

快时代下

制造业企业如何坚持长期主义

深一度 浙江新闻专栏



嘉宾们参观标杆工厂。(陈结生 摄)

A 面对内卷,企业要学会“修好自己的水库”

“这两天参观宁波企业的工厂,十分感慨。”吴晓波的发言从制造业企业双鹿的黑灯工厂讲起,他认为这背后的关键支撑是5G通信技术的率先应用,搭配传感器技术和信息传输技术,为工业化智能化提供了基础。早期,该模式面临的难题是产品下线后需要大量人力搬运至仓库,而如今,大型无人仓已成为常态。

人工智能的发展也给企业带来了新机遇。过去,产品配方研发可能需要3年至4年,而现在,大模型应用到研发环节后,半年内就能完成。

“这本质上是工业革命、信息化革命、人工智能革命不断迭代的过程,企业能否跟上每一波浪潮,直接影响其发展轨迹。”在吴晓波看来,企业应对变化主要依靠三种能力:一是知识性能力,

通过学习理性知识构建认知;二是经验性能力,在社会实践和市场捶打中积累经验;三是直觉性能力,部分天才型人才凭借直觉就能把握机遇,但大多数人还是需要长期学习和实践的积累。

以电池行业为例,双鹿和南孚两家企业如今占据了约50%的市场份额。两家企业的起点相近,如今能成为行业佼佼者,核心在于几代人的坚持深耕,几十年专注于一个行业,没有偏离主线,同时在工业革命的每一个关键节点都抓住了浪潮机遇,其中也离不开不断的试错和调整。

“面对内卷和绝境,企业该如何生存?松下幸之助的回答是‘做企业需要修好自己的水库’。”吴晓波说,这句话看似抽象,实则道出了企业生存的本质——回归常识,坚守初心,在困难中沉淀和成长。

B 增长奇迹往往始于最初不被看好的选择

快时代下,谈及企业增长方式,吴晓波表示,有四个核心观点值得深思。

第一,几乎只有危机才能激发企业进行变革。第二,所有企业的增长都源于企业家的偏执狂精神。那种无法自控的激情,那种拼到极致、死去活来的劲头,正是企业增长的重要动力。第三,所有企业的成功都离不开产业迭代和工具革命带来的红利。以双鹿为例,从碱性电池到碱性电池的迭代,从聚焦国内市场到拓展

国际市场的布局升级,再到5G、AI等新技术的落地应用,都是产业迭代与工具革命赋能发展的鲜活案例。第四,所有企业的增长奇迹,最初都可能被视为一个“错误”。走一步看一步的发展路径,其实就是对市场变化的灵活应对。

所谓的增长奇迹,往往始于最初不被看好的选择。但无论选择哪种方式,都需要脚踏实地地去践行,找到属于自己的路径并坚持下去。

C 依赖流量红利的企业不会长久

作为长期研究品牌的专家,崔洪波的开场白从品牌与产品的关系入手。

“不能因为聚焦某一细分领域,就忽视产品本身的品质。”他表示,纵观所有行业,那些能成为第一品牌或领导性品牌的企业,无一不是以优质产品为根基——这几年中国市场的新消费浪潮就是很好的例子。四五年前,新消费概念火爆,不少企业把流量当成投机工具,就像“打激素”一样疯狂营销。但这些依赖流量红利的企业,大多没能长久,一

年之后便逐渐沉寂。真正的品牌建设从来不是“一锤子买卖”,而是一场长期主义的修行。

“对企业而言,战略决策的‘加与减’至关重要,尤其是在关键节点的选择,往往决定了企业的发展轨迹。”崔洪波说,这种决策背后,是企业家的魄力与担当——就像有些企业家,即便自身身价有限,也愿意贷几倍的款投入研发或产能建设,这种背负压力的转变,是企业突破瓶颈的关键。

