

兩會 2010

擁有亞洲最大的索具研發、製造、試驗檢測基地的巨力集團新近將業務範圍擴展到了影視文化和新能源領域。憑藉巨力當家人楊子在演藝界的活躍表現，中國巨力影視傳媒有限公司成立之初便備受關注，旗下聚集了當下人氣很高的導演、製片和藝人；憑藉對新能源未來發展趨勢的看好，巨力新能源股份有限公司大規模投入組建了中國第一條自動化組件的生產、檢測設備，專業從事以晶體硅電池片、光伏組件、電站項目為一體的研發、製造與銷售。

本報兩會河北報道組



巨力集團董事長楊建忠

巨力新能源規劃中的三期太陽能組件項目一期投資10億元，年產100MW晶體硅太陽能電池組件項目，自2009年3月份開始建設到正式投產，僅用了5個多月的時間。巨力集團董事長楊建忠表示，中國的新能源產業還只是處於初步發展階段，我們要抓住機遇，利用國際先進水平的設備、專業的人才、優秀的產品搶先佔領市場。

新能源產業不存在過剩

面對中國新能源產業產能是否過剩的質疑，楊建忠說，我認為新能源產業不存在過剩，即使有過剩，也只是一種相對過剩。市場經濟本身就是一種過剩經濟，如果產品總是供不應求，那肯定不是市場經濟。社會上爭論的新能源過剩，其實主要是因為兩點造成的，一是中國新能源產品應用領域還未



保定市李長謙（左三）與巨力集團5位當家人共慶巨力索具上市

索具/影視/新能源三足鼎立

中國巨力集團在中國已形成了以索具產業為主體、新能源產業、影視文化產業三足鼎立的局面。

巨力索具股份有限公司

巨力索具股份有限公司是從事索具及相關產品研發、設計、生產、銷售的專業化大型製造商，迄今已形成集索具技術研發、生產製造、檢測實驗三大基地為一體的完備產業鏈條。

索具產品廣泛應用於：鋼鐵冶金、機械製造、海洋事業、石油化工、電力鐵路、港口造船、橋樑場館、航天軍工等行業。以索具為主體的十大系列產品已走向專業化、國際化。主要經濟技術指標始終處於全國同行之首。巨力已成為代表中國索具產業最高水平的知名品牌。

巨力新能源股份有限公司

巨力新能源股份有限公司是中國巨力集團旗下的控股公司，專業從事以晶體硅片，晶體硅電池片、光伏組件、電站項目為一體的研發、製造與銷售。

公司擁有年產100MW晶體硅太陽能電池片，年產200MW晶體硅太陽能組件的生產能力，同時擁有生產單晶156mmX156mm硅片的核心技術，生產出的電池片，可以提高有效發電面積，從而提高電池片的發電效率。

▼巨力影視傳媒有限公司辦公樓

發展起來，產品應用面相對較小；二是人民對新能源產品的認知、利用還很模糊。太陽能光電、太陽能光熱等產品其實都能應用於普通百姓家庭。太陽能電站就可以為人民提供電力，是水力發電、火力發電的有益補充和替代；太陽能光熱產品可以應用於農村的熱水系統，還可以應用於新型農業大棚生產。他舉例說，北京昌平區小湯山科技示範園區就有一項太陽能光熱工程，它採用平板式太陽能集熱器保障農業大棚採暖，工程面積2300平米，集熱面積近2000平米，是目前世界上最大規模的農業大棚供暖工程。

籲政府支持企業創新

楊建忠表示，中國新能源產業的發展方向重在創新和應用，企業要瞄準新能源產業鏈發展科技前沿，立足自主科技創新，加速新能源產品應用領域拓展與推廣，引領新能源產業發展方向；精益求精，引領世界新能源潮流。創新，主要是在技術、應用上創新，在技術創新方面，堅持材料創新、工藝創新、產品創新，引領新能源產品中國製造風潮；在應用創新方面，要勇於突破新能源產品應用桎梏，轉變觀念，將新能源產品引入新的應用領域，如工業發展領域、農業供熱領域，集體建築用水供熱領域等等。

