

新老甬商互融 人才资本共赢

——2014中国浙江·宁波人才科技周“才·富”对话发言选登

【编者按】

改革开放以来，宁波涌现出了一批优秀甬商，他们抢抓机遇，艰苦创业，创造了一部部“财富传奇”；近2年来，宁波又以打造高端人才荟萃、创新要素集聚、创业激情涌动的“蔚蓝智谷”人才工作品牌为引领，引进集聚了一大批海内外高端人才，他们砥砺奋进，开拓创新，书写了一段段“财富新篇”。

该如何让“传奇”与“新篇”互融，实现人才与资本共赢？9月20日下午，市委组织部长率队会

同市发改委、市经信委、市科技局、市财政局、市人社局、市科协、市金融办、宁波日报报业集团、宁波广播电视台集团，共同举办2014中国浙江·宁波人才科技周“才·富”对话活动，邀请具有代表性的新老甬商开展对话。

本报今选登现场嘉宾的精彩发言，让我们一起倾听姚力军、张彦、鲍海明等一批甬商创业创新的传奇，共同聆听一场融合智慧、激情与梦想的“才·富”故事会。

第一章：引才借智助转型

【引言】

宁波是一个有着重商传统的城市。近年来，企业竞争从依靠资源和资本的硬实力竞争，开始转向以科技、知识为主导的软实力竞争，先发优势逐步消失，转型升级迫在眉睫。第一章，我们关注企业如何引才借智实现转型升级。

【对话嘉宾】

邱风雷——宁波浙东建材集团有限公司总裁

父辈们和宁波许多创业者一样，把企业交到我的手里，希望能够继承、发扬、光大，做成百年企业。不过，传统建材产业要做大做强，已经越来越难。过去可能靠一些机会、靠一些奋斗就能做到；现在靠的是智慧，靠的是团队，更靠技术进步。

2008年，我认识到行业的产能过剩，企业要做大做强、持续发展，就必须转型。我在全球找同行业的标杆企业，最终在日本找到了张日红博士。他的技术、产品和成果，正是我梦寐以求的，也是我们中国整个行业转型所需要的；同时我发现

张博士是个“简朴在”——为人简单、朴实、实在，是我多年来梦中的“事业情人”。

于是，我就“像蚂蚁一样盯上去”，持续花了六个月的时间，三下日本，多次联系，终于把张博士请到宁波。五年来，我们创新很艰辛，但也很兴奋，因为整个行业都在研究我们的“爱情故事”，而且我们的“女儿”，也就是我们的科技成果做到了“国内首创、国际领先”，越来越得到社会特别是市场的检验。

【互动嘉宾】

浙江省“千人计划”专家张日红：在邱总的“软磨硬泡”下我加盟了浙东建材。邱总在研发投入方面有求必应，并组建了一支科研团队，取得了比较好的工作效果。虽然我的家人还在日本工作生活，但我希望能够一直在一起，为这个行业的发展做一些事。

【对话嘉宾】

陈海伦——中国海伦钢琴股份有限公司董事长兼总经理

企业转型升级，必须要靠智慧。海伦钢琴从原来只生产一般配件到后来生产核

心配件、贴牌到目前的自主品牌，走的就是一条依靠智慧的转型发展道路。

以前的“海伦”，只是一个配件工厂，做着每年几百万元产值的小生意。当时，我给美国一家公司加工零配件，觉得非常有信心能够打进欧洲市场。但是跟那家公司谈了之后，他们对我说了句很刺耳的话：中国的产品价格非常便宜，质量非常差，简直是“浪费资源”！“Made in China? No!”

