

创新无止境 奋斗向未来

——奉化区产业发展暨2023年度经济风云榜颁奖大会获奖企业家代表访谈

为数字经济发展注入元宇宙能量

——访宁波天宸启桦教育科技有限公司总经理严天琛

记者 赵雪雁

记者:天宸启桦登上奉化区2023年度经济风云榜,对此您有何感想?企业在过去一年取得了哪些成果?

严天琛:今年首次登上奉化区2023年度经济风云榜榜单,我内心非常激动。2023年,天宸启桦在人工智能、视听电子技术等领域取得多项国家专利和技术突破,我们从“小而美”企业发展成国家高新技术企业,在第十届中国产业数字化大会上荣获“2023中国产业数字化新锐势力榜”双项国家级荣誉,首创全国首例以佛教元素为特点的数字文化传播创新体验——弥勒圣坛沉浸式体验光影秀,并通过企业新质生产力战略布局,销售额比2022年

增长了248%。

记者:近年来,元宇宙、AIGC相关赛道可谓热闹非凡,企业如何在竞争中占有一席之地?

严天琛:想要占得一席之地,需要保持务实和创新。我们在业务应用市场中已有大量数据产生,针对这些数据,我们要进行研究和处理优化,确保每次迭代升级具有多样性和准确性。我们会根据政策方向和行业风口,务实确定发展方针,始终以用户需求为中心,提供沉浸式、个性化用户体验。通过对人文底蕴与历史故事的深入挖掘,将文化精髓打造成可以沉浸体验、虚实结合的新产品。人才是企业发展的核心,公司深入打造高质量科创团队,与北大、浙大等高校和科研机构组成项目组,重塑业务流程、优化产品服务等等智能化商业运营。

记者:对企业而言,接下来的核心

发力点在哪里?

严天琛:企业通过技术创新、商业模式转型、人才创新等方面的布局和优化,实现可持续发展竞争优势。在技术创新层面,我们会不断加大AR、VR、AIGC、云计算、区块链等底层技术和前沿技术的研发力度。在商业层面,我们通过探索实际消费业态和应用需求,创造最新消费模式策划和商业导向,推动行业可持续发展。在人才创新上,我们加大对人才培养和引进投入,建立完善的人才库和激励机制,与高校建立合作,吸引更多优秀人才为企业发展贡献力量。



传统制造向数字化转型升级

——访浙江恒基永昕新材料股份有限公司董事长李孟勇

记者 康诗文

记者:恒基永昕的企业定位是什么,经历了怎样的发展和转型?

李孟勇:恒基永昕是一家从事粉末冶金生产的新材料企业。从在东郊开发区生产电流电压表粉末冶金配件,到在江口规划升级做汽车配件,恒基永昕完成了从家庭作坊到现代化企业的蜕变。2013年,国家提出企业转型升级,公司响应号召,于2016年在新三板挂牌,打造平台化企业。公司还通过引进人才、规范制度标准,投入先进设备等解决后顾之忧。

记者:转型成为数字化企业的契机是什么,是如何实施变革的?

李孟勇:随着科技发展和市场竞争日益激烈,企业面临着新的挑战和机遇。数字化转型是实现数据收集、数据应用、数据分析、数据决策的有效工具。2019年,公司实施瘦身计划,剔除传统业务2000余万元,淘汰落后生产设备,并自行研发管理软件,引进有制造业经验的软件工程师和外

资企业背景的软件开发人员,成立宁波星尘科技有限公司,逐步从传统制造业企业转变为以实体经济为基础、软件开发为创新的数字化企业。

记者:恒基永昕在未来几年的市场规划是什么,如何利用自身优势实现长期增长?

李孟勇:时间的磨炼和时代的催进,推动公司“走出去”。2024年,公司计划成立软件开发公司、管理咨询公司、自动化制造公司等子公司,构建起以恒基永昕为样板的服务型企业集群,为中小企业提供一站式解决方案。今年,区数字经济促进会成立,作为奉化企业,在新时代要有新思维,正如我作为人大代表提出的“关于数字化应用、赋能、驱动,助力传统制造业数字化转型与创新管理”建议,我们不仅要比产业、比规模、比速度,更要比利润、比内涵、比质量,提升这些数据离不开数字化转型的统筹规划和全面实施。



左二为李孟勇

让小方舱驱动大振兴

——访宁波顺源农业科技有限公司总经理吴海云

记者 康诗文

记者:顺源农业的研究方向和核心竞争力是什么?

吴海云:顺源农业始终坚持以科技创新为核心。一方面,在基础科学研究上下功夫。公司与上海市农业科学院合作,引进新品种、应用新技术、推广新模式,在我区成立专家工作站,优化食用菌规模化生产技术应用。另一方面,致力于科技成果转化。3年来,公司研发投入超过千万元,携手福建农林大学等国内高校和科研机构,研发出菌菇智慧方舱设备,获得多项专利和软件著作权。积极推动生产自动化、液体菌种产业化等全产业链创新,推动菌菇产业向更高层次发展。

记者:在发展和改革进程中,企业是否找到了适合自己的模式?

