

青蓝接力，宁波新时代民营经济启新程

浪潮劲涌，乘势而上。

他们具备创新思维和敏锐的市场洞察力，投身基于互联网和数字技术的新制造、新材料、新能源、新业态、新服务等新赛道，抢抓机遇、敢为人先；

他们对宁波情有独钟，扎根于宁波制造业优势和优渥的营商环境，用自己的智慧和汗水在这片土地上创新创业，助力宁波产业升级迭代，为社会创造更多的价值，为国家的发展贡献更多的力量。

王一鸣 锦浪科技股份有限公司董事长



潜心用心，助力中国光伏 向新攀高、向远而行

英国EMS工厂的屋顶、美国邮政洛杉矶分拣中心、上海世博会场馆……作为光伏的“心脏”，锦浪科技股份有限公司的逆变器跳动在越来越多的国家和地区。公司掌舵人王一鸣的创业愿景，正逐步变为现实。

2005年，博士毕业之际，王一鸣却背起行囊回国创办锦浪科技，一头扎进了光伏发电领域。

光伏发电是一种清洁能源，也是国家绿色发展所需。王一鸣坦言：“当时创业的初衷很简单，就是希望将自己所学的先进技术产业化，让中国制造的产品在国际市场上也有一席之地。”

如何在激烈的市场竞争中赢得先机？王一鸣的回答是：“一要做好研发和产品，二是做好业务、市场和服务，在商务层面把企业经营好。”

产品可靠才是立身之本，在他看

来，宁愿走得慢一点，也坚决不冒进。为了保障元器件质量，王一鸣还专门建立了元器件评估团队，保证企业生产和管理都做到精益求精。

这些年，随着企业外部环境不断变化和国内外新能源政策的调整，锦浪科技也经历了起起伏伏。在产业蓬勃发展时，王一鸣保持着对行业的冷静，潜心做产品；困难重重时，他爬坡过坎，带领企业不断突破。

如今的锦浪科技，已从初创时的3人发展到全球员工超4500名，产品出货量位居全球前三，业务覆盖美国、英国、德国、波兰、澳大利亚、墨西哥等地市场，在国际舞台上展现中国制造实力。

“做最专业的光伏和储能逆变器制造商，用技术的力量推动清洁能源成为全球主力能源。”他说，将努力用创新技术探出更多发展新路，助力中国光伏向新攀高、向远而行。

刘增 宁波燕创厚德投资集团有限公司董事长



勇敢投出去，扎实引进来 耐心等待“开花结果”

她本硕就读于北京大学，留校几年后担任北京大学工学院院长助理，在学界耕耘继而大放异彩，似乎是顺理成章的路。

游子归家！2015年，她回到家乡宁波，成立创投基金，助力家乡实体经济发展。“之所以回来，是亲情的召唤，需要回宁波照顾长辈；之所以回来，是机会的吸引，宁波有好的创投土壤，大量创新型企业在蓬勃发展。”刘增说。

“北大才女”变身投资“女骑士”，刘增展现出超前的投资眼光和独特的节奏把控能力。

“燕创”2015年落地宁波，2016年成立首支基金，2017年正式对外投资。集成电路、生物医药、新能源、新材料……瞄准硬科技主赛道，“燕创”坚持投小、投早，以大胆资本、耐心资本对新质生产力方向的科技企业投出坚定一票。神通科技、富佳实业、甬矽电子、来凯医药等本土企业上市、外地上市公司引进的背后，离不开

“燕创”的贡献和努力。

短短几年，“燕创”旗下基金合计管理规模近80亿元，跻身国内一线创投机构行列。

2022年开始，“燕创”开始探索“基金集群+项目招引+园区保障”三位一体的“基金招商”新路，助推地方新质生产力崛起。目前，已协助招引鞍石生物、腾迈医药等一批国内新质生产力明星项目落地宁波。

最近，刘增特别忙，争分夺秒为家乡“抄底”低估值优质项目。在她看来，不确定因素的增加，好资产开始出现了“更好”的价格，这是宁波新质生产力实现“弯道超车”的黄金窗口期。

“在家乡有所作为，是我的责任。”刘增说，“能够把自己热爱的事业和家乡情怀结合在一起，把资金勇敢投出去，把更多优质的项目扎扎实实地引进来，耐心等待‘开花结果’，获得成就感的同时，更让游子之心充满了满满的幸福感。”

张一弛 宁波嘉乐智能科技股份有限公司总经理



跋涉无人区，蹚出一条路 极致以求方得始终

连续10年空气炸锅全球销量遥遥领先，一度占据全球1/4以上的空气炸锅市场份额，年产量突破千万台……这张亮眼的“成绩单”来自成立仅十余年的嘉乐智能。

世纪之交，20岁出头的张一弛跟随父亲，在热水壶、花洒、汽车配件等生意中打转。繁杂的业务范围，显露出年轻人的迷茫。

2011年，命运拐点悄然而至。此时的张一弛，已是成立一周年的嘉乐智能总经理，在一次国外展会上，意外发现了新奇产品——空气炸锅。说干就干，回国后的他立即组建研发团队，仅用四个半月就推出了首款空气

