部高温区经由热传导进入腔体,运用水的附着力和毛细、虹吸等物理现象,同时以真空腔体来实现能量不灭定律,并运用二相流理论现象成功扩散转移到散热面,将热能更快速传导开来。而板上芯片技术则是基于均热板技术开发出的新式大功率集成芯片封装方式,即在均热板上层固定线路边框,将芯片通过固晶固定在均热板上,使LED芯片与核心散热器件——均热板顺利结合,从而实现热电分离,大大减少均热板+导热硅脂+板式芯片产生的两层热阻。

中博光电的技术探求精神从专利数据上可见一斑。到目前为止,中博获得授权的专利已达80余项,今年又有10余项专利申请在受理中。围绕LED、超高亮度、大功率、均热板超导、电力截波等关键词,一大批领先技术成果在中博诞生。

时时把“中国制造”的印记铭刻在世界各地

采访中,晨报记者获得的一个非常积极的信号就是:必须不断扩大民族品牌的影响力。品牌建设对企业来说事关长远。中博公司相关负责人表示,对于一个企业来说,坚守自主品牌非常重要。因为,这是一个企业生生不息的内在力量。如果一味趋附于OEM贴牌生产的短期利益,那只会使企业失去灵魂。为此,中博光电及其所属的网新集团都注重维护和发展自主品

牌,时时把“中国制造”的印记铭刻在世界各地。

如今,在“中博”品牌旗帜之下,这个企业已经集聚了一批优秀的研发人才和市场营销人才。从路灯、隧道灯、广场灯到生鲜食品照明灯、加油站防爆灯、家用球泡灯……中博光电发展之路正如夜幕中的城市道路路灯带一样,美丽而绵长。

承办:杭州市余杭区市场监督管理局(工商局、质监局)  
主办:杭州市余杭区实施品牌经济战略工程领导小组办公室

采写:徐贇鹰+协作胡哲侃

浙江中博光电科技有限公司

【企业名片】

专业从事绿色照明技术和产品研发的高科技企业,为浙大网新集团四大“绿色事业”模块之一。公司整合浙江大学、台湾工研院、台湾中央大学光电所和浙大网新创新研究院在电子、光学、能源、化工、材料、信息等学科的前沿研究成果,致力于现代照明科技的研发和应用,产品多项技术参数处于国内领先位置。目前为国家863项目计划承办单位、浙江省高新技术企业、浙江省重大专项承办单位。