春耕进行时

智慧加持,蜜梨种出好滋味

记者 顾佳诚 通讯员 张敏

近日下午,在位于余姚霞霞街道的余姚市建梯农庄,“90后”新农人桑益挺正穿行在梨树间,仔细查看着枝头的花芽长势。

建梯农庄总占地268亩,其中,梨园面积238亩。6年前,桑益挺从父母手中接过梨园,盘算着用现代科技让梨园改头换面。

他砍掉了梨园内的老梨树,在余姚市农业技术推广服务站和余姚市梨业协会的指导下,改种树形为主干形的梨树,主栽品种也换成了翠玉和新玉。此后几年,他又陆续给梨园增添了机械棚架、半自动水肥一体机,尝到了农业新技术、种植新模式带来的甜头。

这两年,桑益挺又投入近600万元购置了现代农业设备,将半自动水肥一体机升级为全自动,他在电脑或手机上点一点就可以操控,不仅人力成本大大降低,水肥喷洒也更加均匀稳定,效益提升不少。

此外,农庄还新添了两台坐骑式割草机。桑益挺告诉记者,过去四五名工人一个星期才能干完的除草活,现在一名工人两天就能做完,割下来的草回填埋地里,变成上好的天然绿肥。

在不断提升农业生产效率的同时,桑益挺也在果树的栽培管理上动起了脑筋。去年,他尝试用拉枝技术替代传统修剪,蜜梨产量提升了30%以上。

病虫害防治也换了思路。“梨树最怕梨小食心虫,一旦被啃咬,梨心就会发黑。”桑益挺没有依赖传统农药,而是采用迷向丝生物制剂,用气味干扰雌虫,使



桑益挺正在操作智能水肥一体机。(顾佳诚 摄)

其无法找到雌虫交配,从而控制虫害。此外,梨园还添置了二三十盏风吸式捕虫灯,利用太阳能诱捕各类害虫。虫害大量减少,再加上施用有机肥、留草栽培,结出的蜜梨口感酥脆、香甜多汁。

从传统农耕到智慧管理,改变正在产生实实在在的效益。去年,梨园销售额达200万元。“智慧两字就是我对梨园的规划,传统农业遇上现代科技,一定会结出甜蜜的果实。”桑益挺信心满满。

“接下来,我们梨园还会继续升级。”桑益挺说,他让更多先进的管理技术在这片土地上落地,为家乡的蜜梨产业走上设施化、智能化、精品化之路贡献力量。

“动动鼠标”就能修复信用

本报讯(记者赵煜 通讯员沈慈波 葛舟婷)“本以为信用修复程序复杂,没想到动动鼠标就完成了,真是太方便了。”近日,海曙区某茶叶商行负责人张先生通过“信用信息修复AI助手”,足不出户便完成了一条行政处罚信息的修复,为新茶上市期间银行采购资金的贷款清除了“拦路虎”。

张先生的感受,正是宁波打造全链条信用服务体系的生动缩影。

过去,信用修复过程常面临失信信息不清、修复流程不熟、材料准备无从下手、申请进度难以掌握等问题。为此,宁波以AI技术推动数字化转型,落地应用了浙江省

首个“信用信息修复AI助手”。针对企业“不知失信、不明路径”的难点,宁波系统整合国家与地方信用修复相关法规,构建结构化法规库;梳理全流程业务规范,形成涵盖申请、审核、公示等环节的业务知识库;汇总标准化申请文书模板,建立材料库。

与此同时,借助智能导办功能,系统还会向企业主动提示失信风险,提供个性化修复方案,帮助企业清晰掌握“有无失信、如何修复”,有效打破信息壁垒。

截至目前,经营主体信用修复申请的审核一次通过率达100%,申请材料数量减少60%以上,办结时限缩短80%。

宁波市新时代新婚姻文化交流会举行



研讨会现场。

(陈冬冬 摄)

本报讯(记者陈冬冬 通讯员胡佩)3月26日下午,宁波市新时代新婚姻文化交流会暨第二届婚姻辅导、婚商教育研讨会在市五一广场举行。

今年政府工作报告指出,要倡导积极的婚育观,建设生育友好型社会。当下,从国家到省市各级都出台了生育友好型社会的实施细则,包括去年实施的最新修订版《婚姻登记条例》把婚姻家庭辅导服务作为单独的一节写入,在政策层面为这一目标的实现保驾护航。

