

0 听潮

“创二代”回归，如何搅动传统制造业“一江春水”

记者 单玉紫枫

“昨天接待了一位老朋友，他终于被叫回去做‘创二代’。”几天前，在朋友圈，慈溪知名电商余雪辉一本正经地点名“吐槽”，“去年卖出近一亿根线，销售额上亿元的万能电子公司二代接班人，是‘最慈溪’创始人余崇威。这么有钱还让我做‘最慈溪’的天使投资人！”

在宁波，像余崇威这样的新“创二代”正不断涌现。与当初“洗脚上田”的父辈不同，这批“85后”“90后”大多毕业于海外一流院校，有着理工科或管理学的专业背景，与大数据时代共成长，更具互联网思维和全球性视野。

与此同时，他们所面临的市场环境，远比上一代更加复杂：人工成本、土地空间、环境要求、产能过剩等瓶颈考验着绝大多数传统制造业企业。

他们的“回归”，将对宁波传统制造业带来怎样的变革？

从1亿点击量到1亿销售量

余崇威的故事要从2013年说起。

当时微博、微信公众号等新媒体尚属于新生事物。怎么做新媒体？新媒体未来会有多大的发展空间？都是未知数。那一年，25岁的余崇威从澳大利亚昆士兰大学留学回来，初出茅庐的他没有选择继承家业，而是一头扎进了这一领域，开始了自己的创业之路。

如今，余崇威创立的“最慈溪”“去走慈溪”等微信公众号拥有近20万关注用户，推送内容的阅读量超过3000万人次，累计点击量早已破亿。在挖掘慈溪吃喝玩乐新鲜事的同时，平台也积极传播慈溪历史之美、城市之美、人文之美，先后被评为宁波网络新媒体三十强、慈溪市优秀网络文化家园等，成为宁波新媒体的一张名片。然而，正当事业如火如荼之时，2018年，30岁的余崇威放下自己的平台，选择了“回归”。

“这是一份更大的挑战，也是一份应尽的责任。”从新媒体转行制造业，“责任”是余崇威想到的第一个词，他说，“回归”源于父亲的召唤，也是响应企业发展的需要。

然而，从几十人创业团队到几百人的制造工厂，跨界非比寻常。传统制造业的转型发展，更是考验着这个年轻的接班人。

“回去以后，我专注公司智能制造项目推进。”在余崇威看来，智能制造是未来制造业转型发展的突破之路，也是未来企业竞争的关键所在。近几年，余崇威所在的万能电子公司作为专业的电源线生产企业，借助机器人换人、智能制造实现了新的飞跃，在激烈的行业竞争中脱颖而出，公司先后在慈溪、海宁建立了电源线智能工厂。

而这一前瞻的规划，来源于前瞻的战略。

万能电子在8年前就看到了这一趋势，公司大胆投入，网罗人才自主研发用于电源线生产的自动化设备，经过多年的持续技术攻关，公司研发的电源线六合一自动化设备的第一代、第二代、第三代、第四代填补了行业空白，同时也获得了17项发明专利，其中三项为核心技术专利。

这两年，在他的积极推动下，目前自主研发的20多台自动化设备均已投入电源线智能工厂中，减员近百人，效益提升近50%，带动公司产值每年增长30%。

“以前新媒体的创业经历，带给我更多的是转型发展的任务和方向，即运用互联网、大数据、人工智能等新兴科技去改善员工管理、客户管理，优化和提升生产作业方式，实现自身的核心优势。”

对余崇威来说，这只是一个开始。他说，接下来，公司将进一步以自动化和信息化为发展理念，建立一套完整的电源线生产智能计划排单系统，努力打造中国领先的电源线智能工厂。

从二代接班人到员工合伙人

“今年，我们开门就连中三元，上海地铁18号线、北京新建机场、杭临线。”昨天下午，宁波红杉高新板业有限公司总经理郑瑜告诉记者，今年业绩再创新高，1至4月销售额同比增长了30%。

10年前，宁波红杉高新板业有限公司的主要业务以国际品牌代工生产，专注于为国际品牌代工生产。10年后，该公司已是装饰新材料细分领域的规则“制定者”。

“由于没有自主品牌，我们当年曾栽过大跟头。”郑瑜回忆说，十多年前，公司的产品在中东、土耳其等地其实已经做到了当地市场占有率第一，但是因为贴牌生产，客户黏性不高。因此，2008年爆发的全球金融危机，给企业上了一堂残酷的考验课。

“先前我们的主打产品是铝塑板，技术单一，市场竞争激烈。”郑瑜说，想要创出品牌，必须打造一款王牌产品。为此，公司先后投入3000万元实施技改，并从德国引进先进设备，从同济大学引进专业人才，和绿能中心、中科院化学研究所合作开拓新兴环保材料领域。产品逐渐由单一普通的铝塑板，向防火、节能、环保、杀菌等复合型多功能的高端装饰材料迈进，并拥有了70多项专利。

