

8 企 业

（上接第一版）

“一云”，自主研发的正泰云，融汇正泰 37 年工业制造和 15 年能源行业经验与智慧的产业大脑。

“两网”，正泰工业物联网和正泰能源物联网。前一张网,实现企业内部及产业链供应链上下游的互联互通,构建端到端的智能制造体系；后一张网,形成智慧能源用户终端的互联互通,构筑区域智慧能源综合运营管理生态圈。

正泰电器副总裁、多年负责正泰生产制造的施贻新自豪地说：“我们已初步具备了智能制造与数字化管理能力。”

如此一来,已经锻造出强大制造能力和丰富管理经验的正泰,如一位本已武功高强的勇士,又换上了“超级”产业大脑,配备了两张可以纵横捭阖的“聚能网”,自然是“法力”大增,不断变化出各种创新的产品,嫁接出各种创新的应用。

今天的正泰,在已有“发电、输电、储能、变电、配电、用电”全产业链优势的基础上,进一步发展为既生产产品、设备又输出解决方案与集成服务的,集“绿源、智网、降荷、新储”为一体的智慧能源综合供应商。

电在哪里,新能源在哪里,正泰就在哪里;电的应用有多广,新能源的需求有多大,正泰的发展空间就有多广大。

“看到太多太多的机会,做不过来,忙不过来。”即便南存辉一向沉稳低调,在接受记者采访时,也忍不住这样说。而此语就是一句平常心下的大实话,面对数智化与碳中和时空交汇的重大机遇,超前布局的正泰踩着时代的节拍踏浪而来,蓬勃正青春。

2020 年,集团收入 893 亿元,同比增长 11%; 2021 年前三季度累计收入 782.6 亿元,同比增长 25.91%。“契合了‘双碳’目标、数字化转型的风口,内需动能巨大而持久。”正泰电器副总裁、分管市场销售的刘森说。

“赚明天的钱”,是正泰一路走来经营之道。

当上世纪 80 年代温州同行都在以低成本、低价格挣快钱时,面对上海退休工程师王中江的提问“想赚今天的钱还是明天的钱”,南存辉毫不迟疑地选择了后者。这个选择,打动了王中江等几位专家从上海来到乐清助力,也让企业很早就走上了以质量求长远发展的道路。

赚明天的钱,需要善于“预”见未来。

最重要的“预”见,是对方向的判断。

关于正泰的发展方向,南存辉对制造业的专注近乎执拗。

正泰是全国大型民企为数不多笃定制造业,未曾涉足房地产、矿产等行业多元发展的。

本世纪初,房地产方兴未艾,历经近 20 年积淀的正泰已有些“余粮”,诱惑随之而来。那时的温州炒房团闻名全国。正泰相当一部分股东动心了,在股东大会上公开提出正泰也要布局房地产,支持者、反对者各执一词。南存辉觉得还是要“烧好自己那壶水”,将“挣快钱”的声音压了下去。

但南存辉必须要正视股东们逐利的冲动,必须要顺应资本扩张的规律,必须要回答一个长大的正泰该如何继续攀登。

回忆起那个让自己兴奋异常的情形,南存辉记忆犹新。2003 年 3 月,他如往常般观看着新闻,电视里,正播报浙江省委、省政府部署“主动接轨上海,积极参与长三角合作与发展”“打造先进制造业基地”。

上海,长三角,先进制造业!一个个关键词在南存辉的大脑里飞速运转,如电光石火。第二天,他立刻组织公司管理层学习,内容就是:学习省里精神,找到正泰新路。

经过热烈讨论,正泰内部形成共识:聚焦主责主业,立足长三角,打造国际性先进电器制造企业。目标确定,立马拿出一系列实施方案,从技术创新到市场布局再到金融配套,项目落地等。

这便有了南存辉走进时任省委书记习近平办公室汇报想法受到亲切勉励,并收到习近平亲笔贺信的良好佳话。

2003 年 7 月 23 日,正泰举行“实施国际化战略,打造先进电器制造企业”系列项目启动仪式。当习近平的贺信“希望正泰再接再厉、乘势而上,抓住机遇、积极探索,为推动浙江全省先进制造业基地建设作出积极的贡献”在会场宣读时,全场响起经久不息的掌声。

这是创业 19 年后,正泰的全新出发!

