

3.

掌舵永新

“一个人最大的幸福莫过于在人生的中途、富有创造力的壮年，发现自己此生的使命。”斯蒂芬·茨威格在《人类的群星闪耀时》一书中如此写道。

1997年，对于毛磊来说，是一个具有分水岭意义的年份。那时，36岁的他已成为总工程师，人生轨迹如果没有转向的话，接下来他应该会走上另一条道路。

“从内心来说，我还是更喜欢做和技术有关的事情。当在学校发现我们和国外的技术差距虽然很大，但通过努力慢慢可以改变的时候，一种使命感久而久之就成了生命的一部分。”毛磊说，甚至是刀削斧凿般刻在了心底。

时机如此妥当，那一年，毛磊参加了浙大百年校庆，当时77岁的“世界毛纺大王”曹光彪也参加了校庆。曹光彪为浙大捐了6000万人民币，同时委托浙大帮他找一个人。

曹光彪出于为家乡宁波做一份贡献，为民族工业出一份力的想法，投资了彼时左支右绌的宁波光学仪器厂（永新光学的前身），他需要一名既懂技术又具有国际化视野的年轻人来掌舵公司。

毛磊成为导师推荐的首选对象，“和曹先生接触以后，他低调务实、高瞻远瞩的眼光和谋略，以及爱国爱乡的情怀，使我对公司的未来充满信心。”毛磊没有多想，随即决定将自己的人生归零，然后重启，“尽管不知道前路是否坦荡，但能做自己喜欢的事情就无所畏惧。”

于是，毛磊被聘为当时还叫“宁波永新光学仪器有限公司”的总经理兼总工程师。但是走马上任后，他面对的并非“潮平两岸阔”，而是接踵而来的各种问题——工厂管理像一团乱麻；受亚洲金融风暴冲击，产品滞销；因为收入问题，工人三天两头罢工……每一件都很棘手，但必须尽快解决。

“那段时间是我最煎熬的，每天都是抱着‘背水一战’的心态去上班。”毛磊知道一走进公司大门，就会有一堆事情向他砸来。

技术出身的毛磊决定先解决主要问题，也就是提高产品的质量和档次，先把产品卖出去，再“各个击破”。

“当时的包袱很沉重，但是曹先生特别叮嘱我，不管遇到多大困难都要善待员工，不要裁员。”毛磊说，不裁人只能提升公司的效率和效益。

上任伊始，他针对公司原有的集体企业经营管理方式进行了大胆改革，从现代科学管理着手，提出了“1658工程”，即一系列的产品开发、六大技术工艺的改革、五个相对稳定的客户的建立、八项内部管理制度的实施。

不破不立。改制的过程中，毛磊打破了公司只生产传统光学显微镜的局面，逐步将单一的传统光学显微镜生产向与光学、电子厂商配套的核心光学部件拓展，并成立信息光学元件事业部，将传统光学带入了电子信息产业。

正在公司陷入发展的瓶颈，不知道怎么打开欧美市场之际，一家美国公司主动找上了门，为永新光学日后走向国际化埋下了伏笔。

1998年年底，美国摩托罗拉的采购总监来中国寻找能生产激光条码读取镜头的企业，可是半个多月过去了依然无果。偶然的情况下，毛磊的一位师兄向他们推荐了永新。

接到电话后，永新的工作人员找不到合适的车，便开着装货物的皮卡车去接客人。会谈进展很顺利，一直从上午9点谈到下午3点。毛磊的专业能力，也让美国客人大为惊讶。

摩托罗拉的“光学激光读取镜头”之前是飞利浦在生产的，但他们想在中国找一家性价比更高的企业。毛磊胸有成竹地向客人承诺，第二天就可以拿出设计和生产方案。

“其实我们当时并没有生产这种镜头的经验，但光学技术是相通的，我相信我们能生产出来。”毛磊敏锐地感觉到，这是永新涅槃重生的机会。经过通宵达旦的努力，第二天一早，毛磊就把方案递到了美国客人手里。

抓住机会拿下这个50万元订单并不是永新最大的收获，最重要的是经此一役打开了欧美市场。第二年，这一产品的订单增加到了700万元人民币，摩托罗拉也成为永新日后长期合作的重要客户。

从此开始，徕卡相机、德国蔡司、美国捷普等国际巨头都成为了永新光学的客户。

4.

