



天能新能源储能电池倍受市场青睐

本报讯(记者 张保国)日前,国内一家著名的新能源公司同天能集团签署了一项合作协议,从而使天能集团成为该公司指定的新能源储能电池供应商。据了解,近年来天能集团自主研发的太阳能与风能专用胶体电池备受市场青睐,已经有几十家风能太阳能发电和设备生产厂家与天能集团建立了业务关系。

天能集团是国内规模最大的蓄电池生产企业,不断致力于中国新能源产业技术水平的提升和产业化发展。据天能研发中心负责人介绍,天能集团依托天能博士后科研工作站成功研发出太阳能与风能储能电池,具有容量大、深放电循环寿命长、一致性好、自放电小、内阻小、无功充电功率低、高

阻燃等优点,并且已通过欧洲CE认证与“上海市环境保护产品质量监督检验总站”质量检测,该项目同时获得了江苏省科技成果专项转化项目。天能太阳能风能储能电池一经推出,引起业界高度关注。目前,国内几十家风能太阳能发电企业纷纷前来考察,同天能集团建立业务联系,预计储能电池将

成为天能集团又一个新的利润增长点。

据悉,为了占领新能源产业发展的制高点,天能集团正着手筹建“浙江天能能源科技研究院”,率先向新型动力电池领域拓展,重点研发铁锂电池、储能电池以及其它新能源产品,从而促使企业从做专到做高、做新转型,实现企业又好又快可持续发展。

中国(上海)铝业研究会组团考察天能集团

本报讯(记者 张保国)6月6日,中国(上海)铝业研究会考察团专程来到天能集团进行市场调研和工作考察。

长期以来,市场铅价过大波动不仅令上游的冶炼行业无利可图,也使下游的用铅企业叫苦不迭,直接影响了整个行业的健康发展。中国(上海)铝业研究会适时在浙江长兴县召开铝业第一届理事会,以期达到企业联手共克时艰,沟通上下游企业情况,研讨铝业供需方之间互动互惠长效机制的目的。作为用铅大户的天能集团在市场铅价大涨大跌中保持冷静,积极寻求产业链上中下游合作,从而规避了企业经营风险。上海铝业研究会第一届理事会会议结束后,特地组团专程前来天能集团新能源基地进行参观考察,大家对天能集团积极推动铝业市场健康发展表示了由衷赞赏和敬意。

天能集团董事长张天任先生向前来参观的考察团介绍了天能集团发展循环经济,通过规模化、产业化,以高科技为技术支持,从而实践铅酸蓄电池产业向绿色能源方向发展的目标,并表示愿意与铝业上游企业搭建一个互惠互利平台,共同抵抗市场风险,建立长远合作机制。中国(上海)铝业研究会理事长童乐升当场表示感谢,愿意同天能集团一道深入铝业市场研究,为上、中、下游的企业提供市场的最新情况和研究成果,为整个行业进一步做好信息服务。

枣庄市政协副主席刘宗启来天能集团参观考察



6月20日,山东省枣庄市政协副主席刘宗启一行五人来到天能集团新能源基地参观考察,对天能集团在新能源领域的发展速度表示感叹和赞赏,并饶有兴致地试驾了天能自行研发的电动汽车。图为刘宗启(右三)一行在天能能源科技公司新能源车间参观。

(徐涛华/摄)

省经信委副主任郭金华莅临天能集团指导工作



根据浙江省“服务企业”、“服务基层”专项行动的统一安排,6月29日下午,由浙江省经济和信息化委员会副主任郭金华带领的调研组一行,在长兴县有关领导的陪同下,莅临天能集团检查指导工作。在听取天能集团董事长张天任关于如何积极应对金融危机、加快转型升级及经营发展情况等介绍后,省经信委副主任郭金华对天能集团面对目前金融危机的严峻形势,克服不利因素,积极采取应对举措,取得快速增长的良好成绩表示充分肯定,并提出了希望。图为天能集团董事长张天任(左三)向浙江省经信委副主任郭金华(右二)介绍天能集团目前经营情况。(张保国/摄)