从那时起，海伦钢琴就开始转型升级。2003年，我们请来了奥地利的专家，然后又请来了美国、德国、法国的专家。目前，已有五六位外国专家留在我们公司，我们累计支付了近五十万元的工资给这些设计团队。

现在，我们海伦钢琴在欧洲的价格跟日本差不多，在中国的价格也跟中国生产的日本品牌的价格差不多。2012年，海伦钢琴上市，并在2013年获得了“北美最高声荣誉奖”的称号——瞧，中国的琴声同样可以响彻全世界！

【对话嘉宾】

励行根——宁波天生密封件有限公司董事长

我们企业虽然小，但科技含量非常高，人才是非常关键和重要的。我们成功研发出核电站密封件，原来从国外进口每套是七千多万元，现在降到一千多万元——除价格便宜外，还关系到国家的安全，因为核电站密封件原是美国垄断的，对我国核电事业的发展有很大的威胁。

我们是一家中小企业，如果要引进博士、硕士，可能连工资也付不起，因此我们选择借力院士工作站。建立院士工作站后，院士博士到了企业可以将理论和实践结合，他们制造出来的东西为市场认可，他们也获得了让技术转化为产品的土壤。

原先，我花近20年时间才研究出一个产品；现在基本上一年就能做两三个大项目，而且比核电站密封材料更高端，比如航空航天、水下蛟龙号密封件等，还承担了一些国家重大科研项目。



第二章：才富合作创双赢

【引言】

海外人才来宁波创业，有技术、有项目，但普遍缺少启动资金；而许多积累了雄厚资本的宁波传统民营企业企业家，意识到传统发展模式难以带来昔日的高效产出，把目光转向高新技术领域，却没有合适的投资项目。第二章，我们关注人才和资本该如何融合发展。

【对话嘉宾】

张彦——国家“千人计划”专家、宁波激智科技股份有限公司董事长兼总经理

如果把才和富的合作比作一种“姻缘”的话，那我们婚后的生活是“完美的”。

2007年，我以45%技术入股、两位天使投资人俞根伟和叶伍元以800万元资金投入，共同创立了宁波激智科技股份有限公司，研发生产用于手机、电脑、液晶屏幕的光学薄膜。

从创业开始，我和俞总、叶总就是各自做好自己的事。我们团队做好经营、做好管理，两位天使投资人则在我们背后做好坚强的后盾，当我需要他们的时候他们就出现了，当我不需要他们的时候他们就消失了。他们对我非常信任，甚至有段时

间没把财务报表给他们，他们也没有怀疑。

现在，我们已顺利度过了“七年之痒”。虽然他们不参与经营，但我们至少每个月会见一次面，逢年过节也会相互走走。我们的合作已超越了投资人与被投资人的关系，完全像兄弟、家人一样。

【互动嘉宾】

天使投资人叶伍元：当初和俞根伟做天使投资人时，很多人说我们是“傻子”，但我们想想自己也不傻，就想简单地创个业。目前，激智公司发展得很好，等公司上市之后，将获得原先投资额30-50倍的回报。当初谁也意想不到的事情，现在要变成现实了。

【对话嘉宾】

吴清国——国家“千人计划”专家、浙江瓦力新能源科技有限公司执行总裁

2009年底，我回上海探亲，经朋友介绍和张永学先生相识。2010年8月，我以技术入股占股38%，张永学以现金入股注资2000万元，合作创办了浙江瓦力新能源科技有限公司。

在公司创办之初，在企业经营管理方

面还是有分歧。比如，张总在上世纪80年代就创办了传统制造业，以家族企业的形式管理，基本上是他一个人说了算；如今，我们合作创办了企业，并成立了董事会，有些大的决策要由董事会讨论来决定，不能一个人说了算。

经过了4个春秋的磨合，我俩取长补短，双方也相互了解了，有些问题也可以做到敞开心扉去讲，企业也慢慢发展了。可以说，我们的合作还是挺好的，2013年公司的营业收入2500多万元。