2007年，郑瑜毕业后进入公司任职。作为年轻的接班人，她面临的既有传统制造业继续转型的问题，又有新一代的招工难问题，比如越来越多的“90后”不愿意进入工厂。

怎么办？“我是学市场营销的，所以在转型2.0阶段，我希望用市场的思维来倒逼生产。”郑瑜介绍，“中国制造”标杆企业华为，就是“以客户为中心”，“我们也提出公司的核心就是为客户创造价值。通过个性化定制、辅助客户



“创二代”为传统制造业注入源源活水 (单玉紫枫 摄)

多维建模等，用服务征服客户，赢得市场。”

在互联网思维的另一面，是平台思维。人人都说招工难，但在郑瑜看来，好的平台自然可以吸引到更多的人才。对于“90后”甚至“95后”员工，她推行的管理方式有别于传统的中心制、家长制，“公司原来的愿景是为员工提供平台，但是我提出为‘伙伴’提供平台。”郑瑜说，虽然仅仅是一词之差，背后体现的却是新一代的管理思维，开放而融合。

从低调理工男到行业领头人

继5月4日作为“85后”杰出代表在全市青年大会上发表演讲后，紧接着，央视在5月18日晚播出的《新闻联播》里，他领衔的东方电缆出现在《中国企业：无惧风雨，沉着应对》专题短片中。

接受采访时，宁波东方电缆股份有限公司总裁夏峰说得最多的一句话，却是“低调”。

作为中国海陆缆核心供应商，东方电缆股份有限公司是国家级高新技术企业、国家创新型科技企业，承担了行业内唯一的国家科技支撑计划项目和863计划项目，并牵头起草了海底电缆国家标准，是国内唯一掌握海洋脐带缆的设计分析并能进行自主生产的企业。

2009年，夏峰从英国学成回国后，便直接回到自家企业，一头扎进研发部门，牵头脐带缆新产品的研发。“没什么特别的，就是感兴趣。”与其他人相比，夏峰的机械学工科背景，让他“回归”制造业后能更快上手。

其实，当时的东方电缆已经成为国内最大的海底电缆生产企业。但夏峰看到，企业要继续做大做强，必须加大研发力度，掌握核心技术。

“脐带缆对于抗海洋腐蚀、抗深水压力及疲劳性能等要求极高，该产品一直是世界级难题。此前，长期被欧美企业垄断，国内其关键技术研究尚属空白。”夏峰说，“进入行业最前沿的深海脐带缆领域是我和我的团队一直以来的梦想。”

为了研发脐带缆，夏峰率团队花了近十年的时间，投入大量的精力、财力和物力，牵头承担了国家863计划，并与中海油、大连理工

大学、上海电缆研究所等单位相继开展技术合作，终于在去年实现产业化应用，投用在南海文昌气田群项目且已成功运营8个月，该项目开采出的天然气将输送到香港，解决香港用气紧张的问题，标志着我国在深海油气勘探领域的核心装备取得重大突破，打破了国外长期垄断，该项技术目前已应用在各大发电集团、海洋新能源开发等领域。

用科技创新提质增效，将竞争主动权牢牢握在手中。面向未来，“创二代”夏峰喊出自己的宣言，“赓续五四精神，勇攀深海高峰。”

0 观潮

欧盟再抬高玩具准入门槛

记者昨日从宁波海关获悉，最新版欧盟玩具安全标准将于今年11月正式生效。该标准把材料中金属铬(VI)限值由当前的0.2mg/kg调减至0.053mg/kg。这是自去年欧盟修订玩具铅含量指标后，再次采取的技术性贸易措施。新标准发布，意味着欧盟再次抬高了玩具准入门槛，亟待甬企高度重视关注。

出口玩具一直以来是宁波外贸的主打商品，在欧盟市场占有率有较大份额。2018年宁波市玩具出口额73.31亿元，同比增长15.48%。然而近年来，发达国家针对玩具技术性贸易措施越来越严，造成我国玩具出口通报召回退运案例增多。今年，欧盟频频对中国出口的玩具发起通报。据统计，欧盟各国通过欧盟非食品类消费品快速预警系统发布的中国出口消费品通报案例共255起，其中，玩具类通报104起，占比40.8%，涉及化学危害、小部件窒息危险、听力损伤、烧伤、微生物风险和低电压危险等。一季度，宁波地区收到该系统玩具类通报7起，占宁波国外通报总数的41.2%，位列各类输欧消费品国外通报的首位。

宁波海关相关负责人表示，宁波企业应积极应对国外法规标准变化。“新法规和标准在客观上代表了未来消费品更健康、环保和安全的趋向，企业应充分利用相关通报咨询制度，对各国发出的拟提高标准进行合理性评议，对于确实有利于玩具安全性提高的通报迅速反应，提前组织国内相关标准更新，促进玩具贸易健康发展。”

