

## 杨克涛：我是技术人员 首先关注的是技术实力

**导语：**“我是技术人员，往往首先关注的是技术实力”。科捷是一家锂电池正极、负极材料研发、生产企业，我们拥有自主知识产权的纳米硅线负极材料是国际领先的尖端技术，另外一项是拥有自主知识产权的镍钴掺杂富锂层状锰酸锂技术同样保持国际领先，可与美国阿贡实验室技术相媲美。和科捷管理团队一起带领科捷公司上市，逐步实现公司各阶段的发展战略，这是我的梦想，也是每一个科捷人的梦想。

### 人物档案

受访人：杨克涛先生

职务：江苏科捷锂电池有限公司副总经理、研发总监

所在地：江苏省镇江市京口工业园

年龄：31

专业：材料学（无机非金属方向）

**职业感悟：**创新是个人发展的不竭源泉。企业不断创新才能发展壮大，个人也要不断创新才能适应企业发展。

**目前最大的压力：**在已开发出适合行业内高端客户（如苹果）使用的产品基础上，继续保持新产品性能，不断对产品优化升级，开发速度持续领先。

**近期的工作计划：**1、持续开发出技术国际领先的产品，不断扩大江苏科捷在行业内的影响力。2、在月出货量60吨-80吨的基础上，带领江苏科捷进入国内前五名。月出货量150吨左右（目前已奠定了客户基础）。

**如果不做研发工程师会做什么：**从政，最欣赏的政界领导是朱镕基总理，很欣赏他大刀阔斧、雷厉风行的工作风格。

**近期生活计划：**1、定期健身，保持旺盛的工作精力。2、旅游，闲暇时带家人感受大自然的美，学会享受生活，提升生活质量。



江苏科捷锂电池优秀部门表彰大会（表彰研发部）

在老公司时，我一直做技术研发部的部门负责人，想寻求更高的发展平台，承担更大的责任，挑战自我。

与江苏科捷锂电池的结缘，是在网络上浏览同行业内的相关公司网页时看到的江苏科捷的网站。江苏科捷是以崔立峰博士技术为基础的锂电池正极、负极材料研发、生产企业，其拥有自主知识产权的纳米硅线负极材料是国际领先的尖端技术，另外一项是拥有自主知识产权的镍钴掺杂富锂层状锰酸锂技术同样保持国际领先，可与美国阿贡实验室技术相媲美。我是技术人员，往往首先关注的是技术实力，另外公司以王辉总经理为首的管理团队以及综合实力也深深吸引了我，恰好也招聘产业化技术负责人，我感觉如果加入这个企业，可能会获得更大的发展平台，个人能力也会得到更大程度上的提升。

### **《职业的力量》：您之前的职业经历都有哪些？**

#### **杨克涛：**

06年4月南京航空航天大学研究生毕业后进入北大先行泰安科技产业有限公司。

06年4月-07年7月，北大先行泰安科技产业有限公司技术部研发工程师，负责新产品开发与生产技术支持，07年底，获“公司先进员工”。

07年8月-08年12月，北大先行泰安科技产业有限公司技术部主管

08年底第二次获得“公司级先进员工”，带领的部门被评为公司先进部门。

09年1月-11年5月，北大先行泰安科技产业有限公司技术部副经理。

11年6月离职，北大先行是我从学生时代踏入社会的第一份工作，在北大先行收获很多，也是北大先行培养了我具备挑战更高发展平台的基础和能力。

11年6月，江苏科捷锂电池有限公司，研发总监。

11年底，江苏科技锂电池有限公司，副总经理兼研发总监。

在江苏科捷锂电池有限公司，我得到了更大的发展平台，收获了更多的工作经验，提升了各方面的工作素养，也更加坚定了我职业生涯的航向。

**《职业的力量》：在您的从业经历中，有哪些对您个人影响很深的人或事儿？这些人和事儿对您的影响主要是什么？**

**杨克涛：**1、南德集团掌门人牟其中，他的两句话激励了我的人生斗志。

(1)“没有你做不到的，只有你想不到的”。影响：敢想敢干，而且非常自信，工作特有激情。

(2)“炸开喜马拉雅山，引入印度洋的暖流，那我国西部将会增加多少个鱼米之乡”。影响：奇思妙想，我很崇拜。从此后，我执着于自身领域的创新，和家人很少交流，一起散步的时候，脑子里思考的始终是技术。

