李中东：环宇两代人的锂电梦

父亲对他的影响，贯穿了他整个职业生涯，他既继承了父亲拼搏敬业的精神，也吸取了父亲经营企业过程中的教训。从正式接手环宇集团那一刻起，李中东也承继了两代环宇人为之奋斗的锂电梦.

他是一个地道的中原汉子，浑身透着质朴与豪爽；不与他交谈，你不会知道他是“80年代”的大学毕业生，更不会想到他就是资产几十亿元的河南环宇集团的掌舵人——李中东。

2011年10月14日，本刊记者在河南环宇集团李中东的办公室对其进行采访时，一幅新厂区规划图正摊放在他宽大的办公桌上。环宇准备新建一座占地400亩的厂区，建成投产后，年产锂电池销售额可以达到50亿元。

谈到锂电池的发展，李中东兴奋地搓着双手，向记者娓娓道来那个从他父亲开始、两代环宇人执着追求的锂电梦。

环宇锂电梦

20多年前，李中东放弃了人人欣羡的公职，毅然投身于父亲创立的企业。

作为李文曼先生的长子，人们自然认定他就是企业的接班人。但是，他却默默地从生产第一线做起，从一线工人、班组长、技术员、车间主任，到副厂长、营销副总、总经理，直到董事长，一路走来，亲眼目睹了作为中国二次电池产业开拓者的环宇集团的发展历史和期间的风风雨雨。

正如外界传言的那样，李中东最终成为了企业的接班人，但是，他却是在企业最困难的时候接下公司发展的舵盘，这中间又有多少鲜为人知的辛酸和出乎意料？

1987年，毕业于兰州铁路学院的李中东被分配到郑州铁路局新乡工务段，并从技术员、工程师一直升到科室主任。

1990年，工作四年的李中东在父亲的鼓动下，放弃了在铁路局的舒适工作。

按照李中东的话，铁路局的工作对于一个涉世不深的年轻人来说，没有什么意思。

而当人们认定“归来”的李中东就是企业接班人时，“老李董”却表态：你不要以为自己回来就是接班的，你有能力才能接，没有能力别人接，来工厂就要从最基层做起。

而李中东果然如“老李董”要求的一样，从车间工人做起，一做就是六年。

在长达六年的技术工作期间，李中东当过工人、班组长、车间主任、副厂长、工程师等，也渐渐爱上了父亲所从事的电池材料行业。

后来又做了七年的销售工作，并于2003—2005年，出任河南环宇集团有限公司营销副总监，期间获得了北京大学经济学院EMBA学位，使之有机会将理论与实践相结合。

从铁道工程师到电池技术人才，再到营销专业人才，李中东在父亲和企业发展的一步一步培养下，逐步成长为一个既拥有实战经验又具备理论基础的复合型人才。

也是在李中东锻炼成长的13年间，环宇在“老李董”的带领下，企业越做越大。

李中东回忆说，在改革开放的背景下，很多企业都逐步发展起来，当时父亲已经做了很长时间的电池材料，对电池也很熟悉，于是决定开始做电池。

92年环宇开始做电池，94年便接到了环宇历史上的第一个国际大单——香港TTI公司，当时的订单量是环宇产能的三倍；规模化的订单和丰厚的利益，为企业积累了快速发展的原始资本。

随后，环宇一直专注于产品研发，2003年研发出了磷酸铁锂锂离子电池材料，2004年做出锂离子动力电池，比较后

发现磷酸铁锂电池非常适用于电动汽车，于是大力向市场推广磷酸铁锂电池，但是，推广的过程很艰难，几年没有什么起色。

“直到2009年，国家科技部和财政部开始扶持新能源产业，市场才慢慢做起来。”李中东说。

而随着企业越做越大，环宇的问题也随之出现。早期的经营手段和方法已经不再适用于大型企业管理，一直没有明确“工厂与公司”差别的“老李董”遇到了管理难题。

2008年，恰逢国际金融危机爆发，环宇面临内外压力。

“那时候，企业几乎无法经营，我这时上来，压力非常大。”李中东回忆起当时的场景，仍旧唏嘘不已。

这种压力，与李中东一起经历这些变化的环宇集团营销副总裁董林福深有感触，他谈到，李中东当时压力非常大。

“他在吃饭的时候手拿饭碗都发颤，晚上对着天花板睡不着觉，被各方的压力所迫，所幸这些都变为了动力，环宇才一步一步走出了困境，走到了今天。”董林福如是说。

而在李中东看来，环宇从濒临困境到发展至今，很多时候都源于父亲的影响。

“父亲是一位优秀的企业家，勤奋、好学、执着。”父亲对他的影响，贯穿了他整个职业生涯，既继承了父亲拼搏的精神，也吸取了父亲经营企业时的教训。“那个年代，父亲的事业更多是靠经验，一旦企业做大，选择的机会就更多，就越容易出问题。”李中东坦承，“而我接手的优势在于，我在这个公司已经奋战了18年，做过很多职位。换句话说，企业内部存在什么问题我都清楚，能够更快地发现问题并找出解决办法。”“两人或许作风不同，观念有异，却有着共同的愿景：环宇锂电梦。”董林福如是说。

