

向新求变

宁波制造的“新订单”从何而来？

在挑战中捕捉新机，于变局中开拓新局。

订单，是市场的风向标，更是企业竞争力与创新活力的试金石。

面对外部环境的不确定性，作为制造业大市，宁波企业如何稳存量、拓增量、争变量，又如何从“抢订单”转向“创订单”？

宁波日报今年推出“我的新订单”系列报道，历时八个月。记者与市工商联负责人一起深入24家中小企业，记录下一段段向新求变的生动实践——

时代铝箔，在薄如蝉翼的金属上施展“工业魔法”，撬动百亿新蓝海；美依咖啡机，用数吨牛奶“喂养”出一款全球首创产品，揽获海外大单；昆凌智能，从痛点中寻找突破口，让滞销品逆袭为畅销货；果壳电商，从卖产品到“卖愉悦”，引来国际巨头主动叩门；云山动力，凭客户一张照片，“拍”出数亿元订单需求……

一份份新订单，不仅是企业顶压前行、逆境突围的密码，更是宁波这座制造之城坚韧向前、向新向优的生动注脚。

它映射出一种心态、一种精神：面对困难，解决困难；身处变局，科学应变。

“只要我们自己没问题，就没有什么真问题。”12月12日，在宁波日报、宁波市工商联、宁波财经学院联合举办的“我的新订单”系列报道作品研讨会上，宁波永烨梓涵科技创始人叶威群的话语掷地有声：“扎实做好自己的事，就没有跨不过的坎。”

这，正是宁波制造的力量所在——

不惧风浪，敢于求变，在每一次突破中，锻造属于自己的新未来。

记者 冯瑄 成良田 金鹭 孙佳丽
本版照片除署名外，均由企业提供



大虹科技的检测服务受到制造业企业的欢迎。
(王嘉彬 摄)

A 向上，闯出新市场

B 向新，锻造新价值

C 向优，输出新方案



宁波美依咖啡机有限公司生产现场

时代铝箔生产车间

云山动力生产线

阳春四月，飞龙家电却遭遇“寒冬”。

“企业出口美国的产品约占总出口量的三分之一，美国加征关税后，冰箱、洗衣机等电器积压了将近3000台。”

那几天，望着仓库里堆积如山的产品，飞龙家电集团总裁沈雪江急得彻夜难眠。

飞龙家电的春天，不是等来的。

“最大的市场，是世界市场。”沈雪江不等不靠、不怨不馁，主动拓展多元化市场，全力抵御风险挑战，“今年以来，外贸订单来自90多个国家。”

破局之策，多点开花；突围之路，越走越宽。

拓市场，以内外贸一体破局——

长期专注欧美市场，每年外销10万吨金枪鱼的今日食品，眼光向内，破壁内销：拉来专业渠道商当股东，推行“资源合伙制”，前端由渠道商包装、铺货并进行客户维护，自己则死磕研发和柔性生产。前后端各司其职，拧成一股绳，让产品摆上永辉超市的货架。