与会者结合自身实践与研究,针对婚恋现状、婚恋教育缺失、年轻人婚恋观偏差的根源、婚姻矛盾的核心诱因与调解、婚姻家庭服务的痛点与升级等核心问题各抒己见,提出诸多兼具现实性与指导性的观点,为婚恋家庭建设提供多元思路。

宁波市婚姻家庭协会介绍了协会重点工作。协会将整合并打造全市统一的公益相亲平台,引导商业机构做规范化、精细化服务,构建公益与商业互补的多层级服务体系。同时建立婚姻家庭辅导专家库,开展婚恋、婚商教育,根据当前大家最急需的需要,研发系列课件,通过视频、手册、宣讲等方式进行传播;通过活动载体的搭建,做好协会品牌建设和对重点企业的扶持;打造整个产业链,把好的思想、产品整合起来,帮助会员单位做大做强。

本次活动由市民政局指导,市婚姻家庭协会主办,鄞州区尚京婚恋咨询辅导服务中心承办、市五一广场管理有限公司协办。来自婚恋、教育、心理咨询、法律、医疗等领域的20余名嘉宾出席了研讨会。



甬甬高铁进度条刷新

由中铁二局承建的甬甬高铁跨宁波绕城高速特大桥79-82#墩80米连续梁于近日合龙,为项目全线贯通奠定了坚实基础。

据介绍,此次合龙的连续梁梁体全长177.7米,采用双线设计。甬甬高铁是我国“八纵八横”高铁网沿海通道的重要组成部分,对于打造“轨道上的长三角”具有十分重要的意义。

(陈结生 李越 林静 摄)

企业还在画图纸 水务管家已上门

及时发现问题,为企业避免损失50多万元

本报讯(记者孙吉晶 通讯员吴帅 范京杭)“真没想到,我们的厂房还在图纸设计阶段,县水务集团的工作人员就主动上门服务,帮我们解决了一个大麻烦!”近日,宁波市纽艾科技有限公司经理孔鹏杰收到了一份意外的“见面礼”。

近期,纽艾科技公司在宁海深甬长洋工业区拍得一块土地。本月初,正当企业为如何铺设水管管道犯愁时,宁海县水务集团宁波分公司“水务管家”就带着工业区周边管网图纸和测量工具,来到了纽艾科技的地块现场。在仔细翻阅企业预备的施工图纸时,工作人员敏锐地察觉到了不对劲:图纸上标注

的消防管道接入点,距离主供水管道足足有400米。

这400米的距离,意味着什么?“纽艾科技的生产性质决定了其对消防等级的要求非常严格。”宁波分公司经理严威说,深甬地处山区,受地形和道路现状限制,若按原图纸施工,企业大概率面临消防水压不足、无法通过安全验收的窘境。“如果到那时再去补救,就需要重新开挖已经铺好的厂区道路、重铺管道,这不仅会耽误企业正常投产,而且改造费用估计超过50万元。”

为了帮助企业避“坑”,县水务集团工作人员根据实地勘测情况与周边管网现状,迅速为纽艾科技

量身定制了一套优化方案:建议企业建造标准的消防水池,并增设加压设备。同时,水务部门也提前在主管道处预留了接口,将隐患消除在萌芽状态。

问题解决了,孔鹏杰心中的一块石头总算落了地,但一个疑惑也随之而来:企业刚拿到土地,水务部门是从哪里得到信息的?

这背后,是宁海县水务集团“想在企业前面”的主动作为。考虑到宁海地形复杂,一些落户山区的企业易受水压困扰,县水务集团改变以往“等企业来报装”的被动模式,安排专人紧盯省国有土地使用权交易系统。只要有企业在关键

区域“摘牌”,他们便第一时间掌握信息,主动对接。

“县水务集团在图纸设计阶段排了‘雷’,好比给我们上了一道安全锁,不仅为企业节省了成本,更是抢出了时间。”孔鹏杰感慨道。

据了解,宁海县水务集团目前共有38名专业的“水务管家”。他们实行分片联包制,不仅管前期的图纸查验,还包揽了临时施工管线铺设、水压水质测试等工作。近一年来,已累计为全县29家企业新落地厂区提供服务,通过隐患排查和供水方案精准优化,使企业有效避免因供水问题导致的工期延误和损失。