

青县兴源制刷厂总经理康绍兴，从毛笔制作工艺中挖掘产品生产技艺，打造出国内第一家自主品牌化妆刷，在东京专业美容展上叫板日本知名品牌，并推出颐和园系列化妆刷等文创产品

打造榜样IP 成就化妆刷国货之光

本报记者 吴梦 本报通讯员 张美娜

颐和园文创化妆刷受青睐

日前，由沧州市文化广电和旅游局、沧州市工业和信息化局联合举办的第三届沧州市文创和旅游商品创意设计大赛圆满落幕。在创意设计大赛上，青县兴源制刷厂的作品——颐和园文创系列化妆刷，以总分第一名的成绩荣获金奖！

接过奖杯，兴源制刷厂总经理康绍兴高兴地说：“我们从弘扬中国传统文化出发，打造颐和园系列化妆刷产品，能够得到大家认可，更加坚定了我们挖掘传统文化，打造知名文创产品，树立业内知名品牌的信心。”

东京美容展叫板日本品牌

在国内市场闯出一番天地后，康绍兴将目光对准了产业发祥地日本，主动对标国际一流品牌，以寻求更大发展空间。

日本东京专业美容展，是兴源参加的第一家日本展会，也是日本最专业的美妆工具类产品展会、世界三大美妆展会之一。

为与日本品牌对标，康绍兴主动将自家的展台放到日本六大化妆刷企业中间。

“为打造民族品牌，我们将匠心注入产品之中，产品品质不输任何一家日本企业，因此才敢于主动将产品放到各家企业中间。好产品会说话，用品质赢得客户。”康绍兴信心十足。

借鉴毛笔工艺打造国内第一家自主品牌

现代化妆刷虽然兴起于日本，但制造技术却来源于中国汉朝的毛笔制造工艺。

当年，日韩品牌进入沧州设厂生产化妆刷，产品很快普及国内和欧美市场。当时，康绍兴发现其市场广阔，立即投身其中创业，创立青县兴源制刷厂。

创业初期，康绍兴虽然以外资企业代工为主，但仍将自己的产品定位为轻奢产品，并为此花费6年时间不断打磨提高自己的生产工艺。

为快速提高生产技术，康绍兴首先南下河南项城，向当地的毛笔制造工匠学习毛笔的制作工艺，然后改造相关工艺用于化妆刷生产。

“要想提高化妆刷制造技术，就要从根上学起。”康绍兴信心十足，“化妆刷源于中国的毛笔制造工艺，我就去国内传统毛笔生产企业学习，吸取那里最地道的工艺精髓。”

在康绍兴的办公桌上，摆着一支6年前制作的化妆刷。“虽然已是多年前的产品，但与现在产品相比，刷子的外观设计、细节处理等仍恰到好处。

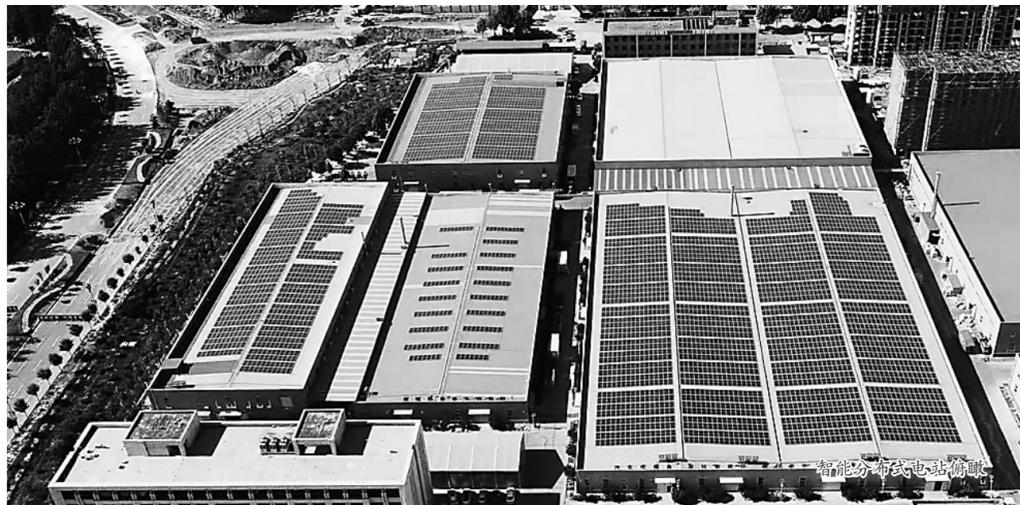


兴源制刷厂车间一角

肃宁县八度新能源公司推出智能分布式光伏电站，在实现电站智能管理基础上，还实现了电站不依赖国家电网的独立运行，同时不惧地震等突发灾害侵袭，可快速恢复供电，保障电网正常运行

