

**标题: 阳光下的梦: 加拿大海归在华尔街上市**

**子标题: 海外创业**

作者: david 多维社

日期: 11月29日

网址: <http://www.canchinese.com/modules/article/view.article.php/c22/217>

关键词: 海归, 华尔街

摘要: )“太阳就是希望!”瞿晓铎如此宣示。2006年11月9日,华人企业CSI阿特斯太阳能公司,正式于美国纳斯达克挂牌上市。站在大型股市看板前,身后的股价数字正不断地跳动。在上市仪式中,首席执行官瞿晓铎的语气没有明显的激动,但神情却透露着自信。

)&ldquo;太阳就是希望!&rdquo;瞿晓铎如此宣示。2006年11月9日,华人企业CSI阿特斯太阳能公司,正式于美国纳斯达克挂牌上市。站在大型股市看板前,身后的股价数字正不断地跳动。在上市仪式中,首席执行官瞿晓铎的语气没有明显的激动,但神情却透露着自信。

## 太阳能走进千家万户

当天上午11时,仪式于纽约那斯达克证券交易中心摄影棚举行,瞿晓铎及公司财务总监朱秉代表出席了仪式。致词中,瞿晓铎表示:2001年创业时,他有一个愿景,让太阳能走进千家万户,就像今天的电脑、电视。太阳能将给后代一个更干净、美丽的地球。5年过去了,公司不但连带负起发展中国地方经济的责任。同时,也向这个目标又前进了一大步。

CSI阿特斯太阳能公司(Canadian Solar Inc.交易代号CSIQ),770万首次公开发行的普通股,价格为每股15美元,总价值115.50百万美元。其中620万为新发行股,140万为原股东出售股。德意志银行证券公司,雷曼兄弟公司是这次股票发行的主承销商;股票发行共同经理人为加拿大帝国银行世界市场,与美国投资银行Piper Jaffray。上市当日,股价最高到达16.73元,收盘价为15.63元。

2001年创立的CSI阿特斯,专长发电设备,以太阳能发电组件及相关应用产品为主。主要应用于标准化大型太阳能发电站,以及一般民生用品,如汽车电瓶充电器、太阳能路灯等。公司注册于加拿大。全球销售、客户服务工作,以加拿大为中心,生产基地则在中国。公司先后在中国成立3家独资企业:CSI阿特斯光伏电子(常熟)有限公司,CSI阿特斯光伏科技(苏州)有限公司,CSI阿特斯太阳能光电(苏州)有限公司。此外,另有2座新厂在兴建中。

上市仪式结束后,瞿晓铎及朱秉接受了纽约彭博财经资讯的专访,就技术层面,对投资人深入分析公司与市场的前景。瞿晓铎自豪地指出,由于工作团队的努力,公司5年来持续保持物赤C从第1年300万美元营业额,到单是2006上半年,已达2600万美元。目前,公司70%的产品销售德国市场,其

次是西班牙及北美市场。随着股票上市，他相信，公司已在全球市场站稳脚跟。

在接受多记者专访时，放下了艰涩的技术文字，瞿晓铨以“筚路蓝缕”形容公司及自己成功的过程。

## 经过计算的冒险

瞿晓铨，江苏常熟人。1986年自清华大学物理系毕业后，分别于加拿大曼尼托巴大学（University of Manitoba），以及多伦多大学获得硕士及博士学位，专攻半导体物理及材料。96年毕业后，他进入安大略电力公司以及ATS公司，从事太阳能研发工作。2001年创业，担任公司董事长兼首席执行官至今。

谈到自己与太阳能的机缘，他说明，太阳能发电是半导体技术的一部份，在学时便是自己的专长项目之一。当时他认为，这是一种清洁的能源，而且取之不尽、用之不竭。然而，回忆10年前，自己刚进入这个领域时，没有鲜花，也没有掌声，整个产业界还不十分成熟，这也加深了自己的责任感。毕业后，随着工作中累积的经验，他更相信，这明显是造福人类的行业，将来一定能形成气候。

5年前选择创业，瞿晓铨认为，只能说是天时、地利、人和产生的契机。在1家公司工作多年，感觉似乎已看到了屋顶。他发现，自己多数的时间用于行政工作，而没有继续再创造些什么。当时，他告诉自己：该出来做些事了！

当时他对这个产业的愿景是，20至30年之间，太阳能会走进千家万户。要做到这点，第一、大规模生产，成本一定要下降；第二、应用面的开发，太阳能与各行各业间的结合，需要大量的技术人员。而中国，具备这两项条件。

瞿晓铨任职的ATS公司，是一家约3千人规模的上市公司。很幸运地，总裁Klaus Woerner本身也是第一代创业家。瞿晓铨认为，自己的心情，总裁应该能理解。身为中层阶级，要向老板报告，他按照规矩，先将计划精简成一页，准备在10分钟内，把自己的想法说清楚。

瞿晓铨说“我在您加拿大及法国的公司已工作了一阵子，发觉您还需要几件事：第一、为将来准备一个低成本的生产基地；第二、为公司的技术开发更多样的产品。这些，中国都是第一选择。但风险在于，您不了解中国。眼前我提供您两种建议：第一、您给我基本的设备、零件，您当小股东，我来承担剩余所有的风险；第二、您占大股，我们一起打天下，但您也承担多数的风险。”