普及太陽能應用，前期必須得到政府支持，出台相關鼓勵政策，大力支持、鼓勵技術研發，大力支持有品牌的大企業參與太陽能項目。太陽能普及利用和應用多了，綜合成本會逐步降低，太陽能源就會更貼近中國工業、貼近中國農業、貼近中國建築、貼近中國人民。

組件生產擁有中國第一條自動化組件的生產、檢測設備，擁有自動串焊機、自動敷設機、自動流水線等高科技設備。

巨力新能源公司還以中國巨力集團為依託，以市場為導向，為客戶提供完整的電站工程系列產品。可提供光伏電站工程勘測設計、建設施工等服務，並可提供光伏電站的交鑰匙工程。

巨力影視傳媒有限公司

巨力影視傳媒有限公司是娛樂文化產業中獨樹一幟的綜合傳媒公司，專注於影視投資、藝人經紀、廣告運營、活動演出、網絡媒體、拍攝基地，對娛樂人提供產、供、銷全方位，一站式的服務，着力打造娛樂文化產業的航母。成立後與著名導演胡玫、亞洲著名監製／製片人崔寶珠、著名導演章家瑞、著名演員黃聖依、著名演員陳建斌相繼成立了公司及影視工作室，並有李曼、穎兒等數十位藝人簽約加盟。

目前，巨力影視傳媒正在投資建設集影片拍攝、觀光旅遊、休閒娛樂、餐飲住宿為一體的影視城，具有民國城、北平城、老上海、南京路、廣州街等場景，努力形成獨具特色的影視基地。

►巨力新能源之太陽能路燈

巨力索具 世界先進索具的領導者

巨力索具園區外景圖

巨力索具為打撈「南海1號」古沉船建功



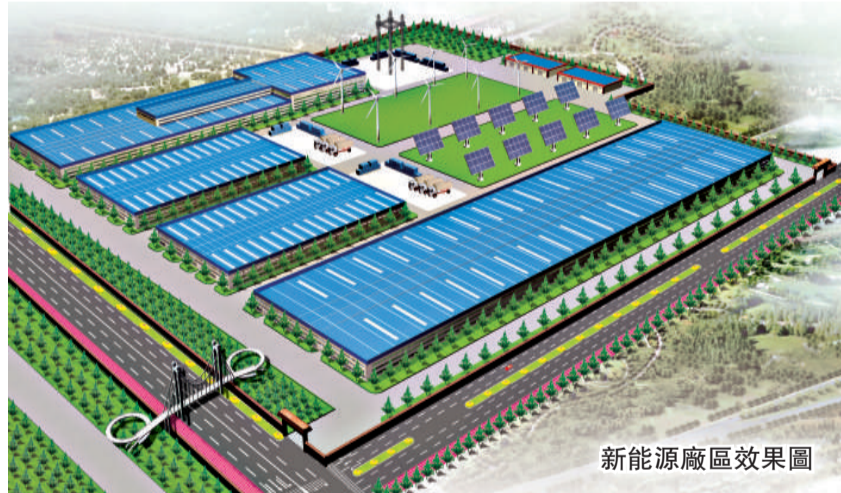
巨力傳奇：2000元創造巨力神話

2000多年前阿基米德曾經說過這樣一句話：「給我一個支點，我可以撐起地球。」2000年後的今天也有人說過這樣一句話：「給我一個吊點，我可以吊起地球」。前者成了著名的數學家、物理學家，而後者呢？只是出生農村的普通人，不過現在他們已經是創建宏圖大業的企業家、成為中國索具行業的領軍人物。他們就是楊建忠、楊建國兩兄弟。而二兩兄弟創建的宏圖大業就是佔據全國索具行業百分之七十份額的中國巨力集團。

巨力集團主打產品軟索具系列、鋼絲繩索具系列、金屬索具、鏈條索具系列，廣泛應用於航空航天、水電工程、冶金、航海、造船、軍事等多個領域，在國際上J&L（巨力註冊商標）享有盛譽。北京奧運主會場、上海浦東機場、深圳會展中心、三峽工程、雲陽長江大橋、上海南站等眾多國家重點工程項目以及神舟系列火箭發射時的整體捆綁、挪移與返程後的回收，使用的都是巨力的產品。