智能光伏 闭环运行能扛震

本报记者 吴梦



智能光伏全国创新大赛获金奖

日前，从第八届创青春青年创新创业大赛传来好消息，肃宁县八度新能源科技有限公司推出的智能分布式光伏电站项目获得大赛金奖。目前，智能分布式光伏电站项目已在沧州、雄安新区、保定等周边区域推广运营。

“我们技术团队经过长达6年的研发，成功研制出转化效率行业领先的超薄晶硅太阳能材料，同时与企业开发的高效超薄晶硅技术、智能微电网控制技术、基于区块链技术的微电网电力交易技术等相融合，打造出目前正在推广的智能分布式光伏电站项目，项目包括公司自主研发的88项核

心技术专利和70多项软件著作权。”公司常务副总经理王超群自豪地说。

走进肃宁开发区包装产业园区，一家印刷企业的屋顶，铺满了太阳能电池板。

“这是我们打造的智能分布式光伏电站之一，它由单晶硅太阳能电池板、收电、变电、供电等子系统组成，可以不经过国家电网而形成一个闭环供电系统，保证园区内的企业用电需求。”王超群穿过一排排电池板。

王超群表示，智能分布式光伏电站的闭环供电系统，是区别于传统光伏电站的最大不同。传统光伏电站大多是以太阳能电

池板、收电、变电为主组成，电池板转化的电能，要经过收电系统聚集电能，然后经过变电设备后送往国家电网。客户需要用电时，再向电网购买，电能循环要经过国家电网调节才能正常使用。

智能分布式光伏电站可以在一定区域内形成闭环供电系统，“以肃宁包装产业园区为例，电站全部位于园区企业厂房屋顶，在收电、变电完成后，经过智能微电网控制技术调节管理，可以不经过国家电网直接供应园区企业，在保证企业用电同时，直接降低客户的用电成本，为企业运营提供强大动力。”

充电钱包作为国礼送外宾

王超群表示，八度公司之所以能快速推出智能分布式光伏电网，是企业的使命和社会责任使然。

企业创始人刘一峰是四川人，他亲身经历了汶川地震，虽未在灾区，但自然灾害破坏电力系统，直接影响救灾进程和灾区百姓生活，深深地影响了他的专业选择。

早在1984年，清华大学就已开始太阳能技术的产业化，并于1998年成立北京清华阳光科技有限责任公司。在清华阳光的引领下，中国的太阳能技术始终处于国际领先地位。

刘一峰进入清华大学就读后，致力于集成电路相关知识学习。2014年，成立创业团队，公司从诞生就拥有了强烈的使命感和责任感，仅用了6个月时间，就研发出柔性电池芯片，实验室认证光电转化率达到22.49%，并制成可充电钱包，作为国礼送外宾。后又推出可充电帽子、衣服等产品。

2017年，八度公司正式推出智能分布式光伏电站项目，当年企业营收增长了7倍。2019年，公司开始布

模式复制在全国开花

智能分布式光伏电站具备诸多优势。在我国不断推进碳达峰碳中和目标中，八度公司占据市场先机，并全面布局全国市场，用自己的实际行动助力清洁能源生产。

“为对接雄安新区市场，我们在雄县工业园建设了10万平方米智能微电网，能提供1000万千瓦时电能，正在被当地企业全部消纳。”王超群说。

同时，公司决定在肃宁打造北方运营中心，为此正在积极推进源网融合项目。目前，源网融合项目包括大数据处理中心、电站运维中心、研发中心、金融结算中心和企业总部建设正在快速推进中。

“2019年落户肃宁，我们立刻被当地优良的营商环境所打动，5个工作日企业的全部手续办结。同时，沧州区域内众多特色产业聚集区和颇具活力的工业企业，也为我们提供了广阔的潜在市场。”王超群激动地说。

相对于传统火电项目，智能分布式光伏电站项目占地相对较小，运营

局全国市场。

智能分布式光伏电站可在较小区域内形成封闭运行模式，这样可以很好地避免地震、海啸等突发自然灾害对电站的破坏和干扰，保证正常供电。此外，一旦电网遭到破坏，智能微电网控制技术还可以迅速作出反应，重组电网，快速恢复供电。

此外，电站融合了高效超薄晶硅技术、智能微电网控制技术、基于区块链技术的微网电力交易技术等，让电网具备更强的盈利能力。

智能分布式光伏电站采用N型单晶硅技术，电池板的光电转化率先同行业25%，一座10000平方米的电站，一年就比传统电站多出5%-10%发电量。电站加入了超级电容，系统效率达到了95%，远高于传统光伏电站的75%。