关于正泰的发展方向,南存辉又有过几近疯狂的“出圈”。

2006 年,南存辉决策,入局新能源。

“这个主张备受争议,大部分股东表达了不同看法。”和南存辉一起打拼多年的集团副总裁、正泰电气总裁陈国良说起当时讨论的激烈,新能源领域技术路线不确定,盈利模式不清晰,不光是股东不理解,很多与南存辉相处多年的人,也十分困惑他为什么要“跟风”。

但南存辉的态度非常坚决:如果大家觉得有风险,我个人出大头,公司出一部分,一起干,行不行?

这样的决绝,令大家动容。正泰踏上了荆棘密布的光伏之路。

新生事物几乎总要饱受磨难。彼时,光伏虽然受到投资者热捧,但先是“清洁能源不清洁,炼硅污染环境”的质疑,再是晶硅与薄膜的技术路线之争,加之 2008 年国际金融危机袭来,紧接着,上游原料和下游应用服务“两头在外”的中国光伏行业遭遇欧美“双反”围剿,行业起伏如同过山车,许多同行者包括远远跑在行业前面的企业,惨烈地被拍死在沙滩上。

一度近乎陷入绝境的正泰新能源,捱过了产业的寒冬,迎来了发展的春天。时至今日,正泰在国内外累计开发建设光伏电站 660 多座、投资建设规模 8GW,跻身光伏产业的头部企业。2021 年 9 月,我国正式启动绿色电力交易试点,正泰售出电量排在浙江省企业第三位、民营企业第一位。

有学者这样评价正泰:“在每一个重要的岔岔路口,都作出了事后被证明经得起检验的抉择。”

“赚明天的钱”,创业之初就已具有的早慧,在岁月的沉淀中,已化作一种理性的自觉。



正泰输配电成长为中国电气装备产业链最齐全企业之一。

文 轩摄(中经视觉)

——相信的力量很重要。

——从相信,到信念;从信念,到信仰。

这是南存辉的回答。

因为相信,所以看见。跟着党中央的政策走,跟着国家战略走。“用心去听去记去思考去实践,在党和国家的大政方针里,找到企业发展的方向。”这便是正泰“听中央的”深刻蕴含。

说起当初进军光伏产业的判断,以及在大风大浪中的锚定,南存辉说:“新能源一定是方向。为什么? 党的十八大以后,提出新发展理念,建设‘美丽中国’,而总书记早在浙江时期就在‘八八战略’中明确提出,要创建生态省,打造‘绿色浙江’。这绝不是说说而已。瞄准新能源,干就对了。”

当新时代党中央提出“高质量发展”的要求,南存辉形容他的感受如同“醍醐灌顶”。

2019 年,正泰发布“一云两网”战略。

2021 年,正泰发布“数智化、碳中和”解决方案。

正泰多年走在先进制造业与新能源的布局 and 坚守,如江河汇流于数智化与碳中和交融的大潮,奔向无垠的机遇之海。

当对党和国家的政策与战略部署从深信不疑上升为坚定信念,再升华到信仰的层面,任市场波云诡谲,正泰也总会“预”见未来。

“跳”见未来 深蹲,起跳,逆风奔跑

庆祝的锣声,接二连三地响起。

2021 年 9 月 22 日,经过长久的精耕细作,正泰国际 EPC 团队与亚太菲律宾团队成功中标菲律宾电力局变电站总包项目,项目金额达 3.3 亿元人民币。这是 EPC 平台开年中标的第一个破亿元项目。

激动之中,有人提议,像证券交易所那样搞个敲锣庆祝仪式,“好啊”,正泰电器副总裁、正泰国际总裁张智寰,一位干练爽朗的女将,痛快地答应了。

位于上海松江的正泰国际办公楼,装修时尚、简约。办公区以“月光宝盒”“爱乐之城”“霍格沃茨”等电影、小说的桥段命名,神态可爱的国际泰玩偶摆放在办公桌上,风趣和活力在四处闪现。在贯通两个楼层的拐弯平台处,一个大红木架上的金色铜锣引人注目。

“这是我们的捷报台,现在每敲定一个海外亿元单,团队就会在这里敲锣,士气倍增。”张智寰笑着说。

距第一次敲锣不到一个月,10 月 13 日,正泰国际欧洲区举行了三锣齐庆庆功会,同时拿下 3 个亿元项目:中标乌克兰国家电网变压器项目;意大利子公司前三季度销售额破亿元;西班牙子公司落地本土 400kV 电力变压器订单,前三季度实现单一国家破亿元销售额。

