



舜宇光学科技。(企业供图)

冠军之城，砥砺追“光”雄心



读城人：舜宇光学科技(集团)有限公司董事长 王钺炯

宁波，素有“单项冠军之城”的称号，共有119家国家级制造业单项冠军企业，数量居全国第一，其中5家来自“舜宇系”。

你或许不曾留意，你使用的手机的镜头，大概是由我们制造的。从全球来看，舜宇的手机镜头、车载镜头市场份额均超三成，居全球第一。

企业的茁壮成长，离不开城市沃土的滋养。

宁波雄厚的产业根基、开放的创新生态、务实的城市品格，为舜宇深耕光学赛道、不断攀登全球高峰提供了坚实支撑，也砥砺了舜宇的追“光”雄心。

我曾在舜宇做过一线销售，也牵头过海外业务开发工作，后远赴海外十余载，深耕海外投资与运营布局。

去年11月，我“接棒”舜宇光学科技董事长。

有人问我，此番是“空降”还是“回家”？我说，我是土生土长的宁波余姚人，是老舜宇人，也是新生代。我的职业生涯从这里起步，如今归来，既是回归，也是新的出发。

走得越远，越懂家乡的好；看过世界，更知宁波的珍贵。

海外十几年的经历，让我愈加看清，舜宇能在姚江岸边扎根四十多年、长成参天大树，不仅因为父辈带领团队的坚守，也因为宁波这片沃土藏着最滋养实业生长的城市特质，让我们有了“扎下来”的底气，也有了“走出去”的勇气。

宁波是厚植制造业、尊重实业的产业沃土，是名副其实的

“单项冠军之城”。

这里的产业链完整性与协同能力，不仅在中国少见，在全球也实属难得。

我们做光学镜片需要超精密模具，半小时车程内就能找到顶尖配套商；需要特种材料，本地就有企业同步研发、协同创新；需要核心零部件，周边产业集群能快速响应、高效配套。

完善的产业生态、硬核的配套能力，让舜宇的每一步成长都走得稳、走得实，让我们在全球化竞争中，拥有了最坚实的产业支撑。

宁波人刻在骨子里的，是不尚空谈、只做实事的务实。

四十多年间，舜宇从未偏离光电主业，哪怕曾短暂尝试多元发展遭遇挫折，也能以壮士断腕的决心砍掉非主业项目，沉下心来磨好每一片镜片、做好每一个产品。

宁波人常说“做生活要做到位”，舜宇就敢把每年超7%的营收投入研发，心无旁骛攻技术、啃硬骨头、破“卡脖子”难题，在光学领域稳稳站上全球舞台。

宁波有港通天下的底蕴，也有拥抱全球的营商环境。

政府对企业的态度，我用12个字概括我的感受：不叫不到、随叫随到、服务周到。

清晰的边界感、十足的信任感，让舜宇能沉下心来搞研发、专心致志做制造，把所有精力放在实业发展与技术革新上。

有人问，舜宇为什么能扎根宁波四十多年？

我说，因为宁波懂实业、惜实干、容创新，这里有最适合制造业生长的土壤，有最懂企业发展的温度，就像父亲当年在姚江岸边播下一粒种子，这片土地总能用最丰厚的养分，让它生根发芽、枝繁叶茂。

二

2024年，舜宇迎来四十周年。就像人到中年，企业发展也会遇到瓶颈。

受逆全球化影响，我们此前“2025年实现千亿”的目标未能如期达成，但舜宇人从未退缩！

我从海外归来后，与全体中高层管理人员开展内部检讨，一一找出公司亟待解决的问题和弊端。过去一年，我和经营管理团队一起以“刀刀向内”的勇气开启了系统性变革，重塑管理模式、优化组织架构、聚焦战略布局。

一年改革，终有收获。去年，舜宇经营业绩再创新高，营收稳步增长、利润大幅提升，变革成效逐步显现。

成绩，属于每一个奋斗的舜宇人。我提出，要额外奖励，派发“创新高奖”全员红包，这在舜宇历史上属首次。今年元宵节，2800万元现金红包，已全部发到员工手中，几万名员工一起共享企业的发展成果。今年春节前，我还做了一件非常重要的事情，完成了10亿港币股份回购，为公司新一轮股权激励做好了准备。

