

# 冯大明：年轻的电池专家



□ 本刊记者 航 海

冯大明是我校1984级精仪系校友，现为德赛集团电池事业部总经理，深圳市德赛电池科技股份有限公司董事总经理。他于1999年创办了德赛能源科技有限公司，历经5年的努力，原德赛能源科技有限公司由500万元起步，发展成拥有资产总额5亿元、净资产1.91亿元的德赛电池事业部。2003年他又成立了德赛新能源研究院，成为清华大学、天津大学电化学博士后工作站。

## 年轻的电池专家

冯大明在清华求学期间历任班长、团总支书记等职，1989年7月获本校免试推荐研究生资格。同年进入当时德赛集团下属大型日资企业信华精机有限公司工作，先后担任技术员、生产线线长、制造五部主管、总经理助理等职；1991年调任德赛集团下属金山电化工业

池性能品质居国内同行之首，亦进入国际领先水平。1999年冯大明出任德赛能源科技有限公司董事总经理，全面主持集团高档电池等能源产品开发、生产和市场工作。并从2002年开始先后组建蓝微电子、电池公司、蓝宇电子、蓝讯精密、德赛新能源研究院、杰能电池、锂电科技、海恩特公司等。

冯大明在长达10多年的电池行业工作期间，对各种电池产品的特性及国内外电池行业的发展状况有全面的接触和了解，成为一个名副其实的电池专家。

## 自强不息 自主产业

1998年前，冯大明一直在德赛集团下属的外资企业工作，尽管对外资企业管理体系和经营策略有深刻理解，但他并不满足，因为他要追求长远持续经营，依靠在管理、资源、机制、专业积累等诸多方面的优势，追求自主品牌和自主产业，力争将德赛电池发展成为全

（惠州）有限公司任副总经理，该公司主导产品9伏积层锌锰电池产销量居世界同行之首。“那个时候我刚刚24岁。”谈起自己年纪轻轻就做了副总，冯大明一再地调侃自己是“嫩”副总。

1996年冯大明调任时代电池公司任副总经理。该公司主导产品无汞高能碱锰电

球知名品牌和著名的电源解决方案服务商及相关电池产品制造商，为民族电池产业的发展开辟出一条宽阔的道路。

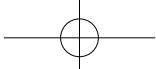
经过一番深思熟虑，冯大明向集团提出了发展自主控股的电池产业工作设想和全套可行性方案。“集团通过一番论证，很快就批准了我的方案，1999年5月，投资500万元的德赛能源科技有限公司应运而生了。”

“企业最大的对手就是自己”，这是冯大明时刻记在心里的一句话，“我们不比别人笨，不比别人懒，我们有先天的基础，也有后天的努力，我们凭什么不行？”背水一战的冯大明带领团队以手机电池为切入口，一方面在全国建立起德赛电池品牌营销网络，先后组建了21个办事处，并逐步整合为7个分公司；另一方面则抓住国内手机市场的高速发展，特别是国产手机厂崛起的机遇，使公司成为国内手机制造商首家原配电池生产厂家。

经过5年的努力，原德赛能源科技有限公司已经发展为拥有资产总额超过5亿元的德赛电池事业部，2004年德赛电池通过与“深万山”进行资产置换，并于2005年成功“借壳上市”，原“深万山”正式更名为深圳市德赛电池科技股份有限公司，冯大明被聘为董事总经理。

## 厚德载物 回报股东

如果和冯大明聊起业务上的事，他能滔滔不绝地和你谈上几天几夜，但如果让冯大明谈谈这几年取得的成就，他则归功于团队的努力和拼搏：“一个企



# 应用数学领域的优秀青年学者

## ——记美国佛蒙特大学教授杨建科

□ 本刊记者 黄文辉

我校数学系1984级校友、美国佛蒙特大学教授杨建科是活跃在当今应用数学领域的一位年轻的优秀学者，在短短的十多年时间里，因其在非线性光学方面的成就深得广大同行的尊敬，成为本领域的领军人物。

了解杨建科的事业发展轨迹，人们不难看出：静下心来，做自己喜欢做的事，是他取得成功的秘诀。在清华大学和麻省理工学院这两所名校受到的良好的训练无疑对他产生了举足轻重的影响。

### 在清华，对数学产生了一种游刃有余的感觉

杨建科1984年从陕西武功县报考清华应用数学系时，对数学的了解还很少。大学最初的两年，来自中国西北地区的他在学习上并没有多少优势。他甚至常常感受到一种学习上的压力和学习方法上的不适应。为此，他每天晚上和周末都去上自习。“说来也很奇怪，也

许是适应了清华的学习方式，也许是这两年比较踏实，学习到一些东西，到大学三年级学习专业课的时候，我突然产生了一种轻松的游刃有余的感觉，对数学的兴趣也大增。很多数学问题在我的脑海里也越来越简单了。”杨建科说。五年学业完成后，杨建科在数学方面的天分和实力被同学和老师们所认可，他留校成为系里为数不多的只有本科学历而从事教学工作的青年教师之一。

### 在MIT，宽松的学术氛围使我尝到研究工作的喜悦

1990年在清华应用数学系做了一年助教的杨建科，在国际应用数学大师，我校1937级物理系老校友林家翘先生以及系主任萧树铁先生的帮助下，经过层层面试选拔之后，得到了一个王宽诚项目资助公派留学的机会——赴MIT攻读博士学位。他的导师David Benney教授是美国应用数学界的知名人物，应用数学界权威杂志《Studies in Applied Mathematics》的主编，MIT数学系系主任。David Benney教授是新西兰人，



曾师从林家翘先生。他指导学生的方法主要是给学生提供宽松的环境，和良好的学术氛围。在将研究课题布置下去后，他就不会过问太多，但学生有问题时可以找他讨论。杨建科非常喜欢这种指导方式，因为这样使他有更多的机会发挥自己的创造力。而在遇到困难和问题时，导师给他的非常有用的指导也使他少走许多弯路。导师有七八位研究生，杨建科和他们相处融洽，并常常

业就像一个由无数木板组成的圆木桶，一个好的团队、一个正确的战略决策、协调发展的研发、制造、销售系统等等都是其中的一块木板，不可或缺，因为任何一块木板的缺失都会拖跨公司所有的优势。”正是基于这样的理念，冯大明从公司创立伊始，就带领着他的团队患难与共，致力于打造系统化竞争力。

冯大明说，清华校训中的“自强不息”相对容易些，“厚德载物”则提出了更高的要求。在管理上，冯大明强调公正、公平和人性化：“我们一直致力于给员工最好的‘生存土壤’，无论是用人机制还是奖惩机制都十分透明，我们会尽最大可能发挥每个人的潜力。”

十几年来，他几乎没有责骂过部下，员

工们生活中遇到困难都愿意来找他商量解决。但在工作上，他的要求之严也是出名的，“送给他的报告中，哪怕只有一个字错了他都能发现。”冯大明说，只有严谨务实，才能保证产品的质量，才能保证执行力到位，提高效率，实现利润最大化，回报股东。C

(原载《清华人》2006年第3期)