订单破亿元的还有沙特项目。历时 3 年,历经 4 次产品技术迭代,凭借快速响应的技术研发能力、先进的生产交付能力和质量保障实力,在艰难的疫情下成功中标,并跻身国家电网“一带一路”重点供方名单。

捷报频传。在世界经济不确定性增多和世纪疫情交织下,深耕国际市场多年的正泰厚积薄发,逆势上扬。

深蹲,起跳,是正泰国际化的姿态。

最早最关键的起跳,始于 2004 年。

践行习近平总书记当年在浙江提出的战略思想,正泰不仅坚定地“腾笼换鸟”升级先进制造业,

而且勇敢地跳出浙江,接轨长三角,迈向国际化。

2004 年,投资 35 亿元、占地 1300 多亩的正泰电气股份有限公司在上海松江成立,标志着正泰从低压元器件向高压输配电设备产业拓展。

“我们从那时起开始构建电气设备全产业链格局,朝着打造国际性电气制造基地的方向迈进。”参与园区早期建设的正泰集团副总裁、正泰电气党委书记陈剑说。

几轮精心布局,正泰长三角一体化的全产业链格局逐渐成形,温州、上海、杭州、嘉兴、盐城,分别突出低压电器、输配电设备、工业自动化、光伏电气设备等制造基地的功能。由长三角延展,正泰拉开了面向全国的产业布局。

研发中心同步建设。

以上海为桥头堡,正泰陆续在全球建起 24 个研究院,与国内外院校、研究机构合作,探索“产学研”融合模式。在北美、欧洲、亚太、北非等地区建立研发中心,整合全球创新资源。

“正泰的国际化有自己的特色。”张智寰说,“我们比较早地跳出了单纯做贸易,在海外有本土化的制造、研发,包括总包、解决方案。现在本土化程度已达百分之四五十。不少海外公司我们只派技术、财务和总经理,其他员工都是本地的。”

在新加坡、泰国、越南、马来西亚、柬埔寨等

“一带一路”沿线国家,正泰都设有工厂,有合资的、独资的,有新建的,也有并购的。

起跳,需要深蹲蓄力。“看欧美的”,便是紧盯世界一流企业比学赶超。

深深地蹲下去,正泰看到了与国际知名企业的差距。

2005 年和美国通用电气公司(GE)就部分业务成立合资公司,一场对标国际先进企业的自我变革在正泰全面启动。

和 GE 的合资谈判进行了两年多,所有问题谈妥后,却没有像南存辉以为的那样马上进入签字环节。GE 总裁向南存辉解释,按公司规定,自己必须得到法务部同意后才能在合约上签字。此事给南存辉带来极大的震动,决策依托专业化的判断和严谨的规则与程序,而非决策者的层级,他看到了正泰追赶的标杆。

他随即在全公司推行了声势浩大的“凤凰计划”,要让正泰“在灵魂深处进行一场变革”。

凤凰涅槃的,不只是管理的变革。正泰做大国内市场、开拓国际市场的过程,就是对标国际一流企业进行全方位学习变革的过程。

对标的一大焦点是知识产权,是专利。

正泰每年拿出销售额的 4%至 12%投入研发,有的领域甚至达到 20%、30%以上。迄今,已累计授权专利 6500 余件。2009 年,正泰诉跨国公司专利侵权达成全球和解,成为中国企业维护知识产权成果教科书般的案例。2013 年,正泰被确定为首批国家级知识产权示范企业。

“研发投入的作用越来越明显。2021 年我们拿到了输配电行业研发投入和发明专利的‘头牌’,巩固了主业优势。”陈国良说。

对标的另一焦点是标准。国内电器企业一般只做国标、欧标,而正泰实现了国标、欧标和美标的全覆盖,形成了完整的企业标准体系,涵盖 2500 多项标准,并参与国家标准、国际标准建设。

对标的核心是品牌。

10 多年前还没有上市的时候,正泰低压电器在中国市场销售已占据第一的位置,某跨国公司开出百亿元的高价意欲收购正泰,股东们动心了,双方开始谈判。南存辉的长子南君煜回忆说:“董事长想了三天三夜,说了两句话,第一句话‘正泰不卖’,第二句话‘打造民族品牌’,谈判就此终止。”

南存辉的念头很朴素:“牌子都没了,拿什么来实现产业报国呢?”