天能电池销量旺 老余心急回安阳

日前,天能集团安阳办事处的余新发刚从河南安阳赶回浙江长兴老家,本想趁儿子中考好好陪他几天,然而,经销商定购天能电池的电话却一个接着一个,让余新发既是高兴,又有些焦急。

前几年,一些杂牌电池进入安阳市场,由于售后服务跟不上,造成许多经销商没有赚到钱,反而亏本。余新发2005

年来到天能电池安阳办事处,他抓住这一有利时机,走进一家又一家经销商,拜访一个又一个配件商,让经销商认识到经营“天能”品牌的优势和前景,凭着他的诚信和服务,不但稳定了主要经销商,而且也赢得了安阳电动车配件商、维修店老板的信任,使“天能电池”成为安阳当地经营首选品牌。不仅如此,就连安阳消费者也

一样,不管是买车,还是换电池,都一致认定“天能”。

转眼四年过去了,他儿子今年初中毕业参加中考,他特地赶回老家鼓励儿子参加考试。人还在路上,经销商的定货电话却催了一遍又一遍。当中巴车到达长兴,他急着赶往天能集团营销部门,将经销商定购的电池立即安排装车发往安阳。

据悉,安阳一家电动自行车销售商店老板向余新发打来电话,由于中原电动车巡展活动选择在安阳开幕,吸引了更多的人前来选购电动车,现在每天至少可以卖出3至5辆电动自行车,生意很红火。作为市场一线售后服务人员的余新发,在家呆了不到一天,立即动身赶回安阳。

(记者 张保国)

在天能电池公司充电A车间,始终看到一对忙碌着的背影,这便是车间人人称道的“黄金搭档”杨美华和余秀荣两个人。三年多来,她们在包装岗位上,配合默契,从未放过一只不良电池流向市场。很难想象,她们是怎样每天将数千只电池“玩弄”于股掌之间,却又不会出半点差错呢?

包装说起来是一个非常简单的活儿,是没有任何技术含量的。可是,在杨美华和余秀荣她们的心里却不这样认为,相反,她们以为包装是生产最后一道工序,更应该是至关重要的一环。如果自己不小心,眯着眼睛包装的话,让不合格电池从自己手中溜

过去,这不是有损公司的形象吗?她们自从被安排到后道包装,就憋足了一股劲,要干就干出个样子来。每天杨美华和余秀荣一大早就来到车间,首先将空箱子分两行

排列在包装台上。她们面对面地站在包装台两侧,几乎同时各自拿起电池,前后左右上下,把一只电池360度的翻看了个遍,然后迅速将电池装进箱子。经过长时间历练,她们同时练就了一双“火眼金睛”,迅速掌握了怎样识别不合格的电池,以致包装工作效率比原来提高了三分之一。

“我的岗位职责就是把最后一关,也是决定产品是否在市场畅通的关键环节,这就要求我们不能有半点松懈,半点马虎。”她们是这样说的,更是这样做的。在

平常工作期间,她们俩人不但要对每一个电池仔细地“验明正身”,而且积极配合车间质量管理工作,只要发现有一点瑕疵,就拒绝装箱,并及时反映给车间主管要求重新返工。有一次,她们在装箱时发现有几只电池外壳上丝印的字迹不是很清晰。如果不仔细看是不会注意到,但她们还是退回丝印

工,要求重新返工。丝印工当时不理解,以为她们未免有些过于“挑剔”。她们笑着说:“我们严一些,总比市场退回要好吧?”然后,俩人自己把返工电池搬过来,并动手擦掉电池外壳上的字。丝印工见她们如此执着,不好意思地拿起网板,只得准备重新丝印。

三年如一日,她们就是这样认真而又执着地坚守在自己的工作岗位上,一起合作,努力把每天的工作做到尽善尽美,赢得车间领导和同事们交口称赞,称她们真是一对“黄金搭档”。

(记者 董雅燕)

天能故事