(董娜 郭冬宁 郭蔚冉)

0 记者手记

多给二代先“闯”后“创”的机会

提起民企二代，大多数人心目中难免有一种“成见”——起点高、不用担心失败，创业对他们来说，最多只是一种“锦上添花”，远远谈不上什么“使命”或者“必需”。与此同时，更加激烈的市场竞争也向二代们提出了更高的要求：既要具备现代企业经营管理能力，又要有互联网思维、国际视野。

因此，往往二代一回来就被委以重任，推到企业最前线。顶着所有人殷切期盼，“成，是应该的。不成，则是千

夫所指。”

然而在采访中，上述三位却无一例外颠覆了这一观念，在面对传统企业转型升级的背景下，他们不仅同样拥有创业创新精神，而且面对“接班”的“统考卷”，他们也有“冷思考”：让自己缓冲一下，先到擅长的领域闯一闯。

他们明白，边干边摸索，既是试错也是积累。

唯闻能创，未来，相信他们的点滴探索和突围，都将给宁波制造带来新的生命力。(单玉紫枫)

欧洲将“自掏腰包”来甬建平台 宁波与芬兰科技交流合作进入“蜜月期”

记者 金鹭
通讯员 王虎羽 梅俐

这两天，宁波来了一群金发碧眼的来访者。他们，都是来甬参加中芬合作平台高层会谈的友好使者。

“希望芬兰能与宁波在已有成功合作的基础上，将合作范围进一步拓宽，推动合作平台提质扩容，将芬兰坎塔海梅大区和爱沙尼亚的塔尔图地区纳入合作平台，并持续推进欧洲其他地区加入合作平台中。”在采访中，芬兰乌尔维拉市长尤卡·莫拉纳恩表示。

根据本次洽谈初步意向，芬兰及欧洲方将“自掏腰包”，提供300万至500万欧元的资金支持，

在绿色化工、装备制造、制造业等领域与宁波共建科技创新服务平台，加快推进高层次人才和优质科技成果“双向交流”。

据了解，芬兰是世界上公认的创新型国家之一，拥有大量高新技术成果、人才和中小型科技企业，具备先进、独特的发展和管理理念，以及成熟的政府服务和市场机制。隶属于芬兰萨塔昆塔大区的乌尔维拉市产业种类多样，产业分布从自动化、机器人产业、绿色生态产业到两大海港及海洋技术。该市集聚了先进的自动化机器人产业集群，是欧洲自动化机器人产业四大集群之一。

自2016年底我市与乌尔维拉市签署合作框架协议以来，海曙区作为具体承接落实区域，与芬方共

同打造以科技创新、人才智力引进为带动的中外合作新路子，推动建立了中国·宁波·海曙—芬兰·萨塔昆塔·乌尔维拉合作平台，基于该平台，双方在科技项目合作和人才引进培育等方面开展了一系列卓有成效的合作。

平台以项目化形式运作，重点解决甬企在技术开发过程中遇到的难题，开了中外创新合作的先河，截至2018年底，双方已对5个合作项目投入80万欧元，目前2个项目已基本完成，3个项目正在推进中。

“在平台的‘牵线搭桥’下，我们与宁波的多家企业开展了技术合作，这充分说明了平台在推动双方合作中发挥的重要作用。”尤

卡·莫拉纳恩说。

例如，借助中芬合作平台，立华制药已与芬兰在越橘精华素提取方面开展了合作，并与宁波市海曙区城市开发投资有限公司、普利兹科技有限公司、北欧—波罗的海中国合作发展有限公司四方共投入10万欧元，用于立华制药在芬兰发展业务的可行性研究，以芬兰越橘业务为主，中芬各出资50%，其中宁波立华制药有限公司投入3万欧元。

同样依托这一平台，宁波君禾泵业成功与芬兰Hefnec、Jomet和Lapela三家公司开展技术合作，通过引进先进技术和设备，为该公司产品清洗检测包装自动化改造项目找到新的突破口。

当前，宁波正集全市之力打造科技创新这一“栽树工程”，对科技创新和人才智力的渴求愈发强烈。市外国专家局局长徐刚表示，平台的建立将进一步深化国际合作内涵，加快推进高层次人才和优质科技成果“双向交流”，提升甬企国际化程度，为甬企“引进来”和“走出去”提供坚实可靠的平台窗口，以科技支撑“246”万千亿级产业集群高质量发展。

下一步，双方将进一步扩大合作区域，拓展服务领域。选择相关区县(市)参与中芬平台项目合作，并建立相应的服务机制，推动将于今年9月签署中芬合作平台扩容等新的合作协议，扩大平台影响力。