此后,“聚精会神干实业,一门心思创品牌”这句话,成为他讲述正泰故事的篇首语。

“在 A 股上市,主发起成立温州民商银行、浙民投,所有这些都是为了做强主业、做强品牌,带动生态圈的良性发展。”他说。

深蹲起跳的正泰在品牌国际化建设上是有雄心的:中国品牌不仅能够以价廉物美雄踞通用市场,也可以在专业市场占有一席之地。

诺雅克品牌应运而生。这个品牌建立的初衷,就是主攻美国标准的市场,再促进国内市场的发展。“董事长抽取几个英语词汇创造了适合北美文化语境的诺雅克这个名字,意思是‘安全、可靠、绿色’。”南君煜介绍说。

在美国留学的南君煜毕业之后自然成为诺雅克创业的主力员工,学市场营销的他,从销售干起,搬运、快递、售后的活儿也没少干。“北美电器市场高度集中在几大国际品牌,进去特别难,出来很容易,只要有一两次品控问题,你就出局了。”南君煜告诉记者,美标与欧标、国标差异巨大,诺雅克的创业从一个单词一个单词把美标体系搞明白开始。而正泰电器对美标的覆盖,正是以诺雅克为支点。

南君煜最早把精力集中在研究北美市场需求做好产品研发和销售,没想到最初国内擅长欧标和国标体系的生产端对美标体系的品控没有到位,导致他辛辛苦苦拿下的一笔加拿大订单由于产品出现质量问题而泡汤。当他向董事长“吐槽”时,南存辉说:“这些问题你回来解决。”

就这样,南君煜成了诺雅克的领军人。从研发、生产到销售、服务,从美国本土公司建设到国内供应链管理,他开始了对接诺雅克全链条的提质塑造,更注重用户的应用感受,更注重各环节的质量把控与协作,更强调细节和精准,实现产品的可定制化和快速反应。

2021 年 10 月 19 日下午,正泰国际大楼内的锣声又一次响起,美国子公司达成销售破亿元目标! “为了这一天,我们干了整整 10 年!”担任正泰电器副总裁、诺雅克电气董事长的南君煜说。

以北美市场为基点,诺雅克目前已在全球建立多个营销中心,服务海外多个特需市场。

在上海的正泰电器研发中心,具有精准全面感知功能的第六代智能化低压系列产品已初步研发完成。“万物互联、电力物联,电表、水表都可通过我们的智能断路器实现精准可控,比如通过

表计感知用户无人居住,就会自动断电,但可以保证冰箱等基本用电,一旦需要,就会自动复位。”南君煜说。

如今,在全球低压电器市场,正泰品牌已经可以和当年试图收购自己的跨国公司比肩。2021 年 7 月 2 日,业内研究机构发布的《中国低压电器市场白皮书》显示,正泰是全球低压电器市场前 5 名星级企业中唯一一家内资企业,和这家跨国公司一起成为仅有的两家销售规模达百亿元以上 的 6 星级企业。

“我们在国际市场上可以平视了。”做了将近 20 年国际业务的张智寰不无感慨。她说,多年来,正泰的国际化步伐片刻未停,而且越是在危机中,越是逆风奔跑。

不断逆势投资,是正泰的投资风格。10 多年前,当国际金融危机和欧美“双反”的双重冲击压过来,正泰不退反进,大步走出去在海外建立光伏组件工厂,建设光伏电站。10 多年后,当百年不遇的新冠肺炎疫情袭来,正泰主动出击,收获一笔笔海外大单,保持高速增长。

“别人看我们干,别人退我们进。”南存辉深信,越是面临困难挑战,越要把握危和机的辩证法,掌握主动权。

据海关总署统计,2021 年前 7 个月,全国机电产品出口同比增速为 25.5%,而正泰达到 60%左右的增长。“我们跑赢了大盘。”张智寰说。

这得益于正泰在国内多年构建的强大供应链的支撑。2020 年全国两会上,身为全国政协常委的南存辉近距离聆听习近平总书记论述形成“以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进”新发展格局时,不禁回想起 2004 年铭记总书记嘱托跳出浙江谋发展的情形。当年,他并没有真正懂得“跳出浙江发展浙江”的内蕴,而现在,他深深感悟到了其中的战略远见。