红包、股权激励的背后，延续了舜宇坚守的“共同创造”价值观和“钱散人聚”理念。四十多年来，我们先后4次实施大规模股权激励，7000多名员工持股超5亿股，一大批奋斗者实现了财富自由，创始人持股却从6.8%稀释至3%。

在舜宇，从来不是一人独赢，而是所有人共同创造、共享成果。我必须肩负起自己的使命，完成文化传承，推动舜宇成长为伟大企业，让更多员工过上拥有尊严的体面生活。

三

站在新起点，我再次为舜宇锚定2030年千亿销售新目标，并围绕千亿目标，制定了周密的战略规划。

你可能会问，为何执意向千

亿迈进？

我说，千亿之企业与百亿之企业，对国家、地方产业发展的价值与影响，有着天壤之别。

这是舜宇践行“做强、做大、走远，铸造百年品牌”的必由之路，更是我们身为宁波本土企业，为家乡创造更多就业、赋能地方经济发展、助力制造强国建设的使命与担当。

面对人工智能浪潮席卷而来，我们正迎来价值迸发的黄金时期和实现千亿目标的战略窗口。

背靠宁波、扎根余姚，这些坚实的支撑，为我们迈向千亿目标注入强劲动能，让前行之路更有底气、步履更加铿锵。

为了这个目标，我将带领企业从“大规模综合光学产品制造商”向“大规模综合光学产品制造商和智能光学系统方案(整机)解决商并举”转变，从“产品价值创造”向“产品价值创造和资本价值创造并举”转变，做全球顶级企业的战略合作伙伴与细分市场领先者。

我们将聚焦手机、汽车、泛IoT等领域，紧贴AI浪潮拓展新场景，以创新抢占技术高地，以开放广揽全球英才，让舜宇的光学之光，照向更多领域。

作为产业链“头雁”，舜宇也始终记得带动伙伴共同发展。

如今我们已带动一批当地供应链企业成长，未来随着千亿目标推进，我们将吸引更多产业链伙伴落户宁波，用舜宇的国际化优势，为家乡引流全球光电人才，让宁波的光电产业生态更具活力。

未来五年，我们计划在家乡新增百亿投资，建设舜宇研究院宁波分院，攻坚智能制造和新材料，为宁波孵化更多“单项冠军”。

接过董事长的接力棒，我也接过了父辈的坚守、舜宇与宁波的共生之约。

我深知，这是一场没有退路的前行，而宁波人、舜宇人，从来不怕向前。

(金鹭 整理)



文学“追梦人” 小超市老板娘写了2300万字

记者 周晓思

在海曙区洞桥镇张家垫市场的一家超市里，杨敏的指尖在键盘上轻快跳跃，电脑屏幕上正是正在写的短剧剧本；有人来买东西时，她抬头寒暄、扫码、找零……写作和买卖丝滑转场。

皮肤白皙、身材微胖、一头利落的短发、戴着一副黑框眼镜，这个45岁的女人，带着一个脑瘫儿子，守着一家小超市，在岁月的缝隙里写下了29部作品，总计2300多万字，其中4部作品还被出版销售。

“超市是现实生活，写作是编织梦想。”杨敏笑着说。

把痛苦过成了温柔

杨敏的写作之路，始于痛苦生活的一次精神救赎。

2004年，儿子早产，因大脑缺氧被确诊为脑瘫。对这个家庭来说，无异于晴天霹雳。

一家人踏上了漫漫求医路，跑遍了全国各地的医院，耗尽积蓄，却始终没能让儿子像正常孩子一样站立行走。

从小怀揣写作的杨敏，常常把内心的苦楚诉诸笔端以慰藉心灵。

唤醒她心底文学梦的，是2009年陈数主演的《倾城之恋》。“看完后，我觉得我也能写，当天就搜了投稿平台，啥都不懂就开始写了。”2009年7月7日注册了账号，第二天她就写了3000字。

“那时候一边看店一边写，下午店里不忙，就坐在收银台后敲键盘，晚上回家接着写，一天最多写了2.6万字，累得倒头就能睡着。”