听到这样的分析，总裁明显很有兴趣。他直接回应“你来负责，我来支持。”对此，瞿晓铎认为，这是一个实事求是的企业家，所做出的正确判断。得到Klaus Woerner的支持，瞿晓铎接着把自己在大多伦多的房子抵押，申请贷款，然后回国，准备一展抱负。

创业后的第一笔订单，瞿晓铎认为极富传奇性。在经营团队尚未完全成形，也没有商品、工厂、设备及员工的情形下，2002年1月，他决定接大众汽车的一批太阳能充电器订单，4个月内要交货。

只有短短2周选择厂址，他评估江苏、浙江以及广东深圳，最后选择了苏州。原因在于接近上海，工业、交通发达，腹地广阔，加上上海地区汽车业发达。此外，当地政府的工作效率，也让他印象深刻。他回忆，当时常熟市政府在一天内，便核准了银行开户及公司执照，这更加深了他回国投资的信心。

接下来的3个月，瞿晓铎与工作团队，除了过年放假1天，完全没休息。顺利交货后，他描述自己当时的心情很平静，就像今天公司上市时一样。逢山开路、遇水搭桥，对他而言，这只不过是又搭了一座桥。

他分析，得到供应商的支持及信任，是公司能成功走出第一步的主因。这也是公司在技术、资本外，最重要的一环，人的能力。当时如果所有供应商都要求一手交钱、一手交货，单凭当时几10万美元的资本，绝对接不下这笔数百万的订单。

对于自己的个性，瞿晓铎表示，创业的因素不单是为了好强。至于冒险，他相信自己是：经过计算的冒险。他举例，1989年，中国政治风浪高涨的当下，感受到对中国的责任，瞿晓铎担任加拿大中国学生学者联谊会的创会主席。而在之后担任研发工作，承担高额订单的过程中，也磨练了自己对于压力的承受度。

至于创业，他认为，做任何事都要有远见，如果只是盲目地跟随潮流，最后一定会被市场遗弃。提早看见未来，这也是创业的乐趣所在。

## 阳光般的梦想

CSI阿特斯太阳能公司目前有2条生产主线，在质与量上，以大量生产，及高附加值作为区隔。瞿晓铎观察，公司成立以来，由于环保及气候变迁等议题受到越来越多的重视，加上传统能源成本日升，许多欧洲国家，相继提出政策，鼓励太阳能发电。太阳能进入主流供电网，前景逐渐被看好。04年初，他做出重大决策，决定从一个完全做特殊产品的公司，转型为大规模生产太阳能标准组件，主攻欧洲

市场。

对此，他分析，由于强烈的环保意识，目前欧洲是太阳能第一大市场，其中又以德国为最。他预测自2007年开始，美国市场也将快速成长。其中最具代表性的，就是加州最近通过的太阳能法案。至于中国，以全球市占率而言，目前只有1%。虽然相对落后，但也可预见庞大的潜力。此外，中国的太阳能电池组件制造商，已经有2家在美国上市。这也说明太阳能Made in China，已在世界站住脚。对于国内的普及化，也是一种助力。

他说明，目前中国偏远地区，由于架设输电网不易，政府已开始利用这项科技，在乡村地区大量实现就地以太阳能供电，这是相当大的市场。同时，中国新通过的能源法案，也列入了补贴太阳能设备的目标，目前只等待正式的施行细则。中国太阳能发展的关键，有赖业界与政府的互动。以供电而言，太阳能应被视为基础设施建设，绝对需要政府支持。而在加拿大政府的支持下，CSI阿特斯目前已在江苏内蒙古兴建3座示范电厂。

在这种趋势下，今年年初，瞿晓铎以“阿特斯的光荣与梦想”为题，对公司员工进行内部培训。他强调，在太阳能普及化的过程中，一定会出现领先者。阿特斯除将扮演推动者的角色，也有机会成为领先者，就像今天的联想电脑。这次回国后，公司将立即展开一项光能与健康计划，向全民及适用企业，介绍太阳能的特殊价值。由于这对环保及地方经济都有好处，也可争取政府作决策时的认同。

随着科技进步，太阳能已不在只是空中城堡。瞿晓铎想借机向加州地区的华人读者推荐，加州是阳光之州，没有理由浪费。读者可以尝试在自家庭院，安装目前已上市的民用太阳能发电设备，体验这项科技的好处。

回忆公司上市的过程，瞿晓铎表示，由于产业界近2年间的迅速发展，加上公司在中国的领先地位，自然引来投资银行关注。股票上市，对公司而言，除了意味着为下一步扩展做准备。更应该被看成是，公司如何吸引投资者的过程。

今年2月开始，他在世界各地路演，面对形形色色的投资人及基金经理，要把公司及市场的状况说清楚。他认为，这本身就是一个很有意思的过程。几个星期下来，自己也学到很多。回想5年前与ATS总裁的谈话，他发现两者差异不大。这也证明公司是按照计划，一步步向前。对于投资者，他加上了公司这5年来的表现，也让投资者预见公司5年后的发展。

上市能增加企业的知名度，也许有些人会特别兴奋。在上市仪式中，瞿晓铎签字时，眼前所见，仿佛公司又跨过了一座桥，但看到前方还有很长远的路，因此心情很平静。感受最深的是，自己肩头的责

任又加重了。

最后，以过来人的角度，瞿晓铎建议：回中国创业，他相信基本上都是能成功的。以前大家总说美国梦，但随着越来越多的成功个案，现在应该说中国梦。然而，中国有独特的操作环境。有决心，就要全心投入。不能三心二意地两头跑，成功机率才会大。