### **大学里的立定跳远**

大学立定跳远考试，每人跳两次，取最高分数计入成绩。我是很少的几个只跳一次的人（即成绩已经超越满分，没必要再跳第二次）。清晰记得，我以前跳2米3都困难，而大学里2米3才及格，2米6是满分。

考试时，我前面那个人跳了2米6，我要求在沙滩上留下那个人的脚印，我就瞄准那个脚印，告诉自己一定要跨过那个脚印，创造奇迹。真没想到，我跳了2米8。好像我还是第一名，老师也不相信一个平时不锻炼的人能跳2米8。我也怀疑自己，好像见鬼了。

**影响：**目标定的越高，发挥的能力越是不可以想像。正如我们老家有句古话，80岁的老太没有被狼追，平时走的很慢，但是如果被狼追，你会觉得她跑的快的不可思议。

### 《职业的力量》：跟我们介绍下您在公司的的工作主要是做些什么？

**杨克涛：**目前在江苏科捷锂电池，主要是负责研发管理，主要是进行高端钴酸锂、镍钴锰三元氧化物高端正极材料的开发。同时负责公司的品质（测试中心）管控。兼职管理者代表，负责 ISO9000体系的运行与维护等。协助销售部门的技术管理，产品的市场推广技术支持等。

**王总：**是公司最大的股东，曾做过大型房地产企业的负责人。管理经验丰富，主要负责公司财务、销售管理及公司全面管理。

**马总：**是我们的另一位副总，社会阅历丰富。负责人事、行政、后勤、采购的管理。社会学的博士，我很佩服。我认为社会科学的博士要比自然科学的博士优秀的多。其它重要团队成员不再一一列举。

我们团队成员间配合比较默契，科捷的快速发展也与此有关。



科捷管理团队齐心协力见证了科捷的每一步发展

**《职业的力量》：做为公司的研发总监，不单纯是负责研发方面的工作，恐怕还要考虑到公司产品战略层面的问题？**

**杨克涛：**公司发展之初，即将产品定位高端。首先，在产品市场推广梯度上，扩大客户基数，

筛选优质的中小型客户。解决企业的生存问题。月出货量50吨左右。向大客户推广产品。解决企业的发展问题。月出货量达到150吨左右。向国内特大客户推广产品，如天津力神、东莞新能源（ATL）、BYD 等。提升江苏科捷在行业内的影响力。月出货量达到200吨及以上。

总的来说，我们总结为“泥鳅效应”和“大客户战略”。

其次，在产品种类布局上，以发展高端的钴酸锂、镍钴锰三元氧化物正极材料为基础。重点发展高端锰酸锂、富锂层状锰酸锂材料。为未来的动力电池用材料做好技术储备工作。



新兴产业科技项目专家认证会考察

**《职业的力量》：在做研发工作过程中，有哪些让您记忆深刻的案例故事跟我们分享？**

**杨克涛：**1、主导开发982A 产品，力神研发副总裁高俊奎到现场和我们技术人员交流。并给予982A 型新产品较高的评价。

2、主导开发981H 型产品，东莞新能源（ATL）给予较高的评价。

3、主导开发910、910H 系列新产品。BYD 给予较高的评价。

作为研发人员，我觉得自己的辛苦付出得到客户的好评，是最幸福的。特别是国内的三个特大的客户都能给予较高的评价，更自豪，那是07-09两年内同时做到的。

**《职业的力量》：介绍下您眼中的科捷锂电池有限公司？在这儿您的收获和成长是什么？**

**杨克涛：**江苏科捷锂电池有限公司从08年底开始建立。11年底开始实现量产。从11年6月，大家一起布置厂房、设备引进、安装，产品市场推广，团队建设。一气呵成，当年实现几百万的销售，创造了行业内的奇迹。12年截至目前，销售额5000万左右，达到11年的10倍以上，发展迅速。科捷管理团队年轻、有激情、朝气。以75后及80后为主。大家为着共同的梦想努力奋斗。