家里的电脑屏幕是二手电视机显的网素材，都是她挤出时间整理的“灵感宝库”。

文字追梦路上有不少困难。零基础的她花了大量的精力研究创作规律，但很多作品石沉大海。

有一次，她和一家网站签约时误将单书签约写成笔名签约，导致积累了一定读者基础的笔名无法再用于其他平台。

丈夫不理解：“整天捣鼓电脑，不务正业。”身边也是一片质疑声。

可杨敏带着一股韧劲：“人家越反对，我越要坚持。”

把热爱写成坚守

坚持，终有回响。2016年，杨敏的《折家福女》《福船商女》《凤至桐花开》等作品被两家出版社看中，一连出版了4部作品。

当一大箱印着她笔名的书籍寄到家时，丈夫的态度彻底改变

了。他小心翼翼地翻看每一本书：“她做的这件事特别了不起，她是我的宝藏老婆。”

从那以后，丈夫主动包揽了超市的杂活，全年无休，只为让杨敏能有更多时间安心写作。

杨敏的父亲更是把女儿的书放在家里柜子的最高处，逢人就提：“这是我女儿写的。”

从2009年到2026年，杨敏用笔名依月夜歌、杨十一、半糖小妹等，写了29部作品，总字数超2300万字，涵盖种田、宅斗、抗战等题材。其中，《皇家俏厨娘》被改编成游戏《恋世界》；《喜家有女》等8部作品被改编成有声读物，登上喜马拉雅等平台。

“只要是写书的人，都想把文字变成会动的、能摸到的东西，那种成就感，不是钱能衡量的。”杨敏说。

一部抗日题材作品创下了36.9万人在读的佳绩，年轻读者热烈讨论、为家国情怀共鸣，让她真切感受到文字的力量。

她的文字不虐心、不晦涩，只写温暖、写成长、写普通人的向阳而生。“现实中没有的圆满，我在故事里实现；心里的压抑，我用文字释放。”

写作，是她对抗苦难最温柔的铠甲。

只想安静写下去

在张家垫村，杨敏的双重身份早已被邻里熟知。超市对面卖酒的黎先生提起她，连连称赞：“牛！一个开超市的，要照顾生病的儿子，还要写那么多书，太了不起了！”

附近小区里的退休语文老师，常会来超市问她的写作进度，鼓励她坚持下去；有些顾客，听说她是网文作家，会主动问起书名，然后去读一读她的书。

对同样心怀文学梦的普通人，她只有一个最真诚的建议：“要坚持，还要真喜欢。没有热爱，根本走不远。”

她说，自己算不上网文大神，写作收入也远不及外界想象得那么高，但她很满足。“守着超市，有稳定的生计，陪着儿子，还能做自己喜欢的事，就是踏实的幸福。”

每天上午，杨敏做好中饭，把儿子抱上三轮车，一路骑到超市，替换早起守店的丈夫。

儿子已经20多岁了，身高将近1.75米。

“他从小到大，吃饭从来不敢超过一碗，就怕自己重了，我们抱不动他。”杨敏的眼眶微微泛红，满是心疼与欣慰。

傍晚，丈夫赶来交接，杨敏回家，一头扎进自己的文字世界，直到深夜。

杨敏说，生活吻我以痛，我报之以歌。小小的超市是她生活的底气，屏幕上的文字是她的梦想；身边懂事的儿子、默默支持的丈夫，是她前行的力量。



杨敏在超市写作。(周晓思 摄)

户外劳动者的“幸福港湾” 南商驿站昨天启用

本报讯(记者王博 通讯员曾舒婷 周宇 翁晓东)昨天，位于宁波南部商务区水街黄金地段的南商驿站正式启用，为户外劳动者建起“幸福港湾”。

宁波南部商务区楼宇林立，集聚近7000家企业，从业人员超5万人，是宁波核心商务板块。这里外卖订单量大、配送需求旺盛，穿梭其间的外卖骑手、快递员等户外劳动者，长期面临缺少固定歇脚点的难题，休息难、避暑取暖难问题尤为突出。