【对话嘉宾】

王建荣——浙江省“千人计划”专家、宁波威瑞泰赛多相流仪器设备有限公司总经理

我们是宁波保税区的领导做媒，与利时集团董事长“一见钟情”“闪婚”了。

2010年由于对资金预期不足，钱很快不够用了。在保税区领导的引荐下，利时集团的李总来实地考察，第一次见面他就说，你们需要多少资金，随后就把4000万元给了我们——作为甬商的代表人物之一，李总的这种大气和豪迈非常了不起。

合作4年时间，李总从不干涉我们的实际经营，也没再到厂里来过一次。不过，他派董事在我们那里，负责做企业生产经营的表格，做得非常细致，体现出做企业的精细化管理，特别值得我们学习。

2011年，公司被认定为国家高新技术企业、宁波市工程技术中心，获宁波市科技进步奖。可以说，是保税区给我们盖了“房子”，介绍了“对象”，组成了“家庭”，以后我们要多生“孩子”，好好红红火火过“日子”。

【互动嘉宾】

利时集团董事长兼CEO李立新：马上“闪婚”，原因主要有两个：第一看中的是人，创始团队3个人都很实在；第二，他们从事的是我们国家所需的高科技项目，他们掌握了这个技术。我们公司1993年成立，在相关领域我们已做到亚洲最大了，以后的成长空间不是很大，所以要转型发展。这4年我们合作得挺愉快，因为他们没什么困难来找我，我也从不给他们添乱。



第三章：创业创新圆梦想

【引言】

海外人才怀着梦想来宁波创业，他们熬夜蹲点搞研发、亲力亲为拓市场，是梦想支撑着他们艰辛付出、努力拼搏，实现厚积薄发、“柳暗花明”，为宁波转型发展和国家科技进步作出重大的贡献。第三章，我们关注海外人才如何在宁波成功创业、实现梦想。

【对话嘉宾】

姚力军——国家“千人计划”专家、宁波江丰电子材料股份有限公司董事长兼总经理

1994年离开哈尔滨去日本时，在火车上我流了一个小时的眼泪，因为我不知道，这一去什么时候再回来，用什么方式回来。

十多年以后，我回到宁波，到港口去接20个集装箱和1个散货船的重型装备。看着巨大的吊臂把装备从船上吊出来时，我的心情非常激动。我想，祖国啊，我终于回来了——十年的梦想，十年的跨越，然后我回到这个地方，回到余姚，顶着极度窘迫的经济压力，奋斗和创业。

我想，每个企业家、每个创业者都有一颗强大的内心。2008年一场全球性的金融危机，让我们销售遭到了前所未有的冷遇，当时公司的账上已经没有钱了。到了年底，供应商的货款等着付，员工们的年终奖和工资等着开，我开着车到处借钱，三天没回公司——这是我一辈子都难以忘记的。

2011年3月，公司终于收到日本富士通公司送来的第一张大订

单；随后，来自欧洲、美国的海外大订单接踵而至。目前，我们共有245项发明专利，我们的工艺设备，都是自己设计制造的。我们用了不到十年的时间就追上这个领域做了40年的企业，所以我们有强大的自信，相信今后会做得更好。

在宁波9年，我体会最深的就是土壤、空气、水和阳光的故事。土壤是什么？宁波自古以来崇文重商，经济很发达。空气是什么？改革开放30年，宁波有很强的创业激情。水是什么？就是那些在改革开放初期已经富起来的的企业家。还有阳光，那就是宁波“3315计划”、各级人才政策和一个好的创业环境——从结果上来看，我当初选择宁波是对的。

【互动嘉宾】

浙江省“千人计划”专家吴景晖：我第一次见到姚总是2012年2月，当时来余姚谈生意，谈了一會兒，主题就变成了怎么合作来做更大的事。姚总身上最让我感动的就是爱国情怀，当时我特别迅速地做了决定，要到宁波一起创业。现在到宁波两年多，这个决定非常正确。