从工厂到公司

2008年，李中东在企业最困难之时接手环宇，砍掉原来很多非主营业务，创新改革体制，大胆用人，企业起死回生，被外界赞为“二次创业”。

而在这一切理顺之后，李中东开始了“老李董”未完成的事业：企业进行公司化改革。

“其实，全员股份制度早在老李董创立企业第二年的时候就已经开始推行，这在当时国内企业来讲也是非常先进的机制。”李中东说，“不过到了97、98年，企业壮大到700人，所有员工都变成了企业股东，股份制度做得不大规范，制度就不得不停。”

于是，李中东便进行大刀阔斧地改革，先是对原有的全员股份制度进行重新整顿，将原有的小股东股权购回，清理后剩下34位股东。后又在专业股权设计公司的协助下，新的股权激励制度先在锂电业务领域推行完善，未来逐渐向其他产业推广。

按照李中东的设想，股权激励份额预留总股本的10%，以激励员工将企业做大做强的信念，从而获得更高回报。

虽然股权激励制度对于企业的发展有利，但在推行时也不免受到阻挠。例如集团旗下一家公司老总找到李中东反对此制度，说他“光捡软柿子捏”。

李中东笑道：“自由落体还有空气阻力呢，明明是对他有好处的事情，他却认为是欺负他，归根到底是对自己的能力没有信心。”

环宇集团储能技术负责人冯祥明博士在谈到这个制度改革时说：“股权激励是大企业比较流行的做法，对于引进人才非常有吸引力，同时对企业现有人员也是很大激励。受益的也最终是企业，我们也希望能够变成现实。”

而股权激励制度的成功推行为企业注入了更多新鲜血液，激发了企业发展的活力，李中东对记者讲道：“要想做成一流的企业，就需要聚集行业最顶端的人才。而人才是流动的，也是市场机制的，没进来之前，主要的吸引手段是待遇问题，进入企业之后，就变成待遇和事业问题。”

而股权激励制度就是可以引入并留住高端人才的主要措施，高级人才引进后能够成为企业的主人，也可以逐步解决事业上的追求。

而李中东的“求贤如渴”也是在企业内出了名的，环宇的高管对于李中东最多的评价就是：敢于用人，有亲和力。冯祥明谈到，“李董敢于用人体现在他对下属工作能力的准确判断力上，他敢于对人才委以重任。”

据记者了解，今年三月份刚进入环宇的技术总监潘险峰博士，就是李中东“慧眼识才”，从德国请回来的。

潘险峰说，“李董重视人才引进，他常常与人力资源部的人员沟通，在招聘上从不吝惜时间和金钱，尤其是研发人才。”

而这似乎与李中东本人的经历不太一样，他从基层一步步爬到高层，却愿意为人才提供更高的平台，着实也需要一定的勇气和智慧。

而这也正是李中东和他父亲的差别，李中东说：“我父亲是一个超人，什么事都自己去干，事无巨细，而我没有那么勤奋，就需要聚集更多的人才辅佐。”

担忧

除了在产品和用人上有精准的判断力，李中东对于市场的把控和行业判断也十分到位。

“进入电池行没有多高的门槛，每一轮技术转向都有大批企业进入，后又必将有大批被淘汰。”李中东如是说。

李中东介绍：“锂电行业产能过剩是市场的必经之路，投资镍镉电池一般需要几百万到几千万元；投资一个镍氢电池厂，金额一般是几千万到几亿元；投锂离子手机电池，一般投几亿到十几个亿；现在说做电动汽车电池的企业，投资少于20亿的都不好意思说出口。在这样的市场情况下，产能投入能不过剩？”