同时，电站实现了可视化智能化运营。10000平方米的电站，只需2至3名管理人员，系统20分钟测试一次，一旦发现系统故障，管理人员可以在综合管理中心屏幕上直接发现问题所在，然后点对点排除。

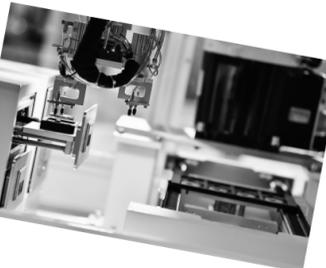
灵活，不受国家电网分布限制，因此具备快速复制发展的潜力。同时，电站运维模式已经成熟，具备了产业复制性，因此在源网融合项目完成后，八度公司将依托肃宁的运营中心，在北方市场针对工业园区和居民集中区大力推广。

此外，相对于传统输电技术，智能分布式光伏电站项目中包含的隔墙输电技术和跨区输电技术，改变了传统火电点对点的输送模式，实现了一对多输送，方便电网实现对多家企业同时输电，而且可以大幅降低电价，目前公司在肃宁区域内工业客户用电电价甚至低于周边居民电价。

目前，八度公司智能分布式电站已经布局肃宁、任丘等多个县市，并进军雄安新区和保定等地。



智能控制器生产



微电部件生产



电网机器人巡检



智能分布式电站助力乡村振兴



智能分布式电站运维



战略

如果上的一瓶水，战略是如何让顾客觉得我这瓶水好，起点、过程、终点均是以占领消费者心智为主。运营是如何把这瓶水的质量做得更好、价格更便宜、顾客体验更好等，整个完善系统能使这瓶水各方面不断提升。

——君智咨询董事长 谢伟山

一家健康的公司，应该既要有爹，又要有妈。爹是什么？爹是战略。有战略，对机会敏感，对目标执着，对胜利渴望，这样的团队，很能打，很有魄力。妈是什么？妈是管理。懂经营，流程要规范，细节要把握，人才要组织。这样的团队，很细腻，很会打算。

——万科集团董事会主席 郁亮

一家企业能稳步向前，它的核心战略是处理好基础研究和应用研究、长期目标和短期目标，就是山下打粮食和攀登珠穆朗玛峰之间的关系。

——大湾区金融研究院院长 向松祚

品牌

一个企业竞争的是什么？是消费者的品牌认知。有认知就有选择，有消费者的指名购买，你就不太容易陷入价格战、促销战、流量战。

——分众传媒董事长 江南春

品牌拉力是品牌对消费者的吸引力，使得消费者在众多商品中主动选择某个品牌的能力；渠道推力是消费者想要购买产品时，某个产品是否更容易触达和获取。品牌与渠道要双向奔赴，形成“推拉合力”。

——增量研究院院长 张奥平

有效注意力是一切商业活动的起点。它的界定范围不是消费者“看”，而是消费者主动“看到”。因此我们真正应该思考的是如何把品牌放在一个消费者会主动去看的特殊场景中，让品牌取得有效注意力，从而实现它的价值回归。

——凯度中国区首席执行官 王幸

在当今快速变化的环境中，人们在消费上会更为谨慎，把钱花在更稳妥、更具确定性、信赖感更强的品牌上，因为品牌的价值在于建立信任，降低交易成本，创造溢价。

——碧桂园创始人 杨国强

场景

在今天这个时代，“物”本身已极其丰富，功能性的重要程度已经逐步让位给解决方案，“人”在每个场景的问题、情感和生活意义都需要有系统的解决方案来满足，场景需求的触发是最大的商业增量。

——小米公司副总裁 黎万强

“场”是时间和空间，“景”是情景和情绪，如在等电梯坐电梯这个时间和空间里，独特的场景开创了用户主动收视广告的价值，用户天然地在片刻的无所事事中需要信息填补大脑的空白。

——蔚来汽车创始人 李斌

创业

创业不可避免会遇到很多困难，但是在那个时候你还能坚持住，能够走过低谷，你就能成功。

——今日资本创始人 徐新

创业就是和一群志同道合的朋友们，做感兴趣且能做到最好的事，一起快乐地成就一番伟大的事业。

——英雄游戏CEO 吴旦

创业初期容易陷入一种“原点陷阱”，每个新企业起来时都有一批铁杆拥趸，这些人群和产品的天然契合、忠诚度高，但是，它的缺点是很容易到一个上限。许多初创企业的失败在于在湖里扑腾得太久，始终没看过海的容量。

——华熙生物董事长 赵燕

个人观点仅供参考

