

用姚剧的形式演绎宁波版《潜伏》 《童小姐的战场》下周展演庆祝建党百年

本报讯（记者林旻 通讯员王强）“英姿飒爽上战场，卸下红装换武装；自幼闻得木兰事，知晓国破家难存。”讲述四明故事、探索红色基因的姚剧《童小姐的战场》将于6月22日在宁波逸夫剧院上演。这是我市庆祝建党100周年全国优秀舞台剧目展演的10台剧目中的两部宁波本土作品之一，目前已成功入选浙江省庆祝建党100周年优秀舞台艺术作品展演。

《童小姐的战场》通过童泗敏“连父抗命、军中受命、扮妻从命、受责领命、解危救命、战前请命、甘于献命、继承使命”的成长史，再现了一位富家小姐弃家从军，在党的领导下脱胎换骨的经历。感人肺腑的革命故事搭配悠扬婉转的姚剧唱腔、大气恢宏的舞台效果，四明大地上英雄儿女“牺牲小我，成全大我”的精神通过姚剧的形式呈现在观众面前。

剧中童泗敏的原型，是与党同龄的百岁新四军老战士董静之。该剧改编自袁敏的非虚构纪实文学《三小姐的抗战》，而袁敏正是董静之的女儿。与剧中童泗敏、萧林秋分离不同的是，现实生活中的董静之、袁啸吟，他俩从假扮夫妻创建地下联络站开始，在生死与共的战斗生活中，由



姚剧《童小姐的战场》剧照。（宁波逸夫剧院供图）

战友成为终身伴侣，相濡以沫、并肩战斗、出生入死，为民族解放和新中国成立作出了突出贡献，堪称宁波版的《潜伏》。

《童小姐的战场》自首演以来，屡获大奖，深受好评，曾获浙江省第十四届精神文明建设“五个一工程”奖、第十六届中国戏剧节

优秀剧目奖、第24届曹禺剧本奖提名作品等众多奖项，2019年受邀在国家大剧院上演，献礼新中国成立70周年。

为学生扣好职场“第一粒扣子” 浙江工商职院开展毕业生廉洁教育活动

本报讯（记者蒋炜宁 通讯员蒋翥翔）“亲爱的同学们，你们即将收拾行囊，踏上人生新的征程……我们希望你们能永远守住做人的底线，努力做一个廉洁的人、有道德的人、遵纪守法的人。”昨天，浙江工商职业技术学院建筑与艺术学院学生小李在离校前，收到了学院发来的廉洁从业倡议书。“倡议书中还有5幅精美的廉洁插画，图文并茂、寓意深远，一看就能领悟廉洁的重要性，感谢母校送

给我的沉甸甸的毕业礼物。”小李说。

毕业季来临，浙江工商职业技术学院利用学生在学校的最后一课，抓好廉洁教育，为毕业生扣好职场和人生的“第一粒扣子”。今年，该校纪委办与教务处、学工部、宣传部和各二级学院通力合作，构建起完善的学生廉洁教育体系，面向全体毕业生组织开展了发出一份廉洁从业倡议书、召开一次廉洁从业主题班会、组织一次廉洁从业主题

教育活动、签署一份廉洁从业承诺书、开展一次廉洁从业集体宣誓的“五个一”廉洁教育活动。

日前，该校全体毕业生在博学楼报告厅毕业典礼主会场和其他3个分会场，进行廉洁从业集体宣誓，“坚守信念，追求真理，廉洁自律，遵纪守法，承载工商精神，担负时代使命”。汽修1822班黄政同学说：“虽然返校参加毕业活动只有短短几天时间，但学校精心安排的廉洁教育活动形式多样、内涵

丰富，让我深刻认识到，廉洁自律是职场‘红线’和人生‘底线’，既不能触碰，也不能逾越，必须牢记在心、警钟长鸣。”

“我们希望通过毕业环节中的廉洁教育，帮助毕业生树立遵法、崇廉、守信的人生观，引导他们增强廉洁自律意识，养成崇尚廉洁习惯，做廉洁从业的践行者、幸福人生的开创者。”浙江工商职业技术学院党委委员、纪委书记张启富告诉记者。