【对话嘉宾】

王一鸣——国家“千人计划”专家、宁波锦浪新能源科技有限公司总经理

宁波有一个重商的环境。作为土生土长的宁波人，从小我就看着身边很多从商的人升起来、跌倒，再升起、再跌倒。这种环境感染着我，让我觉得自己生来就应该做这

个事情。

我的父亲也是做工业的，他曾训诫我，长大以后千万不要搞实业。其实，我明白，虽然父亲的嘴巴巴这么说，但做了几十年的工业，父亲的血液里还是希望我们这一代能传承他们的精神，继续创业做实业。

2009年初，由于原料供应商的原因，公司一个批次的产品有3%-4%出现了质量问题。意外、震惊、沮丧，这是我最初几天的心态。如何应对客户的投诉和赔偿问题，团队成员开始面临分歧。抉择非常困难，一个就是不去管它，发生一个问题就解决一个问题。

当时，我做了一个非常大的决定，把全新的机器全换掉。这个决定，意味着不仅赔光了创业三年多赚来的全部利润，还要再往里贴上300多万元。但是我们必须承担这个责任，经过这件事，客户对我们的信心增加很多。我觉得，做企业就是做人，人做好了企业就能做好。

【对话嘉宾】

鲍海明——国家“千人计划”专家、浙江泰来环保科技有限公司董事长

创新，其实就是从市场空白里、市场不足里找机会。之前，国内是不允许300吨以下垃圾焚烧的，因为没有这样的设备，达不到应有的国家标准。我们从国外回来，做当时没有人做的300吨的县城村镇的垃圾处理，把汽化炉这个技术在中国开发出来，并应用到国内外的项目里头。

但是，创业并不是一帆风顺的。最困难的时候，我们曾经历过10个月没有订单，团队里只剩下2个最重要的合作伙伴，他们也找好了下家，提出要辞职。我跟他们讲再给我2个月时间，假如2个月不行的话，那大家就散伙。但就在这2个月里，奇迹发生了，我们接到了一个单子，然后公司发展越来越顺。

现在，我们在东南亚市场，实际上是直接跟日本公司竞争——可以说，全世界只有日本公司、欧洲公司，跟我们中国的泰来公司能做这件事情。我越来越清晰地看到我们的梦想越来越远，这也是“相信”的力量。



【专家点评】

宁波市经济和信息化委员会副主任林克宇：

看了今天新老甬商的对话，我感到挺欣慰，从企业引才借智的方法看，体现出的是一个“情”字。“情”能够维系长久的一种良好的关系，有了它，才能把人才引进和留住。企业转型发展关键是靠人才和科技，希望宁波更多传统企业能够通过引才借智实现转型升级。

雅戈尔集团董事长李如成：

今天我感觉非常振奋，在场的3位企业家是非常幸运的，能够找到好的投资商，并且有了很好的发展。我认为，作为一个投资者，作为一个创业者，应该有一个默契，不光是投入了资本，更要把他的一些管理制度也注入其中，同时也学到创业者的一些新理念、新东西；作为一个创业者，不光是拿到资本，更要尊重投资者的财富，尽可能把长效制度建立起来，大家各自来分工。我想，宁波确实到了一个非常重要的转型时刻，很多资本要去投资，很多创业者也希望找到投资，希望通过今天的交流，大家都能够找到更好的机会。

国家“千人计划”专家联谊会副会长甘中学：

我想用“圆梦”来概括你们的创业故事，也非常高兴看到你们取得了辉煌的创业事迹。海外人才回国创业创新，不仅是他们个人的事，而且与我们宁波市、浙江省乃至全国的科技创新、转型发展密切相关。人才的成长有其必然的规律，而创业从来都不是一帆风顺的，“十年磨一剑”才能“破茧成蝶”。我们海外人才创业要有恒心、有信心，我们的政府要资助人才，企业要投资人才，不能指望投入马上产出，要给人宽松的条件的，甚至要宽容失败，为人才潜心科研创造良好的外部条件。

