



# 张天任与他的“动力帝国”

由天能自主研发的电动汽车动力电池,成为2010年上海世博会120辆新能源场馆电动车的专用动力电池。近日,湖州广播电视台总台新闻综合频道访谈节目对天能集团董事长张天任进行了专访。

**主持人:**上海世博会上有120多辆新能源电动车用的是天能电池。做电池的企业非常多,为什么会选用天能呢?

**张天任:**因为天能电池第一个是技术领先;第二个是质量稳定、可靠;第三个是节能、环保。因为世博会始终贯彻节能、环保这个新的理念,所以上海世博会选用了天能的电池。

## 第一次尝试推动新能源

张天任和他的天能,第一次推动新能源是在1998年。当时电动自行车刚刚出现,但由于电池效能不高,每次充电只能跑20公里,且3个月后就就要更换,因此得不到消费者的认可。满街头跑的大多是冒着黑烟的摩托车。

如何提高电池的使用效能呢?天能从研发入手,历经两年研制出了新一代电动助力车专用蓄电池产品——免维护密封电池,该电池使电动自行车一次充电可以跑60公里,使用寿命也达到了一年以上,这项技术填补了国内空白,体现了当时中国电动车蓄电池的最高水平。由此,解决了电动自行车发展的蓄电池瓶颈问题,使电动自行车成为街头最常见的交通工具。

**主持人:**在1998年的时候,您先做的是摩托车电池,为什么后来又去做电动自行车的电池,而不是提高摩托车电池的效能?那个时候,大家还都四平八稳地生产老式蓄电池,当您先研发生产电动车电瓶的时候,您有没有觉得自己在冒险?

**张天任:**当时选择电动自行车电池的研究和生产一旦失败,将会对我们公司造成巨大损失,但我还是想,天能应始终坚持能源的节约和环境的保护,所以我们决定,不管冒多大的风险,哪怕是第一个吃螃蟹也好,还是定了方向,坚定不移地走下去。

张天任成功了。天能电动自行车电池经过市场认可后,其实是开创了一个时代,推动了中国电动自行车产业的发展。所以,去年央视网电动车频道在评选对这个产业作出贡献的企业的时候,给天能颁发了特别贡献奖,天能得到的荣誉是电池行业唯一的。

## 走低碳发展之路

随着电动自行车行业的兴起,长兴蓄电池产业优势开始显现,2005年,先后有170多家工厂从事蓄电池生产,这些企业分布在长兴县的13个乡镇,从业人员最多时将近一万人,整个蓄电池产业年销售收入达到15亿元,其产品在全国市场的占有率达到65%。可以说,天能在其中起到了强大的引领作用。然而,在长兴蓄电池企业的产品供不应求时,由于一些蓄电池企业生产不规范,也带来了一系列的环境问题。

**主持人:**2004、2005年的时候人们对蓄电池行业还是非常敏感,当时有很多负面的消息,面对这些负面消息,您觉得自己有没有压力,天能接下来应该怎么走?

**张天任:**天能感觉既有压力,更有责任。由于电池里主要材料是铅,传统工艺在生产中产生大量废水,所以我们要进行环境的管理,进行清洁化生产。

通过工艺技术的改进,现在“节水”已

经达到90%,然后在电池充放电过程当中要放出来的电,也可以把它循环和做一些其他方面的利用,水是循环的,所以说几乎做到了水没有排放。

**主持人:**我听说天能最近建立了一个循环经济的产业园,是什么样的循环法?

**张天任:**循环经济产业园是我们天能下一步理论升级的一个举措,也就是说我们天能要朝着低碳的发展模式走下去。低碳的模式在我们天能能做什么呢?除了做电动自行车电池,把电池再进行升级、工艺进行改进、节能减排以外,我们的电池到终端以后还有以旧换新的过程,就是说把旧电池再回收,这个也是我们生产企业的责任来考量的。我们企业应该提前走一步,利用企业在全国销售网络的的优势,实行以旧换新,不把旧电池扔在市场上。我们把旧电池拿回来后,将旧电池通过无害化的处理,铅回收率可以达到百分之九十几,里面的塑料什么的都可以回收、再生利用,我们用废的东西进行循环、再生、再利用,再做成新能源电池,这是我们全循环的一个概念。

**主持人:**具体是怎么样一个概念?

**张天任:**具体来说,我们现在所建的规模是15万吨废电池的回收加工处理能力,也就是将15万吨废电池通过再生循环,产生将近12万吨新的可用的铅,这里我们说,一个15万吨的废电池能够变成超过10万吨的铅和塑料的资源的再生利用。对于我们来说,生产的电池里面,其中2个电池中就有1.5个是我们用旧电池生产出来的。

## “中国动力电池第一股”成功上市

2005年12月,天能集团正式启动在香港的上市工作,2007年6月11日,天能集团在香港联交所成功上市,是中国内地在香港主板市场的第一家动力电池企业,“天能动力”以“中国动力电池第一股”的形象跻身国际资本市场。