野马电池：车间革命“智”向未来

探秘“未来工厂”
见习记者 徐卓蔚

轰鸣的生产线上，功能各异的自动化机器高速运转，产品在这里生产、组装，然后飞向海内外。平稳有力的机械手、操作自如的搬运机器人……智能化改造后的生产线，“机器换人”、减员增效。

走进野马电池股份有限公司新一代智能电池生产车间，记者看到寥寥数人看着生产现场，车间的主角是一整条畅通快速的生产线，零散的原料通过传送带有序转入下一道工序，经过多道自动化组装，电池产品就在这一条线上完成了。

“每条碱性电池生产线的用工人数从原来的5人减少到1人，每台包装设备的用工人数也能减少1

人至2人。”野马电池两化办经理王建裕告诉记者，智能工厂项目建成后，平均生产效率可以提高20%，目前每条生产线每分钟可生产600颗碱性电池，平均每天产能从60万颗提升到70万颗，电池的订单周期从45天缩短到30天。

智能化改造后，不仅生产效率提上去了，产品质量也因此得到了提高。记者看到，生产线上安装了自动化质检机器，在生产过程中进行实时质量检验，自动剔除质量异常产品。“生产线上产品不良率降低了25%，产品报废率由原来的2.8‰下降为2‰以下。”王建裕告诉记者，在确保产品达到高档次要求的同时，还降低了原料的损耗和产品的综合能耗，单位产品能耗降低了15%，低于同行业及宁波市现有能耗强度控制目标值。

生产现场布置了大量可视化看

板，可以随时查看对应的生产任务进度和相关的人员、机器、物料等信息，实现了对生产过程的精细化管理。通过大数据平台，办公室的电脑上能实时观测生产进度。

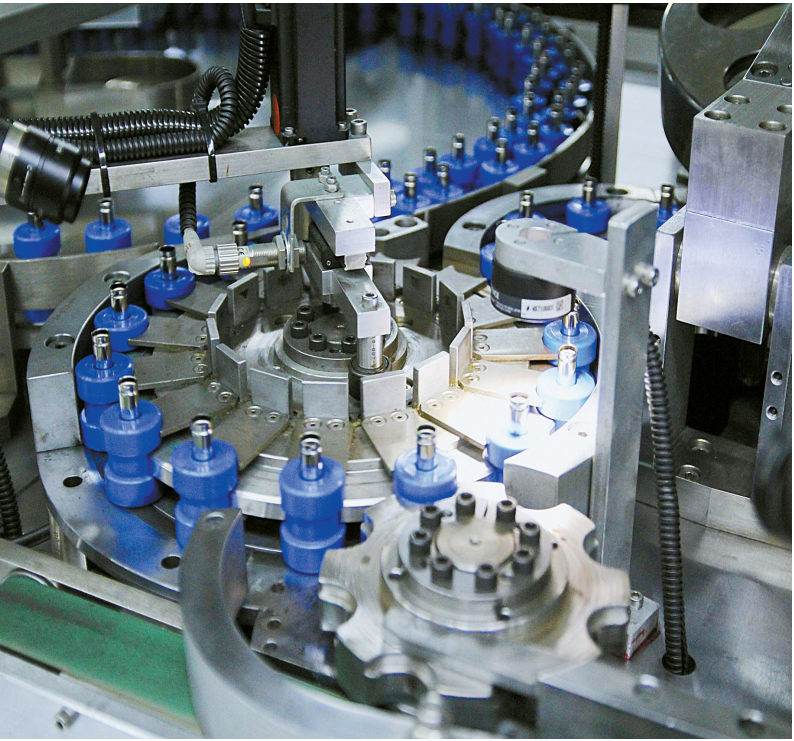
车间内，记者看到智能机器人在接收系统指令后，开始将生产线上打包成盒的电池搬运至固定的存放区域，并随手将空盒安放至生产线上。待电池装满一托架后，系统就会发送指令运送电池。

“从销售成本计算到销售订单生成，从生产任务派发到完工汇报，从设备状态到工艺参数，从质量检验到产品追溯，从采购入库到销售出库，所有环节实现了数字化、透明化。”以此为基础，创建顾客档案APP，顾客的每一款产品都可以通过APP查询到对应的电池生产信息、过程检验信息以及实验室放电数据，涵盖人、机、