吴海云:顺源农业深知农村发展、农民增收离不开产业支撑。积极与区农业农村局、菴湖街道对接,通过专家工作站努力,成功试种羊肚菌、红托竹荪等适合农民种植的高附加值菌类。为放大创新效益,推广“龙头企业+村集体+农户”发展模式,创立食用菌方舱“共富工坊”,形成多元参与、共建共享的利益共同体。去年,帮助10余个行政村种

植红托竹荪,共投建菌菇“共富方舱”280个,实现村集体增收350万元,新增就业岗位50余个,带动菴湖街道低收入农户年增收45万元。该模式已在安徽合肥等地推广,累计投放方舱约1500个。去年,“共富方舱”获国家发改委《共同富裕动态》简报、省发改委《浙里共富》简报刊发、推广。

记者:公司的长远规划是什么样的?

吴海云:目前,区农业技术服务总站和顺源农业正联合实施浙江省食用菌产业技术项目《红托竹荪方舱式栽培技术示范》。全区现有红托竹荪菌菇栽培方舱320个,主要示范点4个,共带动100多名农户就业。下步,公司将继续以提供技术服务、保底价收购等方式,把智慧方舱作为共富项目推广到周边地区。智慧方舱实现周年化生产的同时,还可结合乡村旅游、采摘、研学教育等,推动农业高质量发展。未来,顺源农业将持续专注于食用菌产业的创新与发展,发挥示范引领作用,推动共富产业园建设,为乡村振兴贡献智慧和力量。



左一为吴海云

在“一点两面”中探索未来科技创新之路

——访宁波麦博韦尔移动电话有限公司总经理黄波

见习记者 周雨倩

记者:麦博韦尔在奉化区2023年度经济风云榜中获得了创新贡献奖,作为一家智能制造优秀企业,近年来取得了哪些成效?

黄波:很荣幸获得这个奖项,麦博韦尔将继续努力,为奉化经济发展作贡献。2023年,麦博韦尔完成产值32.6亿元,完成销售36.5亿元,其中外贸出口交货值8.9亿元,研发投入1.48亿元。近几年,通过数字化改造,公司关键装备数控化率达到98.72%,生产效率提高了22.4%,运营成本降低33.3%,产品研制周期缩短30.1%,产品不良品率降低了77.6%。此外,公司在亮灯仓储、

黑灯仓储、自动化生产线方面的投入,极大缓解了用工压力。

记者:在复杂多变的市场环境中,麦博韦尔如何提升核心竞争力?

黄波:麦博韦尔是一家全球先进的电子通信产品ODM企业,目前在全球智能手机ODM出货排名第五。公司通过推进“一点两面”经营战略,不断提升企业竞争力。公司“一点两面”经营战略,即以高效供应链平台和高门槛IOT方案提供商为基础,结合公司移动通信技术能力构成核心竞争力,在完善移动通信终端业务平台基础上,建立和发展智能硬件孵化平台运作,形成发展的两个业务面。“一点两面”经营战略拓宽了移动通信终端业务的广度,智能硬件孵化平台的推

广,提升了公司业务产品的高度,为快速稳定发展提供保障。

记者:对于未来发展,麦博韦尔有怎样的预期和展望?

黄波:后续,公司将继续推进“一点两面”经营战略,在稳定移动通信终端经营业绩基础上,大力发展智能硬件孵化平台,尤其在汽车电子、医疗电子等产品的资质、研发、生产等能力上下功夫,推动公司稳定地向更高更远的目标发展。



左一为黄波

在创新赛道上跑出新风采

——访宁波帕瓦莱斯智能科技有限公司董事长杨勇

记者 徐琼

记者:帕瓦莱斯在奉化区2023年度经济风云榜中获得发展贡献奖,对此您有什么感受?

杨勇:这是帕瓦莱斯首次在奉化区经济风云榜中获奖,我心里非常激动。我们是一家集工业级高精度智能电动执行器研发、设计、生产、销售、服务于一体的国家高新技术企业,在美国、越南、深圳等地设有生产基地及分公司,产品广泛应用于光伏发电、光热发电、智慧医疗、智能装备、新能源汽车等领域,我们会在接下来的日子中再接再厉,为奉化经济发展多作贡献。

记者:帕瓦莱斯近年来取得哪些成效,今年有没有什么“小目标”?

杨勇:去年,公司年产值3.6亿元,年增长超过了170%。我们主力产品智能线性执行器可用于电池板(反光板)追光系统,配合控制器推动支架机构以保持电池板(反光板)垂直于太阳光,进一步推动光伏跟踪技术升级,实现更高效绿色能源。与传统固定式光伏系统相比,智能线性执行器可为光伏电站带来15%至20%发电量提升。目前,产品已获得国内外众多客户认可,年前,部分客户已经将2024年全年订单交给我们。2024年,公司的目标是实现年产值5.5亿元,挑战6.5亿元,实现60%到70%的增长。

记者:对于未来发展,帕瓦莱斯有怎样的愿景?

