

演讲稿

2009年6月8日

维斯塔斯在天津 以风能技术创新，助力区域绿色经济发展

安信诚

维斯塔斯高级副总裁； 维斯塔斯中国区总裁

在“全球绿色经济峰会”上的致辞

天津滨海新区

2009年6月8日

大家上午好。

我很高兴今天来到这里参加此次重要的活动。同时，也很高兴有机会谈谈我所热爱的话题之一：风能和中国的绿色经济。



此刻，如果您对全球绿色经济感兴趣，中国就是正确的选择。尽管国际经济处于低迷状态，然而中国目前的焦点则是抓住机遇，调整产业结构，转化为更清洁更高效的经济发展模式。

从风能行业角度讲，中国再次提高了风电发展的目标就证明了这点。在2006年，中国的2020年装机目标为30吉瓦。而据最近预测，此目标将被上调到100至150吉瓦。在这样的背景下，天津已发展成为一个集各类别可持续发展行业，例如风能等的主要生产基地。天津这个例子证明了：在中国，绿色产业大有可为。绿色产业是现代产业，它是区域经济的推动力。

2006年，维斯塔斯只是中国的一家小公司，拥有60名员工。当时，维斯塔斯在天津投资了2.1亿人民币。

我们看到天津、天津滨海新区是我们的重要合作伙伴，当地政府高度支持地方可持续发展并通过推动高科技绿色产业的健康发展积极支持中国经济的持续发展，这与维斯塔斯的愿望高度一致。

自从我们来到天津，我们目睹了这个地区成为全球风能领域最重要最独特的地区之一，成为对风机制造商，供应商和其它相关企业富有吸引力的投资之地。

这一发展的益处远不止建立更多的工厂。更多技能娴熟的工人被雇佣并培训，更多协作和伙伴关系得以发展，更多价值得以创造。同时，政府可以获得大量税收——去年维斯塔斯上缴税收 2.4 亿元人民币。

到 2009 年底，维斯塔斯在中国的员工将超过 3000 人，投资超过 30 亿人民币。投资的 70% 已被用于天津，以扩建和发展我们的一体化工厂。维斯塔斯把中国视为其全球重要市场之一，这正是我们在这里大量投资修建一体化工厂的原因。

近年来维斯塔斯在华业务的扩展是建立在坚定的信念和信心基础上的——维斯塔斯和中国拥有着同一个愿景，即运用新技术和创新，实现一个绿色和可持续发展的中国。

我们努力实现一个清洁，可持续发展和和谐的中国——拥有重要绿色经济的国家。

但是一个绿色公司并不能实现绿色经济。一个健康可持续发展的绿色产业，例如风能行业，是可以实现的。维斯塔斯很荣幸能够参与到这一在中国、在天津得以迅速发展的行业中。

维斯塔斯在风能行业拥有 30 多年的经验。我们拥有最悠久的历史，并且我们致力于通过研发实现不断创新。我们拥有世界上最大的风电产业的研发队伍并致力于在中国培养当地优秀人才。

在过去的 25 年里，我们把风机的产能提高了 100 倍。这正是归功于我们的不断创新。

我们已对中国的供应商实现知识、技能和经验的转移，与他们共同努力使其成长为世界级的公司，使他们拥有重要的技术和创新能力，已保持公司持续发展。

前面我已描述了风能以往是被视为能源的一种补充能源。现在，风能已可以被看作一种战略性替代能源形式。

为什么发生了这一转变？

这是因为决策者意识到了技术进步并看到了风能的潜力。这也因为运用风能的技术已经成熟并具商业价值，投资风电项目可以避免由于煤、油等化石燃料价格波动而带来的商业的不确定性。经济学家们预测长久来说煤油等化石燃料的价格会不断上涨。

正如其他行业的成功案例所证明，成熟的技术是开发一项可持续发展业务的前提。

维斯塔斯珍惜整个行业正获得的支持。维斯塔斯也以能够参与其中，为行业的发展贡献并提供我们的专业知识和经验为荣耀。

众所周知，坚固的基础是长期可持续发展的前提。



我们理解，作为行业领先者，我们必须为建立可持续发展的基础提供必要的帮助和支持。

我们愿意与中国和我们的伙伴分享我们 30 年的全球行业经验和专业知识。对于维斯塔斯，我们的成功及我们的合作伙伴和行业同仁的成功取决于携手共同发展，并将本土知识和全球经验相融合。显而易见，更高的产品质量意味着更高的客户满意度，这会转化为更多的业务。最终，这会带来更多的就业机会、更多社会上和经济上的利益并有助于建立一个和谐社会。

我们为把我们在中国的初期生产基地设在天津而感到自豪，它已经成为中国最大的风电设备生产基地。我们在天津近几年来不断的投资成为了滨海新区新能源开发的一个实质的例子。我想借此机会向所有政府机构和支持我们的利益相关者表示诚挚的感谢。

我们希望能在中国，在天津提供帮助，做出建议，进行分享……与您共同努力使中国成为全球最佳的风能市场。

因为我们了解，当我们共同努力去推动行业向前时，我们都会受益。这才是真正的伙伴关系。

谢谢大家！

#

欲了解更多信息，请联系以下媒体联络人：

维斯塔斯风力技术（中国）有限公司战略传播与品牌部

刘燕军

电话: +86 10 59232131

邮箱: yajli@vestas.com