谈收获和成长，我认为主要是大局观意识有所增强，学会了较充分地换位思考，看问题的高度也上升了一个较大的幅度。变的更自信，不怕困难和挫折。

**《职业的力量》：工作过程中遇到困惑的时候一般您会做什么？面对压力、或者出现职业倦怠，您如何调整？**

**杨克涛：**团队间的沟通交流，大家互相扶持。放松自己，适当休息，回顾励志名人和事所经受的挫折、压力、倦怠、困惑中走出来的案例，调整自我。



和家人一起旅游，陪伴孩子成长也是一种收获。

**《职业的力量》：做为一家主要从事锂电池正、负极材料生产与开发的公司，这个行业有哪些特殊之处？您怎么看我们国家目前这个行业的发展现状，包括从业人员以及人才方面的需求？**

**杨克涛：**特殊之处：1、现金流较大。2、技术发展速度快。

发展现状：人才缺口较大，化学分析类，材料研发类，电化学类人才缺少。国家对

新能源行业扶持力度较大，但建议国家向可产业化的项目倾斜。



镇江市科技局柏晓宏领导一行来我司指导工作

**《职业的力量》：您对从事高新技术研发工作的同行和研发工程师们有什么话要分享？**

**杨克涛：**热爱本职工作，沉心研发，为高新技术的发展贡献自己的一份力量。

**《职业的力量》：以您的过往经历，您对职场新人们您有哪些自己独到的体会跟建议？**

**杨克涛：**1、思考自己的兴趣、特长在哪里。在工作中充分发挥并不断保持自己的优势，公司和个人都会有更好的发展。

2、踏踏实实做事，付出总有回报。

3、不要眼高手低，静下心来学习前人的经验。再寻求发展和突破。

**《职业的力量》：“如果没有理想、没有梦想，不可能有现实。梦想没有每一天的行动就变成了空想”。您的梦想是什么？如何实现？**

**杨克涛：**和科捷管理团队一起带领科捷公司上市，逐步实现公司各阶段的发展战略，这是我的梦想，也是每一个科捷人的梦想。这个愿景要分阶段分步骤脚踏实地的去实现。

就目前而言，我们制定了科捷近几年的发展规划：

营销规划：逐步减少钴酸锂的销售比重，加大锰系产品（三元素、锰酸锂、富锂固溶体）的销售比重，以深圳为开拓点，逐步带动江、浙一带，接着发展华北区域，最终提升科捷品牌形象，占领国际市场，2015年实现销售额5亿元人民币。逐步提高高端动力型新种类产品

的市场销售额，打造科捷品牌形象，为公司全面上市做好充足的准备。

生产和基建发展规划：在镇江厂房4条生产线饱和情况下，逐步完成6条、10条及20条新增生产线的建设，到2015年底共规划新建36条生产线，实现90%产值由新生产基地完成。

研发中心发展规划：2012年领先高端钴酸锂市场，推出并被市场欢迎的高电压型钴酸锂新品（电压4.3V-4.5V）；2013年推出高端钴酸锂新品，可承受4.4V及以上的高电压；2012、2013年分别推出高容量型、高密度型三元正极材料，占领高端三元产品市场，打造科捷品牌形象；按照计划推出高温型钴酸锂及循环稳定的富锂固溶体材料。

与此同时，打造一流的质量监管系统，保证产品质量，提升科捷的品牌知名度及产品美誉度。

**《职业的力量》：您希望通过此次采访向大家传递什么？**

**杨克涛：**每一个职业都有自己独特的光彩，不要在自己的职业中做一个空想家，更不要做一个抱怨者，尽快规划好自己的职业生涯，然后向既定目标不断奋进！