

讲述杉杉20年来的转型之路，许多话滚烫、霸气、一片赤诚 郑永刚：“我们这一代人，还需再努力”

记者 乐骁立

1998年，如日中天的杉杉出走上海，宁波一时为之震动。
20年后，杉杉集团董事局主席郑永刚借3月31日“2018宁波发展论坛”，首次在宁波讲述杉杉20年来的转型历程，并称“终于可以向家乡父老汇报这些年取得的一些成绩，勉强能算得上衣锦还乡了。”



恰逢
新时代
2018

企业家使命与担当

1 针砭：太算计不分享，就没有了

前段时间，东南商报及其官微“东南财金”率先提出的“宁波为何出不了独角兽”这个话题，引发各界热议。当天，郑永刚也对此作了回应。

郑永刚在历数宁波帮前辈虞洽卿、包玉刚、邵逸夫等之后说：“我们这一代就差了很多，我们想来想去没有马云，没有马化腾，没有任正非。”

“但是我们在路上，未来我们一定不负家乡父老的期望。”

“宁波企业家，尤其是我们这一代人，得努力，如果不努力的话，就会被淘汰，对不起家乡父老。”

“独角兽是小儿科，宁波人是做大企业、大买卖的，搞小东西也搞。”

不过，郑永刚也指出，宁波人太会算账，“你太算计了以后，尤其是共享、分享，宁波人这方面就不太愿意，我的就是我的，你的就是你的，分享什么呀。”

但是现在互联网时代恰恰就是要讲分享，“你赶不上分享就没有了”。

2 转型：公司总部为何搬到上海

随后，他向家乡父老讲述了杉杉20年来的华丽转型之路。

上世纪90年代，杉杉已经是享誉全国的品牌，“杉杉，不要太潇洒”的广告语妇孺皆知。但郑永刚却认为这些成功是不足道也，因为当时的中国是在一个从短缺经济迈向市场经济的过渡期，一旦市场开放，国外品牌纷至沓来，杉杉的优势就会荡然无存。

“在原有产业内升级是企业的最优路径，但杉杉与国外品牌相比没有提供时尚生态的基因，因此只能选择向产业外转型。”他说。

于是，郑永刚将公司总部搬到了上海，寻找转型的新机遇。

也是在那时，郑永刚瞄准了大家完全陌生的正负极电池材料领域，在新能源、新材料领域开启一段新的征程。

1999年3月，杉杉收购了一家碳材料研究机构，先期投入8000万元，作为“985”计划课题经费。其后，郑永刚又追加3亿元投资进行产业化。但是，产业推进情况并不顺利。杉杉在进入锂电池领域的前8年都是亏的，用郑永刚自己的话说，“亏得一塌糊涂”。

“我们自己都不好意思，8个人开会有7个人说卖掉它，我说舍不得，最后决定坚持。”他表示，“因为当时我们国家没有这个产业，日本有韩国也有，而杉杉是中国第一个从课题到产业化、规模化、市场化的锂电材料企业。”

他坦言，后来的成功要感谢乔布斯——智能手机带动了整个3C产品的革命，锂电池得以普及。2013年，杉杉股份的锂电材料业务收入全面超过服装业务。

“其实在2003年、2004年，我们有一个赚钱的机会，当时深圳有水货，水货市场可以降低它的技术标准，可以快速得到利润。但是我们没有走这条路，我们坚持了高端路线。这也是我们最后能成功的原因。”

2014年后，锂电池行业迎来了由电动汽车带来的第二个爆发期，目前整个市场需求还在以每年两位数增长。