杨勇:未来,帕瓦莱斯将不仅仅局限于新能源产业。企业要有新的突破,就要拓展更广阔的市场,打通更多新的发展道路。目前,公司在越南的工厂已经投产,智慧医疗方面已和客户对接,针对新能源汽车行业汽车零部件,研发团队有了新成品,正在申请专利,等待投入市场,为企业找到新的增长点。



右一为杨勇

与奉化经济发展同频共振

——访宁波奉化农村商业银行股份有限公司董事长戚建明

记者 赵雪雁

记者:恭喜奉化农商银行荣获奉化区2023年度经济风云榜重大贡献奖。这是第几次获奖,此次获奖有什么新的感受?

戚建明:这是奉化农商银行连续第六次登上奉化区经济风云榜,这个沉甸甸的奖项是银行与城市发展同频共振的最好见证。在此次颁奖大会上,我感受到了新时代奉商的担当与情怀,也看到了众多企业的求变创新。作为地方金融机构,奉化农商银行也要紧跟时代潮流,不仅要支持企业发展,更要引导产业提质升级,为奉化经济社会高质量发展注入金融力量。

记者:2024年,奉化农商银行将如何持续发挥金融“活水”作用,“滴灌”企业和实体经济发展?

戚建明:过去几年,奉化农商银行围绕制造业、新兴产业、绿色产业、人才扶持等重点领域,加大金融创新,打造了“光伏贷”“专精特新助力贷”“英才贷”等产品。2024年,我行将持续为企业发展提供更优质的金融服务。此外,我行计划实行

个体工商户金融服务全覆盖行动、小微企业授信全覆盖行动,有力支持实体经济发展壮大。

记者:在城乡融合发展、乡村全面振兴的进程中,奉化农商银行将如何服务“三农”?

戚建明:农商银行行为农而生、因农而兴,全力践行“乡村振兴主办银行”的责任担当。一方面通过把更多金融资源配置到乡村旅游、美丽乡村建设、农村“双创”等领域,持续推广“强村贷”“农房改造贷”“惠渔贷”等拳头产品,推动农村文旅产业化发展,重点扶持水蜜桃、竹笋、瓦缸龙虾、茶叶等农特产品,扩大“产业政策+金融支持”的杠杆效应。另一方面,坚持开展普惠大走访、普惠大讲堂,把普惠金融理念和金融优惠政策送到每一村、每一户,推进农户小额普惠贷款整村授信、无感授信,持续完善农村信用体系建设。



善小而精 终为大成

——访浙江捷达物业集团有限公司董事长杨备训

记者 王璐

记者:捷达物业稳步发展的诀窍是什么?

杨备训:我们公司是国家一级资质物业服务企业,服务区域涉及省内外多个城市,说到发展诀窍,我觉得是捷达物业在做大做强同时,积极承担社会责任。公司引导员工服务社会,在就业安置、扶老助残、社会服务等方面作出捷达人的贡献。我们开创了民企参与社区矫正工作先河,被央视等主流媒体称为奉化模式。此外,公司曾先后获得全国工人先锋号、宁波市劳动模范集体、宁波市先进基层党组织等荣誉称号。

记者:新技术赋能新物业。数字时代,捷达物业如何提升服务水平,推动物业管理服务向高品质、多样化进

阶,满足市民对美好生活的向往?

杨备训:提供智慧化服务是我们行业的大趋势。近年来,公司结合新技术,推出了智慧管理服务平台。我们首先建立了在管项目远程监控系统,即所有管理项目特别是住宅小区项目基本实现远程管理。其次,我们近期正在开展小区业主App服务平台试点,将根据在管项目现状调整平台设计思路和操作模式等,使之更贴合业主群体的实际需求,为实现智能门禁、智慧报修等智慧化管理努力。最后,针对企业内部管理,我们开发了大量软件,基本实现了无纸化、网络化管理。

记者:捷达物业对于未来发展有怎样的预期和展望?

杨备训:依托近年来奉化与宁波主城接轨、交通融合等有利时机,立足已经在省内外八个地市形成的发展布

局,公司确立了“立足宁波、面向浙江、走向全国”的发展目标。今后5年,我们将在人才招聘、内部管理、特色发展等方面夯实基础,继续走好“一业为主、多种经营”的发展之路,并将经营服务的触角向省内各地市延伸。此外,将通过建设“全省生活性服务业集聚中心”,集聚省内外社会服务业品牌企业入驻,成为全市引领服务新型城市功能的重要单元和全省生活性服务业示范性标杆基地、集散中心。



右一为杨备训