**主持人:**我们知道,“企业公众化、股权社会化、管理透明化”是资本市场对上市公司的基本要求,为什么要把一个经过20年发展的,自己潜心打造的天能展示到公众面前?

**张天任:**当时我们企业确实发展得比较好,每年的增长速度也比较快,而且成为全行业的领跑者,全行业都非常羡慕。但是最知道我们企业的还是我自己,我们的企业现在缺少什么,还要做什么,我们一直不断地进行思考,我们的管理层一直不断地进行研究。比如碰到一些发展的理念问题:既然发展得好,我们要不要做大?企业真正做大以后,能不能做强?做强以后,能不能持续?能不能做百年企业?企业的生命能不能使它不断延续?这是我们考虑的问题,这就是我们最大的困惑。我们的思想问题怎么来解决?我们的思想要用利益来换,来换我们思想的突破、理念的突破。然后我们就想到了走上市这条路。

**主持人:**为什么一选择就选择在香港上市?

**张天任:**因为天能的定位是定在全球领先的动力能源供应商,所以说香港是一个走向国际的跳板,我们选择香港主要是



想跟国际的思想、跟更多国际的技术和人才进行直接对接,我们选择香港,不是我们的终端,而是我们二次跨越的起点。

**主持人:**上市3年的时间,给天能带来了什么?

**张天任:**我们在电动自行车电池的技术、工艺、设备上取得了非常大的改进和提升,对推动中国电动自行车产业朝着绿色环保的方向发展做出了重大贡献。在此基础上,我们又开发了电动汽车电池,现在所有新能源电池我们几乎都涵盖了,我们还开发了风能、太阳能的储能电池,其次,我们还做了资源的循环和再生利用。这些转型、这些战略定位都是在我们跟国际有名的投资者在共同探讨的基础上树立出来的战略。

## 新目标是发展电动汽车电池

做强主业,发展新能源,有了更清晰的定位,天能又开始谋求在新能源领域的再一次突围。

尽管已经稳稳坐上国内电动车动力电池龙头企业的交椅,但天能一直在积极转型升级、转变增长方式,率先进军新能源行业。从风能太阳能储能电池到最先进的低碳产品稀土硅胶电池,天能在电池领域进入了国际最主流的平台。正如十年前看好电动自行车一样,这一次,张天任又涉足到一个新领域,在业内率先获得电动汽车电池“准生证”,并与奇瑞、上汽等国内著名电动汽车厂家建立了业务合作关系。

**主持人:**就在人们对电动汽车还不是非常了解,大家还在猜测电动汽车今后究竟能发展到什么样的一个情况的时候,天能是怎样拿到第一张电动汽车动力电池准生证的?

**张天任:**电动汽车这个产业的发展是一个必然的趋势。我们国家从很多年前就开始投入大量的资金对新能源汽车进行研究,但是一直是因为技术问题没有突破。但是随着世界石油资源的紧缺,环境问题的突出,新能源产业又被提到了议程上来了。我认为这好像一架飞机正处在跑道上,快要起飞的时候,产业方向肯定是非常好的,是朝阳的。第二个是技术,我们有广大技术人员的通力合作,技术肯定在不久的将来会有新的突破,而且现在就可以看出全国已经有几十家知名的汽车制造企业在研究和大批量生产电动汽车了,

我感觉电动汽车电池的技术现在还在不断地进步,肯定会满足我们国家、满足市场对这个产品的要求的。

**主持人:**在电动汽车电池的发展上,天能具体有什么样的部署?

**张天任:**天能在前期跟很多大专院校和国外的技术公司进行了多年的共同研发,我们的电池已经取得了突破性进展,已经得到了广大电动汽车厂商的认同。既然是这样,我们天能的管理层从战略上又作了部署,我们在长兴的城南工业区,规划建设一个600万千瓦的新型动力能源的制造基地,这个制造基地今后主要生产新能源汽车电池和风能太阳能电池。所以说这两个项目建成以后,将为我国新能源的产业作出新的更大的贡献,我们还是寄希望于我们能够继续坐在中国环保新能源领跑者这个位置上。除了在新源电池的产业布局以外,我们的决策层对产业链也有新的规划。

**主持人:**怎么来理解产业链的规划?

**张天任:**可以这样来理解,一个是向前延伸,电池的循环再生;向后我们产业链的延伸是一个模式上的提升,原来纯粹是生产电池,现在逐步向流通型和服务型转变。具体地说,流通型是我们造就和培育一大批经营和换电池的人才,在全国各地流通;服务型就是我们不一定再是卖电池,而可以说成加油站,就是说我们讲加油站、充电站、换电站,或者是搞电池出租业务,我们认为这也是企业转型升级的下一个重要举措。

**主持人:**2010年是天能对电动车电池考虑最多的一年,整个战略之重是不是都放在了电动车电池上?

**张天任:**从目前的情况看,根据我们的战略,新能源动力电池是我们天能的强项,连续十多年是全国行业的领跑者。而动力能源方面,中国在全球也是领先的,所以我们可以说是全球领先。因此2010年的战略重点还是放在领先的动力能源的研发和产业化上,其次是发展储存能源这一块,所以我们的战略布局是很清楚的。

“绿色能源驱动世界”,这不仅是一种执著的信念,也是天能不断自我加压,围绕着转型升级,天能进行了一次又一次的突围,这不仅是一种生态循环,也是一种财富接力,这里我们也祝天能取得更大成功!