无远弗届

2008年，永新光学并购了老东家“江南光学仪器厂”。“这次并购确有一份情感在里面，我不想看着曾经‘中国的光学仪器摇篮’就此湮没在时间的长河中。”

“重量”陡增，并购以后，永新光学有些不堪其负。毛磊回忆：“每个月下岗员工费用的支出需要100多万元。我们挣钱的速度一定要超过花钱的速度，否则企业会在顷刻间倒闭。”

正是有这样的危机感以及对员工的责任感，永新光学从创立至今，不敢有丝毫的懈怠，一直保持着向前奋进的战斗状态。

2018年，永新光学在上交所主板上市，开启公司发展的新纪元。

开启新征程，毛磊的忧患意识一以贯之。他表示，新时代的甬商要站得高、看得远、钻得深，在具备全球视野、时刻把握科技前沿动态的同时，还要牢牢掌握核心技术不断创新。

为什么要创新？“与发达国家相比，我国在高端光学仪器，如超分辨光学显微镜、纳米级光学检测仪器的研究和产业化方面还有明显的差距；目前，在国内，无论是医院，还是实验室，近8成的检测仪器是进口的。”

不过，令毛磊欣慰的是，永新光学正在努力改变这一现状。近年来，实验室、科研级显微镜逐渐走进了清华大学、浙江大学、上海交通大学等国内各大院校的实验室。

目前，永新光学拥有22项核心技术，先后承担了“嫦娥二号”“嫦娥三号”“嫦娥四号”部分星载光学镜头的制造，并与浙江大学、复旦大学等国内高校建立了稳定的产学研合作关系。

2019年，在毛磊及团队的努力下，永新光学主导制订的ISO9345显微镜国际标准于3月出版发布。“这是中国人首次在显微镜和内窥镜领域主导国际标准。”毛磊颇为自豪地说。

目前，永新光学是中国光学精密仪器及核心光学部件供应商，开发的弱视人士AI眼镜镜头等高端光学组件今年也已实现量产。毛磊说，2016年至2020年承担的科技部国家重大专项“高分辨荧光显微成像仪研究及产业化”项目已处于最后产品化阶段。

“苟日新，日日新，又日新。”毛磊说，光学仪器将人眼尽可能地向远、向精、向更宏观、更微观延伸，从浩瀚宇宙和微观世界中寻找奥秘。作为光学人应该求索无终点，创新无止境。

今年中秋，与永新相关的两位老人适逢百年寿辰，一位是永新光学的创始人、宁波帮人士曹光彪；另一位是江南光仪厂的老厂长、老总工，也是毛磊的老前辈冯延昌。

“他们现在依旧非常关心永新所取得的成就和未来的发展，希望永新为中国的光学事业再接再厉。”带着两位百岁老人的嘱托和希望，毛磊和他的团队正在向着更高的目标勇往直前，立志做“百年老店”。

■ 行业资讯

中行宁波市分行开展2019年网络安全宣传周活动

2019年9月16日起，中行宁波市分行围绕“网络安全为人民，网络安全靠人民”的主题，大力宣传倡导依法文明上网，增强全社会网络安全意识，普及网络安全知识，营造健康文明的网络环境，维护网络安全，全面开展2019年国家网络安全宣传周的各项宣传活动。

本次宣传周活动中，该行积极响应宁波人行和总行的号召，提前部署，多渠道联动，通过LED和LCD电子屏、网点电视

发布系统、微信公众号等各种渠道宣传网络安全相关的口号、图片、动画。印制宣传手册五千余份，在全辖各个网点和部分高校、社区、工厂向客户进行发放，进一步宣传网络安全和金融安全知识。

本次宣传活动取得了较好的成效，中行宁波市分行将以本次宣传安全周为契机，持续推进金融领域网络安全、消费安全等方面的宣传引导，充分体现国有金融机构的社会责任感。

工行宁波市分行为民利企普及金融标准

日常生活中，标准无处不在。连日来，工行宁波市分行组织开展了以“金融标准为利企”为主题的宣传活动，进一步发挥金融标准在支持金融业高质量发展中的作用，展现新中国成立70周年以来金融标准成效，营造金融行业学标准、讲标准、用标准氛围。

工行宁波市分行在着重宣传金融标准的同时，把金融知识普及宣传、社会公众高度关注的金融安全、银行卡用卡安全、防范支付风险、防范电信诈骗、保护个人敏感信息等社会热点问题充分融合，接

受和解答群众的疑惑和咨询，将主题活动与服务民生相结合，注重解决实际问题。同时，强化员工服务规范意识，确保员工能以更加专业的知识努力为客户提供优质服务。

在今后的金融知识宣教工作中，工行宁波市分行将重点突出金融标准的积极作用，多频次开展金融知识宣传活动，不断提升金融标准化程度，提高金融服务水平与金融消费金融知识水平，引导金融消费者树立正确的维权意识，持续增强金融消费者对金融产品和服务的获得感和满意度。沈颖俊