2000元開始創業之旅

巨力今天的一切，竟是源於2000元錢和兩個年輕人「過好日子」的淳樸夢想。



新能源廠區效果圖

1985年，楊建忠、楊建國兄弟剛滿20歲，還是徐水縣南部莊村的普通農家青年，高中畢業後僅有過短暫的木匠學徒經歷。憑着親戚傳授的一個小發明，兩個意氣風發的年輕人在自家小院裡「鼓搗」起一家小工廠，專門生產一種叫「鋼絲繩插套機」的產品。這家只有兄弟二人的工廠名稱很響亮，叫做「迎春插繩機廠」。

「那時家裡窮啊，開工廠的目的很簡單，就是要讓自己和父母過上好日子。不僅要生存，還要生活，而且想盡量生活得好些。當時農村裡沒有工業，我們拿到那一點技術就感覺如獲至寶，所以下定決心，一定要拚要闖，幹成一件屬於自己的事。」

兄弟倆東拼西湊借了2000元錢，花1800元買了台其他工廠淘汰的舊機床，200元買了些工具和零件，就算開張了。第一台產品誕生後，他們幾乎是毫不猶豫地用家裡最後400元生活費，在《工人日報》上刊登了一則豆腐塊大小的廣告。這一舉動在當時的同村人看來，簡直就是在「押賭注」。

幸運女神垂青了楊氏兄弟，很快有北京的廠家來電查詢。他們騎着自行車駛着機器到人家工廠去做演示。為了取得一線工人的好感，他們總是先替人家白幹幾天活兒，順便演示插

繩機的實際工作效果。推銷方式雖然「有點笨」，但效果很顯著，工人們都打心眼裡喜歡這兩個「實誠的小伙子」，第一批產品順利賣了出去，賺到了幾百元錢，這就是楊氏兄弟人生中的「第一桶金」。

演繹一個行業傳奇

小小的插繩機讓楊建忠、楊建國兄弟倆的生意做得有聲有色。1990年，他們說服家人，從農家小院搬到了徐水縣城，辦起了正規的工廠。可就在企業穩步做大時候，兄弟倆卻毅然「出走」上海，重新創業。

在上海，他們雖然抱有一切從頭開始的決心，但首戰失利，4個月賠了11萬。為了節約資金，兩個百萬富翁在最繁華的都市吃最便宜的方便麵，就着鹹菜吃米飯。一次為給客戶送一套索具，兄弟倆推着自行車步行了整整7個小時，兩人的雙腳全都磨破了。

上海闖蕩提升了兄弟倆國際化的眼界，也讓他們看到了吊索具的市場潛力。1995年，是兄弟倆創業的第10個年頭，他們帶着在上海積聚的財富和十幾位老員工，重返徐水老家，建立了亞洲最大的吊索具生產基地，正

式打出了「中國巨力集團」的名號。他們在上海時已發現，中國索具市場潛力巨大，但生產企業都不具規模，沒人去搞開發研究，沒人去規範完善。巨力集團成立後，他們就有了一個分工，弟弟側重於吊索具的開發與研究，哥哥側重於市場的拓展。

大鱷浮出水面

2005年5月，一場盛大的「中國吊索具發展與未來國際研討會」在巨力集團召開，世界頂尖的行業專家雲集於此，一時間整個徐水縣都沸騰起來。這一次，楊建國、楊建忠打破了一貫低調的姿態，雙雙站到媒體的聚光燈下。這時人們才發現，兄弟倆在吊索具行業中的地位已經舉足輕重，甚至可以直接影響國際市場上吊索具產品的價格。他們的巨力集團也如始終潛行在水中的大鱷，突然浮出水面。外人眼裡看到的巨力已經足夠強大。中國軟吊索市場80%的份額被巨力佔據；全國240個裝有纜索的體育場中，有220個場館的纜索出自巨力；大到海上石油開採用的重達3600噸的索具，小到可用於心臟搭橋手術的產品，巨力的觸角幾乎無處不至。一個略顯誇張的說法是，眨一次眼睛的工夫，就會有一件巨力的產品應用到客戶手中。