“共”见未来 共创,赋能,做最好的自己

采访中,最打动记者的,是接触到的每一个正泰人眼里都闪着光。

所见所访之人,不论是中高层还是基层员工,都有着一股昂扬向上的精气神、有着一种以岗为荣的自豪感、有着一份尽我所能的干劲儿。

在杭州的中自科技园,见到正泰的“金不换”人物金福娟时,很难相信她出生于 1953 年。这位神采奕奕、似乎浑身带电的“年轻老太”,是正泰年龄最大的在职员工。

金福娟曾在杭州一家国企任职多年,退休了的她,正想着要享受“天马行空”的快乐时,正泰求贤而来。“他们一次,两次地来,我一次、两次地拒绝。我是市管国企干部,怎能去民营企业?”金福娟快言快语。

但第三次,金福娟感动了。“2010 年 12 月的一个下午,特别冷,顶着个大雪,南董来了。”就这样,从事最熟悉的党建工作,金福娟加入正泰。

2013 年国庆节刚过,金福娟临危受命出任杭州中自科技园总经理,带领只有 9 人的管理团队,确定园区发展思路,创新发展模式,仅用几年时间,就把当初陷入基建纠纷的“半拉子”工程,打造成为杭州市级、浙江省级孵化器,2020 年更是拿到了浙江省小微园区亩均产值第一名。在这个已经入驻 100 余家光电、新材料、生物医药创新型科技企业、“会思考”的小微园里,实验室和生产车间的安全风险管理“四色图”,像大学校园氛围的职工食堂,每一个细节都浸透着她的创新管理与贴心服务。

金福娟成为正泰倡导务实、创新、奋斗的一面旗帜。

张智寰则是南存辉从温州一家国有银行“挖”来的。“来正泰,你可以有更大的空间和作为。”果然,张智寰在国际市场上南征北战,成为团队信任的“校长”。

正泰电器副总裁、正泰新能源董事长兼总裁陆川,挺拔、帅气,是“海归”。从美国留学归来,又拿到了华东政法大学的法学博士,本想留校的他在正泰实习时,被南存辉“激将”到了正泰。“做一家上市公司的高管,你敢不敢?”这位备受器重的“80 后”,敢想会干,率领团队将户用分布式光伏发电业务做到全国乃至全球最大。

正泰科创园公司总经理肖颀,典型的“理工男”气质,1996 年大学一毕业就来到正泰,在公司信息化、数智化的征程中历经多岗位磨炼,时而又被派到温州打造正泰物联网传感产业园。“我们搞的不是工业地产,是价值驱动,以正泰产业链作为最重要基础构建生态圈。”他每天要接待多批到访参观的客人,每一次都像第一次一样充满解说正泰新形象的激情,“正泰已经成为名副其实的智慧能源解决方案公司”。

说起技术改造眉飞色舞、手舞足蹈的施贻

新,讲到耐心耕耘十几年终于在南方电网项目有重大突破时哈哈大笑的陈国良,谈到企业党建时如数家珍、严谨稳重的正泰集团党委书记吴炳池,他们说话都带着浓浓的温州乐清口音,和南存辉一起创业,不离不弃走过 30 多年,虽是华发丛生,却大有“归来仍是少年”的状态。

这些风格各异、个性十足的人,有一个共同的名字:“正泰人”。“37 年来,我花费心血最多的,就是不断统一全公司员工的价值观。”南存辉说,正泰逐步形成了“以客户为中心,创新、协作、谦学、正直、担当”的企业价值观体系,但他坦言,全球近 4 万员工价值观的统一,仍然是未来面临的最大挑战。

英雄不问出处,来者自有舞台。“让人尽其所能”,是正泰在用人上的追求。为此,正泰不断变革自身的体制机制和组织架构,以期能最大限度发挥人才潜能,激发人才活力。南存辉的“人才经”奉行八个字:尊重信任,宽容理解。“充分尊重、充分信任、充分包容,给予足够权限、足够空间、足够舞台。”

陆川说,他最感谢的是“集团公司在业务范围内最大的授权”。“新能源领域,尤其是光伏制造端,价格起伏特别大,唯有快速决策才能赢得主动。”授权范围内的主营业务,如太阳能电站建设,即使几个亿的投资也不需要向上层层汇报请示,“所有授权范围内的审批付款在产业公司这里签字就闭环了,授权机制保证了快速反应。”

“你只需认真踏实干好自己的工作,其他公司都会替你想好的。”2008 年进入正泰国际、仅一年就被提拔为团队副主管的淡辣姑娘郑飞燕,现在是正泰国际非洲法语大区负责人。她说,正泰是个神奇的所在,“它不断给你新的挑战,新的能量”。