该驿站建筑面积约50平方

米，精准对接户外劳动者需求，站内配备空调、冰箱、微波炉、饮水机、图书角及血压测量仪等设施，真正实现冷可取暖、热可纳凉、渴可喝水、累可歇脚的全方位暖心服务。

启用现场，相关单位共同为驿站揭牌，同步发布《南商骑行友好路线图》，并为户外劳动者代表送上暖心礼包。

当天，“学雷锋·微心愿党员认领”活动同步开展，户外劳动者提出的保温杯、手套、头盔、反光背心、蓝牙耳机等25个微心愿，现场被爱心人士火速“抢光”。

2026年宁波市志愿服务主题月启动

本报讯(记者郭婷茜 通讯员冯静波)昨天上午，高新区宝龙广场气氛热烈，“甬爱同行‘新’花怒放”2026年宁波市志愿服务主题月启动暨新就业群体“甬新课堂”开课仪式在此举行。

启动仪式在情景剧《甬新课堂开课啦!》中拉开序幕，5名新就

业群体代表围绕“法治、平安、文明、友爱”四大主题，演绎工作中发生的点滴故事。

仪式现场，“甬新课堂”课表正式发布，首批“甬爱”志愿讲师团同步成立。围绕四大主题，首批推出的20节精品课半数由新就业群体讲师主讲，另一半则由志愿服

务工作者、律师、民警、心理咨询师等专业力量授课。据悉，精品课将通过线下教学与视频传播相结合的方式，精准赋能新就业群体。

与此同时，宁波市“甬爱”志愿服务总队正式成立，12支新就业群体平台企业志愿服务队、12支服务新就业群体专业志愿服务队在现

场同步授旗。这个“1+24”的志愿服务矩阵，既为新就业群体提供服务保障，也为他们搭建起反哺城市、参与治理的平台，推动其从“被服务者”向“服务者”转变。

活动现场还展示了2025年度志愿服务工作成果，体现了宁波志愿服务的温度与力量。

建设一流创新生态 打造一流营商环境

破窗拆墙抓改革 碰硬解难抓攻坚

——访奉化区委书记魏建根

记者 陈章升 通讯员 严世君

“市委新春第一会发出了‘建设一流创新生态 打造一流营商环境’的动员令，为我们‘十五五’开局之年抓落实、谋发展，特别是深化改革创新、优化营商环境，指明了方向。”昨日，奉化区委书记魏建根接受本报记者专访时表示，奉化将聚焦打响“最美桃花源、最好青创地”城市品牌，大力实施“创新创造、提速提能”发展战略，坚持破窗拆墙抓改革、碰硬解难抓攻坚，统筹推进创新驱动产业升级、营商环境再优化、干部提能正风等“十大攻坚行动”，加快打

造宁波都市的新增长极，为宁波高质量发展作出更多奉化贡献。

在“增强主体”上出实招。聚焦激发企业创新活力，围绕奉化“一大一高两新”新兴产业布局，以及存量传统产业转型升级，专门出台政策，专项安排资金，分层分类开展企业梯次培育，重点提升政策针对性、匹配度、含金量，让产业政策“简单明了”、惠企资金“直达快享”，力争区属规模以上工业企业研发投入强度超过3.6%，加快形成“科技型中小企业—专精特新企业—单项冠军企业”梯次培育格局。

在“贯通转化”上破堵点。聚

焦提升成果转化能力，重点推进宁波国家高新区奉化园区、气动产业联合体等科创平台建设，联合高能级科研院所在奉化共建技术转移中心，实施“凤麓英才”多通道引进模式，建立“揭榜破题”工作机制，一体推动平台、机构、人才等创新要素嵌入“产学研用”链条，力争新增规模以上企业研发机构50家以上。

在“增值服务”上提效能。聚焦强化协同服务合力，部署推进“益企同行”常态长效服务企业行动，一体深化“开竣工”上门服务、“工链圈”助企增值、招投标“多维治理”等全周期服务模式，

创新推出空间保障、金融滴灌等服务包34个，全力保障项目“拿地即开工、验收即办证、竣工即投产”，力争涉企问题处置满意率继续保持保持在100%。

在“法治护航”上动真格。聚焦开足区域法治马力，迭代升级“法治营商”十二策，创新推行差异化“梯级监管”机制、企业涉诉信息澄清机制，加快建设“一站式”实体化涉外法律服务平台，尤其是统筹好“首违不罚”“轻违免罚”“重违严处”，确保涉企“综合查一次”实施率超过80%，让企业家在奉化专心创业、放心投资、安心发展。