料、法、环的产品全生命周期信息。

“智能化升级打通了从原料车间到半成品车间到包装车间的信息屏障，实现了数据互联、生产管控、品质管控、物料配送、AGV控制等，从而借助‘人机协作’，推进精益生产，提高生产效率。”王建裕告诉记者，智能制造不仅是大势所趋，更是企业面临人工成本增加、制造成本高、部门间协同差等问题时亟须突破的主观追求。

目前，野马电池智能化进程仍在继续，“智慧野马4.0”深度融合应用新一代信息技术，广泛应用5G、数字孪生、物联网、人工智能、工业互联网等技术，开启智能工厂战略，大力推进系统集成平台的开发，建立企业级大数据平台，实现生产数字化、制造协同化、管理智慧化。



野马电池新一代智能电池生产线。（野马电池股份有限公司供图）

制造业企业试水直播经济 江北新兴产业服务中心助推新业态成长

今年的“6·18”，从6月1日就开始拉开序幕了，电商各大平台纷纷搞促销活动，开展年中这场电商大战。在江北区新兴产业服务中心，不少制造业企业纷纷试水直播新经济模式，为产品获取更多更好的市场份额和口碑打开了一条销路。

在浙江可可萌宠婴童用品有限公司，产品陈列室的一角摇身一变成了一个小型直播间，两名企业的工作人员正轮番上阵为自家的母婴产品代言。“他们正在拼多多上直播，虽然不是专业的主播，但非常熟悉产品的特点，面对镜头也不害羞。”可可萌电商负责人杨清云告诉记者。

作为瑞孚集团旗下首个投入国内市场的企业，可可萌在原有OEM/ODM的生产基础上，结合

国内消费需求特质，形成了集研发、制造、销售、服务四位一体的多元化产销体系。去年以来受疫情影响，企业开始接触直播行业拓宽销路。“我们在拼多多、小红书、抖音等新媒体电商平台上都设有自己的店铺，利用直播达人为我们店铺带货。”杨清云表示，同时，企业还正向社会招聘专业的直播人才，对接优质的直播机构，以满足接下来布局直播销售体系的需要。

“这款驱蚊喷雾不仅由纯植物精油提炼，而且效果持久，是我们企业研发的自主品牌，在抖音、快手上都可以买到，销量很好。”在大央科技有限公司的产品陈列室内，电商负责人马总向记者介绍起了正在网上热卖的一款驱蚊产品。

不仅为国内母婴类和日化类头部品牌代工，大央科技还自主研发和生产销售两大类产品：植物精油的驱蚊产品和电子灭蚊灯。

为加快开拓国内市场，大央科技也从去年开始将目光聚焦到直播经济上。据介绍，企业目前以网红达人带货的形式在各大电商平台进行直播，靠达人的个人IP吸引流量，取得了不错的效果。“但各平台规则和流量的变化非常快，后续我们考虑搭建专门的直播场地，自主培育直播人才进行带货。”马总表示，目前企业在全国各地都有自己的销售团队，去年企业还专门成立了一家运营电商业务的子公司，为母公司线上的销售添砖加瓦。

眼下，疫情使许多贸易公司与客户交流受阻，而直播的方式

能最快打通与海外客户的交流渠道、拓展客户资源。宁波亚虎进出口有限公司去年通过广交会期间持续10天、每天24小时轮播以及日常每周2-3天的直播，实现年度销售额3000万元，占企业年电商销售额的三分之一。

正是看到了直播带来的“惊喜”，有越来越多像大央科技一样的工贸一体型企业，为适应内外贸双循环需要，正纷纷通过自主品牌建设，加大产品推陈出新力度，并借直播开拓内销市场。

“前期我们已通过区域企业直播经济发展调查问卷、座谈会等形式，了解区域内企业对于直播经济的建议并且引导有条件、有意向的企业建设直播基地，助推传统制造企业把握直播经济发展的新机遇。”江北新兴产业服务中



心相关负责人表示，后续他们将围绕企业直播领域内突出存在的专业化人才培养、对接适合企业产品的直播平台 and 主播、针对直播经济开设专门产线等问题予以破解，希望通过政企合力，加快区域产业对新模式的应用步伐，提高园区制造知名度，加速区域直播经济趋势。

（王岚 陈冰曲 干亚萍 文/图）