吴炳池介绍,正泰在企业内部推行“把股东培养成能人,把能人培养成股东”的“双培”计划,让员工融入企业大家庭,通过股权激励等方式,让更多的骨干员工分享公司快速发展的成果。

多年研究浙江民营企业的学者、浙江大学全球浙商研究院副院长邬爱其认为,正泰成功打造了一种“赋能型”企业组织,在他看来,“共创共享共富”是正泰 37 年来最有价值的探索和实践。

“这个‘共创共享共富’,同时体现在企业的内部和外部。”邬爱其说,在内部,提供舞台,鼓励创新、包容失败,通过“财散人聚”的各种激励,帮助员工实现了在内部创业,把有才华的员工变成了合伙人,企业真正的主人翁,从而激活了人才的创造力,这是企业最强大的“动力源”。

在外部,对合作伙伴主动牵头、舍得让利,以大带小、合作共赢,凝聚起以正泰为龙头的近 2 万家产业链上下游供应商、经销商和销售网点,带动数十万人就业,构建起产供销“命运共同体”,形成整体产业链的竞争优势。他们,成为“没挂正泰牌子的正泰企业,没穿正泰工作服的正泰人”。

确实,“共同体”是记者在采访中听到的另一个高频词。利益共同体、命运共同体、事业共同体、平台共同体,正泰人从不同角度分享他们的理解和感受。

“良性的市场竞争不是你死我活,而是共同发展;不是大鱼吃小鱼,而是大鱼带小企。”南存辉认为,产、供、销命运相连,大、中、小携手并进,企业基业长青才有可能实现。

不只如此,共创共享的理念体现在更广阔的层面。

正泰和国企、央企形成了各展所长、优势互补的良好合作生态。“当国企、央企大举进入光伏产业时,正泰主动调整运营模式,转向轻资产运作,突出我们民营企业的优势,挣创新和服务的钱,发展更加稳定健康。”南存辉说,目前,正泰承接了许多国企、央企投资的光伏电站运维业务,运维的光伏电站容量居全国第一。

正泰也开始为“双创”大潮中如雨后春笋般涌现的“当年的自己”做更多的事:创新孵化。

目前,正泰已经构建了 5 个创新创业园区,从产业链企业转向平台型企业,打造更大的企业生态圈。一方面,仍将紧紧围绕“电”拓展延伸,面向未来储备新技术新产品新应用;另一方面,也将关注新业态新技术,发挥自己龙头企业的资源优势,赋能“双创”中的小微企业,帮助他们实现梦想,把握未来。

上海松江智电港,定位“集高端制造为一体,智能电网、能源互联为两翼”,吸引了一批战略性新兴产业企业。“通过园区的公共生态服务平台,我们助力产业链上下游加强联系对接,实现产业相互赋能共同发展的目标。”陈成剑说。

“数智,双碳,双创,打开了无限的空间。”南存辉说,“未来,就在其中。”

这又是一次全新的出发。

实现从产业链到生态圈的共创共享共富,让创新的每一份子都成为最好的自己,正泰便也成了最好的自己。

张智寰富有激情地把正泰国际 2021 年的主题命名为“成长新纪元”。

陈国良向记者透露了正泰电气正在酝酿的面向更广舞台的“裂变”计划。

向着无限的未来出发,正泰却永远恪守自己的边界与底线。

立足实际,敬畏自然,敬畏规则,敬畏法律,敬畏市场。南存辉说,这才是“干自己的”最本真的含义。既能尽力而为,也能知止而行。

记者此次采访初见南存辉时,他正与邬爱其促膝长谈,言谈举止间对学者的尊敬,一如当年从温州到上海向王中江工程师求教问道。那位街头修鞋的清贫少年,当年没有自卑、“躺平”,如今身家百亿,披许多荣誉的南存辉,不改谦和朴实而更显从容。

温州、乐清、柳市,不管走得有多远,正泰的根依然深深扎在家乡的土壤。

2021 年 12 月 16 日,正泰新能源温州泰瀚 550MW 渔光互补项目成功并入国家电网,这是亚洲最大滩涂渔光互补发电项目,预计可年发电 6.5 亿千瓦时。

“这里是正泰的‘大本营、根据地’。”南存辉说。守住初心,遇见未来。

(采访组成员:徐立京 许红洲 黄平 胡文鹏 柳文)