

既有大象起舞 也有蚂蚁雄兵

记者 崔凌琳

有人说2019年是金融危机以来全球经济最低迷的一年——全球贸易陷入疲态、贸易摩擦升温、欧元区局势动荡、英国脱欧带来各种不确定性因素……然而，即便如此，宁波的工业生产依然持续在企稳回升，经济新动能在持续发力，进出口贸易更逆风而行。这背后，无不闪耀70万全球甬商智慧和远见的智慧和担当！

老一辈甬商转型升级

从服装大亨，到布局锂电池，郑永刚仿佛有用之不尽的精力，叱咤商海。有市场观察人士曾这样评价，“杉杉是一家让人看不到主业的公司，这么多年，没有人能看得懂郑永刚在做什么，唯一能看到的，是他一直很会赚钱。”波谲云诡的2019年，郑永刚做起了加减法。

5月初，随着5G时代的来临，杉杉能源举行“全球首款4.45V高电压LCO正式大批量生产”投产仪式，标志着全球第一款4.45V高电压钴酸锂正式开始大批量规模化生产；月底，总投资50亿元的利维能10GWh动力电池项目在安徽落地；紧接着，杉杉股份1.2亿元收购Altura 11.83%股份，加码正极材料；8月，全球规模最大的锂电池负极材料基地——杉杉科技10万吨包头一体化基地在包头青山举行投产仪式……

在加快新能源产业布局的同时，郑永刚开始做减法。

唯品会宣布收购杉杉商业集团100%股权，杉杉又主动暂停新能源客车和物流车的生产和销售。以“全球锂电新能源领导者”为目标的杉杉，对于锂电主业愈发聚焦。

郑永刚说，“新时代，要有新思路，做强做精，这样才是未来企业家要做的事。”

同样的，2019年，40岁的“雅戈尔”注定不平凡。不惑之年，雅戈尔彰显合作、共融之海量和胸襟。

新年伊始，掌门人李如成便宣布加入阿里巴巴A100战略合作计划，赋能数字化升级；而后，雅戈尔与杉杉共同签署了一份战略合作协议，两家老牌服装业巨头，在新零售时代，完美达成了互补优势，互利共赢，围绕消费者互动体验、提升门店坪效等多方面探索优化新思路，为宁波服装及商业的发展注入新的动能。

6月6日，工信部才刚发放5G商用牌照，次月，雅戈尔集团便与中国移动宁波分

公司就5G网络服务与创新试点签订战略合作协议，双方共同推进5G智能工厂、智慧门店等合作项目的落地；9月，雅戈尔5G时尚体验馆001号高调登场，推出基于5G的AR沉浸式购物、智能导购机器人、智能工厂VR实景直播、工业机器人精准控制等体验项目，让顾客在门店能感受服装生产和消费的黑科技，雅戈尔的时尚领袖形象跃然纸上。

世界最大的服装代工申洲国际同样在艰难的2019年挥动了大手笔——斥资72亿元，在北仑实施18个增资扩先进产能，加快宁波制衣业升级。

据悉，这几年，申洲把每年利润的50%用于再投资。申洲集团的掌门人马建荣此次在接受记者的采访时表现出前所未有的豪情：“没有时尚服装的设计中心，曾是申洲的遗憾，这次，我们要补上这个短板，打造时尚设计中心，做到客户拎包到企业，哪怕上千万件的衣服，只需20天时间就能送上集装箱码头！”时尚设计中心将集聚全世界的设计精英，打造从服装设计到订单生产一站式服务的时尚平台，让

服装生产和设计结合得更好更快，成为下一步订单有力增长的核心环节。

新生代甬商崭露头角

据不完全统计，目前，全球甬商共计有70余万。除了传统制造业大咖，近年来，越来越多的新生代甬商崭露头角。如均胜电子的王剑峰、激智科技的张彦、江丰电子的姚力军等等，他们继承了老一辈甬商的低调、勤勉，侠、义、情、信，又无时无刻表现出对新事物、新知识、新技术的无限渴求，他们，为甬商群体继续注入了新的力量。

海上鲜创始人叶宁赴德留学期间就立下了回甬创业的目标，2015年成立了国内首家北斗+互联网+渔业的电商平台类企业宁波海上鲜信息技术有限公司。他心系着“让天下没有难做的海鲜生意”这一使命，近年来，带领海上鲜完成了五轮近5亿元的融资，平台规模已居行业排名全国第一。

这一年，这位激情满满的年轻老板亦不得闲，赴广东、赴福建、赴山东，考察

郑永刚



马建荣