仅仅两个月，今日食品国内线上线下销售增量均接近2000万元。据预测，该企业国内市场销售额占比将提升至30%。

飞龙家电“全球冲浪”，在开拓90多个国家的海外渠道之外，借助国内家电“以旧换新”政策机遇，开拓国内销售渠道，降低单一

市场波动风险，内销量增长30%。

转渠道，以短视频实现精准触达——

卡利亚厨卫释放服务消费潜力，运营100多个短视频账号，以产品工艺和场景化内容精准触达消费者，斩获中国台湾300多万元加盟订单，短视频贡献销售额占比达50%；

亦唐科技玩起电子音乐混剪，通过创意短视频打破工业设备营销瓶颈，吸引海外客户将贴片机订单从10台增至100台，带动了高端装备出海热度。

换赛道，从“红海”驶向“蓝海”——

鄞州声科电子将专业麦克风、耳机、声卡等产品做得风生水起，

“小蘑菇”等系列产品更是网红爆款，年产值稳定在3亿元左右。

面对专业和家用市场这片“红海”，企业另辟蹊径，精准对接新能源汽车娱乐场景的新需求，果断开辟新赛道，向门槛更高、市场更广的新能源汽车领域发力。

短短一年时间，声科电子投入超过500万元，成功研发出符合车企“硬核”要求的车载麦克风套装。

截至上个月，声科电子已经与8家知名车企达成合作协议，到今年底合作车企数量将超过10家。

识变应变，见招拆招。“没有过不去的难关，因为我们就是为了解决问题而生的。”声科电子负责人说。

额订单高效交付，让供应链优势转化为订单价值增量。

打造创新闭环，推动成果变订单。

云山动力深耕大圆柱电池领域，携手高校专业研发团队攻克核心技术难题，将客户设备使用成本降低70%，靠硬核技术优势斩获数亿元长期订单。

“摒弃低价战、深耕价值赛道，宁波民企抢单逻辑的全方位升级，是新质生产力培育的具象化体现，更是民营经济高质量发展的必然选择。”浙江大学教授范柏乃表示，这既契合企业自身提质增效的发展需求，也推动宁波产业向高端化升级。

同质化产品扎堆，利润空间狭小。一个“卷”字，刺痛了多少企业的神经！

“前几年，为了一些小订单，不得不去卷价格、抢订单，利润薄还不稳定。”浙江酷尔智能科技董事长李德红直言，“低价竞争，卷不动，耗不起。”

随着内外市场环境迭代升级，单纯价格战已难以为继，酷尔智能科技当机立断：不卷了。

今年，这家以皮划艇生产为主的企业，敏锐捕捉海外宠物市场机遇，跨界深耕猎犬笼产品创新，以价值深耕打破竞争困局，一举拿下800万美元的海外大单，实现从“低价抢单”到

“创新赢单”的蜕变。

如今，酷尔智能科技高附加值产品订单占比普遍超60%，“质量优于规模”的发展逻辑愈发清晰。

酷尔智能科技的突围故事，正是众多甬企转型的生动缩影。当前，一众民营企业精准把握市场脉搏，以技术攻坚筑底气、供应链优化提价值、产学研融合增动能，走出一条“不卷价格卷价值”的新路径。

突破核心技术，深耕价值高地。

伏龙同步带公司深耕“专精特新”赛道，聚焦核心技术攻关，其研发的人字齿同步带传动功率较传统产品提升50%，打破国际品牌长期垄断格局，用一次“齿尖革

命”，撬开逾10亿美元高端市场；

美依咖啡机精准切中市场痛点，投入超3000万元研发费用，协同产业链伙伴，深度优化设备参数，让产品更贴合实际使用场景，拿下俄罗斯4万台产品订单。

整合供应链资源，协同提升竞争力。

寰采星科技联合中国科学院宁波材料所研发新材料，搭建自主知识产权供应链体系，成为全球唯一能全品类量产金属掩模版的企业，靠核心环节自主可控提升产品核心价值，拓宽盈利空间。

酷尔智能布局海外工厂，通过本地化生产整合海外供应链资源，快速响应客户定制化需求，保障大



“两个月，交付五台设备，我们按下按钮就能用”。今年上半年，一个“轻飘飘”的要求，重重砸向大虹科技股份有限公司。

五台设备，不仅是五个独立的产品，而是一条完整的生产线。这相当于，“客户给一张图纸，我们还他一条生产线”。

难是真难，国外设备要适配本土生产实际，必须反复调试硬件参数，持续更新升级配套软件；收获是真大，交付当月客户又追加了一笔价值2000万元的订单。

凭借“交钥匙”服务，大虹科技撬开了工业母机千亿元级全链服务市场。今年，大虹科技年产值超10亿元，成为国内工业母机全链条服务企业龙头。

“卖产品，终究是‘一锤子买卖’。而卖方案的核心是创造持续的客户黏性与利润源泉，竞争维度也从‘产品优劣’升级为‘价值创造能力高低’。”大虹科技股份有限公司总经理王凯强说。