他预测，2012年动力电池企业将超过500家，伴随市场的优胜劣汰，最后将剩下不到10%真正具有实力的企业。

不过，更让李中东忧心的是，行业内没有相关标准出台，这是电池以及整车企业发展的最大阻力。

李中东认为，电动汽车发展，尤其是轿车类电动汽车，其发展历程至少要分三步：第一步，即对原有燃油车进行改良，发现问题后再进行修改；第二步，根据电动汽车电池去设计底盘。与燃油车不同，这时候整车可能会出现很多意想不到的问题，再进行改进；第三步定型，这个时候电动汽车出来才有可能是合格的，才能够批量生产及销售。

“当前，我国的电动汽车还停留在第一步，一方面设计底盘需要设计能力，之前我们很多自主品牌都是抄袭别人，而电动汽车设计这块也没有可供借鉴的经验；另一方面，企业也需要投入大量资金进行设计，两方不统一，根本干不成这件事。”李中东不无忧心地说。

因此，对于电池企业来讲，底盘设计和整车设计都存在问题时，电池再好也不见得有用。而电池企业提出设计方案，整车企业也不会听从。

不过，混乱的市场总还有一线生机，需要政府、行业各链条企业共同商讨标准才可能推动市场化。

“我认为我们国家在电动大客车上基本技术问题已经解决完了，因为纯电动汽车无非就是电池、电控、电机和整车技术。而大客车地方大、可调空间大，比小轿车更易于调配。纯电动大巴车主要问题就是推广问题。”李中东如是说。

虽然今年的锂电概念被炒得很热，实际上今年的市场并非如预期增长，甚至还不如去年。

河南环宇赛尔营销副总王涛介绍，环宇赛尔2011年动力电池3.3亿元销售目标已基本完成，但由于动力电池市场紧缩，后两个月公司营销方向会将重心转到电动自行车电池上谋求突破。

面对不确定的市场，李中东表示要理性对待，尽可能与潜在客户保持良好的沟通，做好反馈和服务，并且更加注重产品的研发，做大做强产品和市场。

李中东指出，当前最适合储能和电动汽车的是磷酸铁锂电池，除非有新的技术革命，否则十年之内磷酸铁锂电池无法替代。

而在研发方向方面，李中东要求企业要紧跟世界前沿技术展开研发工作。

李中东表示不能闭门造车，只有多沟通多交流，才会有更好的研发设想和成果，而只有紧跟前沿科技发展，才能不被落下。

在镍镉电池生产线上，公司推行精细化管理，将生产简化、采购简化、销售简化等。

“不过，因为标准还没有，锂电业务无法实施精细化管理，但我们相信镍镉电池精细化管理的经验在未来锂电业务量产之后，定能发挥很好的优势作用，这是我们一直所做的准备。”李中东信心满满地说。

科技是第一生产力

与李中东聊天过程中，他提到最多的是技术，经常提到的一句话是：“科技是第一生产力”。

他是这么说的，也是这么做的。

几十年来，环宇很少在厂区建设等形象工程上投资，却斥巨资在科技研发上。除了高薪引进很多优秀科研人才以外，经年累月，公司在科研的投入已经高达数亿元。

除了管理用人上现代化的运用外，在混乱市场上立于不败之地的法宝还是领先的技术优势。

用李中东的话来讲，环宇电池30年积累的经验已经领先于同行企业一到两年。

在李中东看来，当前电池技术最重要的两个方面是蓄电量和安全性。蓄电量方面，环宇已经在目前最好的磷酸铁锂电池方面拥有先进技术。而随着电动汽车出现的一系列安全事故，电池的安全性问题，被看做是动力电池的生命线。

李中东表示，环宇将电池的安全性作为最重要的科研方向，经过艰辛的努力，目前已经获得了超过同行业水平的电池安全技术。

董林福曾在接受记者采访时谈道：“河南环宇做了30年的电池材料，其中做电池也有20年的时间了，长久以来的经验告诉我们，对于动力电池来说，安全是第一位的，需要对电池进行360度全方位管理。”

而电池的360度安全管理概念，正是李中东提出的。

据悉，“360度电池安全管理”主要从电池原材料、结构设计、制造环节、试用和维护等四大方面进行安全管理，同时还要积极参与到客户整套动力系统的设计环节，以根据客户实际需求提供最适用的电池模块。

生产环节的合理把控，再加上人员的高效管理，以及环宇近些年更新的一系列先进设备，产品良好的质量保证基本上是水到渠成。

一个典型的例子是，环宇给山东临沂电动大巴提供的电池，自2010年6月23日临沂焦庄充电站启用，山东临沂市首批搭载环宇赛尔新能源磷酸铁锂电池组的110余台纯电动大巴车已经累计行驶225万公里。400天运营无安全故障，这一成绩再次刷新了国内纯电动公交车运营安全的时间记录。