炸锅。

张一弛的果断在隔年的广交会上得到回报，他获得一张来自东南亚的大额订单。

当时，全球只有三家工厂生产空气炸锅，这是一片真正的“无人区”——竞争者寥寥，但同样意味着没有经验可以沿袭，嘉乐必须自行开荒拓路。

走过的路每一步都算数。凭借曾经“杂家”的家电技术积累，嘉乐从容量和使用场景两方面入手，不断做细做优，拓宽产品线。

第一台电子控制、第一台触屏、第一台具有蒸功能的空气炸锅……深耕于此，嘉乐创造了行业内多个“第一”。

然而，随着空气炸锅的市场渐趋成熟，竞争者也愈来愈多。嘉乐智能从“守株待兔”式的营销模式转变为“项目制”，根据市场需求，定制个性化产品。

市场竞争瞬息万变，但张一弛坚信，“市场不会因为竞争而变小，只会因为竞争而变大、变精。”嘉乐始终不弃专长，坚持做精做优。

“我们可能无法达到蒸汽机、电灯的革命性高度，但如果持续创新，未来我们是否有可能创造出改变整个时代生活方式的产品？”张一弛展望未来，踌躇满志地说，嘉乐要在历史长河中留下闪光点，这就是我们的愿望。

李远程 宁波向往智能科技有限公司总经理



创业，就是要把一块块 硬骨头拼出的“困难”啃掉

李远程的创业路走得与众不同：

2009年，他放弃了母校硕博连读的保送机会，毅然选择在成都创业，白手起家；

2015年，首次来宁波旅游的他，一眼相中了宁波的生活环境和创业环境，脑中冒出久居的念头；

同年，他关闭一手创办且已经盈利的企业，带着千万资金购买股权，只身闯入当时已处于低谷期的影音产品赛道。

“传统家庭影院需要配备音箱、播放器等设备，不仅贵，还占用空间，操作不便。如果能把各功能集于一屏操作，

就能更大程度方便大家娱乐。”李远程感叹说，“然而，最简单的结果，往往最难实现。”

在他的设想里，他想做跨行业整合，相当于把点歌机、效果器、话筒、音箱等硬件，电声、系统开发、人工智能、音视频编解码等软件融合到一款产品中。

这不仅是一块硬骨头，而是一块块硬骨头共同拼出的“困难”二字。

李远程偏就喜欢啃硬骨头。2015年至今，他每年砸下的研发经费均超过1500万元，只有一个要求——产品核心技术必须全部自研。

外放音箱的音质不行，那就针对硬件一点升级；线上K歌库、影库不开放，那就在商务领域一年年谈；屏幕流畅度不够，那就在程序上一次次优化……

终于，智能5.1家庭影院系统面世，不仅操作界面更加简洁，观影、K歌、低音炮系统迎来全面升级，还能灵活外接各种设备，实现和天猫精灵、米家、涂鸦等平台互联互通。

“我终于能自信地说出，我们已经站在国内智能影音娱乐产品‘金字塔顶端’。”李远程说。

叶宁 宁波海上新鲜信息技术股份有限公司董事长



瞄准冷门，抓住痛点 另辟蹊径的新赛道意味着机遇

“希望早日成为‘数字渔业第一股’。”在奉化区数字海洋（渔业）产业园大楼办公室里，宁波海上新鲜信息技术股份有限公司董事长叶宁目标坚定。

2012年底，从浙东小城走出的叶宁，带着在德国留学积攒的资金回到家乡，开启创业之旅。

“我偶然从渔民口中得知，因为海上未覆盖移动信号，海事卫星电话又很贵，如果海上有互联网就好了。”叶宁说，考虑到微信等聊天软件已成熟，他打算瞄准冷门，抓住痛点，基于北斗卫星系统做一款为渔民搭建的海上社交软件。

新赛道意味着另辟蹊径，

对于叶宁而言，这是挑战，更是机遇。凭着所学专业优势，他开发出“海上Wi-Fi”通信终端和APP，让渔民在没有手机信号的情况下，仍然可以和岸上的亲人朋友联系。

2015年，随着宁波海上新鲜信息技术股份有限公司的成立，叶宁正式迈出探索海洋的步伐。

创业的艰辛不言而喻。“我们是从零做起，相当于摸着石头过河，要不断试错找服务客户的方向，要拉投资找资源，建立规范化管理模式等”。叶宁坦言，自己平均每天工作16个小时以上，白天谈业务，处理各种事情，晚上

要总结复盘，公司几乎成了“第二个家”。

就这样，掌舵人叶宁同一群年轻人乘风破浪，硬是把冷门做“热”——搭建了国内首家“卫星+互联网+渔业”的一站式数字海洋渔业服务平台，帮助渔民破解海上“通信难”、海鲜“交易繁”、渔获“储存难”、海上“加油贵”等难题，助力传统渔业向数字渔业转型发展。如今，海鲜已从宁波走向更广阔的海域，业务已覆盖全国沿海省份。

“推动渔业智慧发展，带领渔民致富，是我们企业的目标，也是责任。”叶宁说。

撰文 徐丽敏 何峰 赵煜 孙佳丽
图片由市委统战部提供