制造业转型升级的时代浪潮中，宁波民营企业除了在技术创新、产品创新、渠道拓展上“做文章”，还不约而同跳出单纯的产品供给思维，把目光投向卖方案、卖服务。

盛威国际控股（中国）有限公司靠着这一思路，成功打动了与之“拉锯”多年的美国客户。

“每次谈判，对方就咬住一点——要求降价。”盛威国际资深副总裁王磊一次次被挡在门外。

面对客户的降价诉求，盛威国际没有被动妥协，而是选择主动“做加法”——深入调研客户具体应用场景，针对其未考虑到的细节问题优化产品功能、提升服务配套，最终与客户现场敲定1000多台集成盒订单。

智能化、绿色化、融合化，是宁波制造业升级、现代化产业体系建设的核心方向，也是宁波民企输出“产品+服务+场景”整体解决方案的鲜明底色。

12月中旬，百琪达智能科技（宁波）股份有限公司的新厂房结顶，同步配套1万平方米的研发基地。董事长王晗权扩大产能的底气，源自企业打造的全套磁性材料装备解决方案。

该方案让企业从单纯的设备销售商升级为“设备管家”和“生产合伙人”，为客户提供从设备选型、安装调试到工厂整体搭建的全流程服务能力，可以帮助搭建起整个未来工厂。

“精准把握客户需求升级趋势，从单一产品供应商转向整体解决方案服务商，这种制造业与服务业深度融合的转型升级方向，既能拿下订单，更能从根本上重塑宁波民营企业的核心竞争力。”宁波市发规院党组副书记杨兵杰说。

专家支招

“宁波企业家的创新意识、开拓精神，让人敬佩。”12月12日，在“我的新订单”系列报道作品研讨会上，浙江大学公共政策研究院副院长、教授、博导范柏乃如是点赞。

当天，多位企业家、专家学者、政府部门和行业协会代表相聚一堂，共同探讨新形势下企业抢订单的新特点新趋势，为民营企业高质量发展建言献策。

“宁波企业订单逆势增长，核心是政企同心双向奔赴的成果，这份优势要持续巩固放大。”宁波市委党校公共管理教研部副主任胡楠说。

订单增长，直接拉动生产、就业和消费全链条复苏，是经济发展的关键动力。

如何更好帮助企业抢订单、拓市场？

胡楠表示，在政策扶持层面，政府要继续细化顶层设计，聚焦产业链关键环节与企业核心痛点精准施策，摒弃“大水漫灌”，让政策红利精准触达企业；要素保障上，进一步扩容高端制造业专项发展基金，创新金融产品，同时联动本地院校培育复合型人才，筑牢资金与人才双支撑。

范柏乃建议，要构建产业集群出海体系，强化创新与人才支撑，优化数字化营销赋能，完善金融、物流等配套服务，搭建政企协同平台，为创新驱动订单增长保驾护航。

“高校与智库不能局限于课题研究，要深度扎根宁波经济实践，真正发挥思想库、智囊团的服务价值。”宁波财经学院副教授张骞认为，针对企业在订单开拓中的实际需求，定期组织专题沙龙、精准研讨会，联动多领域专家，多维度为企业出谋划策，帮助企业打开发展思路、破解增长瓶颈。

此外，不少专家提出，宁波应进一步拓宽创新新场景，优化人才服务生态，为企业抢订单提供支撑。

“要全力打造新场景开放之城，让本地企业创新成果就近落地、快速见效。”宁波市中小企业服务联合会会长谭回清建议，宁波可设立风险补偿基金，解决场景开放主体“不敢用”创新产品的顾虑。

此外，他建议，建立统一企业问题诉求池，整合调研难题，实现信息共享，明确办理责任与反馈机制，切实回应企业核心诉求。

宁波市工商联宣教部部长李斌表示，将充分发挥桥梁纽带作用，持续搭建政企对接平台，聚焦企业订单开拓、人才保障、创新转化等核心需求，常态化开展服务活动，助力政策红利直达企业。

为创新驱动订单增长保驾护航



助力酷尔智能科技拿下800万美元订单的猎犬版。(沈莉 摄)