据介绍,环宇赛尔磷酸铁锂动力电池采用独特的叠片式、软包装、贫液态加防护硬壳的专利技术，通过工艺控制，使单片电芯间的电解液实现一致,同时，电池内部无流动电解液，这一专利不仅提高了电池的安全性，还可以根据使用需要任意方向放置。

环宇集团总裁程志杰认为“技术和工艺的先进并不能完全解决安全问题，动力电池的安全始终取决于生产者对企业、对行业、对消费者的责任。”据介绍，环宇赛尔坚持把安全作为质量管理的首要指标，并且坚持严格的电池安全性能测试。赛尔环宇软包贫液电池只有通过过充过放、短路、穿刺、高低温、碰撞六项严格测试后才能顺利投入充电运营。

李中东说：“越了解电池越不敢做电池，因为这中间有太多的环节需要我们掌控。对消费者的责任让我们更加努力去做好电池。”

冲进全球前五名

对于环宇的未来，李中东的目标是确定以电池为主业，将环宇打造成为全球前五名的锂电池解决方案供应商。

在采访过程中，记者留意到李中东办公桌上的新厂区设计图，这正是未来环宇锂电产业的布局。

“与其他企业大幅度的跑马圈地不同，环宇集团选择稳步前行。政府给我们在新乡划了400亩地，其中一期工程规划建厂100亩用于锂电池生产，预计明年‘五一’就能完成。”

“届时，400亩土地全部用来做动力电池，将能够创造50亿元年销售额。”李中东表示，“对我们来说，土地不是问题，更重要的还是要提高技术水平，扩大市场占有率。”

对于国内行业标准不统一的现状，李中东做了较为理性的选择。“国庆节之前，我们去台湾富士康的一个电池厂考察，他们的设备都是日本全自动化的设备，但只能生产一种型号的电池，一旦新型号占据市场主体，设备就会变成一堆废铁。”李中东认为这样的投资具有很大的风险。因此，在标准统一之前，环宇上生产线一定要慎重。

除此之外，李中东还在筹备环宇赛尔的上市计划。

其实，公司上市在“老李董”时期就已经开始筹备，李中东希望能在自己手中完成父亲的计划。

据悉，未来环宇赛尔将推行双向业务战略：一方面向第三方电池厂商提供制造锂离子电池产品的正极和石墨材料；另一方面向系统集成商和汽车厂商提供用于混合动力和纯电动汽车的整套电池设备。

李中东称：“我们最大的问题还是在于市场，市场比预期表现差，一旦市场起来了，环宇未来的资金就将不是问题。”

实际上，环宇已经在去年8月底完成了第一轮融资。

从2008年接手到2009年与欧瑞基金签署排他协议，一年多的时间里，李中东共接触过50多家投资机构。

李中东说，三分之二是别人找环宇，环宇找别人大概只有三分之一，有些人根本不了解这个行业，投进来只是想赚更多的钱，对环宇来说就没有合作的必要。

2010年8月，欧瑞资本宣布与环宇集团共同投资成立北京环宇赛尔新能源科技有限公司。根据此次投资交易条款，欧瑞资本在完成投资后成为环宇赛尔的第二大股东，而环宇集团将向环宇赛尔转让其锂离子电池业务和相关资产。

“欧瑞基金是一家在伦敦证交所AIM上市的私募股权投资公司，环宇在接触欧瑞基金时发现，这个机构对行业信息动态的把握有些地方比我们还要清楚。他们投资的方向主要就在新能源领域，而且同国内很多企业都有过不同程度的接触，和我们的目标比较一致，双方共同语言也很多，所以我们才选择和他们合作。”李中东在选择合作伙伴时很谨慎，“目前欧瑞对环宇的第一轮投资已经完成，并将展开下一轮的投资计划。”（文/张翠翠）

人物介绍：

李中东 河南环宇集团有限公司董事长

高级经济师、工学学士

1987年——1990年 郑州铁路局新乡工务段 历任技术员、工程师、科室主任

1990年——1996年 新乡市环宇电源厂 历任技术员、工程师、副厂长

1996年——2000年 河南环宇电源股份有限公司 营销副总经理

2000年——2003年 河南环宇电源股份有限公司 总经理

2003年——2005年 河南环宇集团有限公司 营销副总监

2005年——2006年 河南环宇集团有限公司 运营副总裁

2006年——2008年 新乡远东电子科技有限公司 董事、总经理

2008年——至今 河南环宇集团有限公司 董事长

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/news/26561.html