

从宁波走向世界 小小喉箍 如何年销超5000万个？

奋“甬”前行
开新局

在慈溪，有一家企业用30余年时间，将“喉箍”这一看似不起眼的“胶管卡子”，做成了覆盖多领域的拳头产品。它就是宁波长乐喉箍有限公司。

自1993年创立以来，该企业始终专注喉箍“赛道”，从最初的单一品类，逐步拓展至上千种规格。如今，每年销售喉箍超5000万个，峰值年份更突破8000万个，产品广泛应用于汽车、管道等多个行业。

走进企业生产车间，自动化设备高速运转，一根普通钢条仅需几秒，就能精准成型为一个成品喉箍。这番高效景象的背后，藏着一场历时多年的转型阵痛。“十几年前我从父亲手中接棒时，生产全靠人工，和‘自动化’完全不沾边。”该公司第二代接班人张泽回忆道。

正是他接手后推行的一系列改革，让企业实现了从“人工密集”到“自动化高效”的蜕变，不仅产品质量与生产效率双提升，更借此敲开海外市场大门，在国际舞台上闯出了一片新天地。



宁波长乐喉箍有限公司生产车间。

1 从“不务正业”到接班破局

命运的轨迹，总在不经意间偏离预设的剧本，张泽的人生选择便是如此。

1978年出生的张泽，曾是一名瞄准通信行业的高材生。他本科就读于宁波大学嵌入式系统专业，2003年毕业后远赴瑞典克里斯蒂安斯塔德大学攻读通信专业研究生。

彼时通信行业正值黄金发展期，和他一起留学的同学毕业后大多入职华为等大型企业，而他却选择了一条截然不同的路，那就是回家接手家族企业，在旁人眼中成了“不务正业”的代表，“我自己也一度这么认为。”他说。

2006年刚毕业时，张泽还怀着“男儿何不带吴钩，收取关山五十州”的豪情，想在通信领域大展拳脚。可母亲的一通电话，彻底改变了他的人生方向：“父亲患有糖尿病，身体不是很好，姐姐在大学任教无法接班，家里希望我能接手家族事业。”

带着复杂的心情回到工厂，眼前的景象让张泽心理落差极大：“一台台老旧的机器还在依靠人工操作，产品也要靠人工打磨，用‘落后’形容毫不为过。”

他从技术岗位做起，姐夫的一句“沉心定位，韬光养晦”成了他最初的做事准则。接下来的两年里，他始终以观察者的身份默默熟悉厂内事务。心里积压了负面情绪无法排遣时，他便向姐姐倾诉。而姐姐就像他的心理导师，一次次帮他疏导，让他慢慢卸下包袱。

躬身入局，方知创业不易。“长乐创立虽然早，但在在我看来仍处于初创阶段。”张泽说，“真正沉下心，才发现事情没有想象中难。父亲的基业不能毁在我手里。这个行业虽小，但用一辈子做好一件事，本身就是意义。”

新旧交替难免伴随着理念碰撞。“无论哪一代人，对技术的执着、对美好事物的追求，本质上是相通的。”张泽说，父亲是技术出身，愿意在技术升级和设备采购上投入重金。但在管理和质量管理体系建设上，两代人的看法截然不同。父亲认为“技术做好了，其他自然水到渠成”。但张泽坚持“技术、质量和管理是三条并行的主线”，缺一不可。

摩擦不可避免，只能靠不断沟通磨合。老一辈觉得传统做法一直行之有效，新规反而束缚了手脚；新一代则清楚看到转型升级的迫切性。这种代际差异，正是许多传统制造企业传承过程中面临的共同挑战。

庆幸的是，在自动化改造这件事上，父子俩达成了共识，父亲也愿意投入资金。就拿生产喉箍上的螺钉为例，“过去螺钉上的‘一字槽’全靠人工切割，不仅效率低，槽口单向还会产生被工人们戏称为‘鼻涕虫’的毛刺。”张泽说，必须再安排专人一个个刮除，极其耗费人力。而自动化改造彻底解决了这些问题。如今，螺钉车间员工从27人精简至仅需4人，产能不仅提升了5倍以上，产品质量更实现了大幅跃升。



宁波长乐喉箍有限公司展厅。

2 从“边角料”到“名配角”

曾经，长乐喉箍的产品如同堆在零售市场角落的“边角料”，难以进入主流视野，甚至连成为“配角”的机会都没有。“每每看到，难免心痛。”他说。

为了打开局面，张泽下定决心要进入国外主流市场，突破口放在了争取美国UPC认证上。“这个认证门槛很高，国内同行中拿到的屈指可数。”他解释说，UPC认证如同国内产品的3C认证，不仅能提升客户信任，也倒逼企业自我升级。

认证之路并不轻松，需要在标准理解和英语能力两方面下功夫。张泽凭借较强的学习能力，提前吃透标准、充分准备，最终顺利通过检测。

认证带来的效益立竿见影。2008年一次美国展会上，他们成功接触到重要客户——美国MIP公司，并逐步建立起合作关系。随后，双方展开了一段长达三年的同步开发历程，为一款新车型配套开发喉箍产品。从共同设计、试制到批量生产，整个周期严格遵循汽车行业标准。

“那三年确实难熬，没人能保证最终一定会用我们的产品。”张泽坦言，“虽然喉箍在对方眼中只是固定橡胶波纹管的‘小零件’，但对我们来说，投入了大量的时间和资金，沟通陷入停滞的时候不免焦虑。”

张泽认为，能够坚持下来，得益于信心。这份信心来自于父亲打下的坚实基础，那就是完备的技术团队、清晰的开发流程和充足的设备，构成了企业的技术内核。

付出终有回报。在这款车型上，各类喉箍的使用量通常在120个至150个之间。合作巅峰期，仅该车型喉箍的年采购量就高达120万个，占公司总销售额的10%。更关键的是，凭借MIP的有力背书，企业还成功打入了国内上市公司中鼎集团等企业的供应链体系，为未来发展打开了更广阔的空间。

长乐的喉箍还用在了国家级光热项目上，在唐山海泰新能科技投资建设的大型光热一体化项目

现场，12万片反光镜正随着太阳的轨迹精准转动，将光热资源高效汇聚。而确保每一片镜片能在严苛环境中稳定运行的，正是长乐公司生产的特殊喉箍。

“这个项目对我们产品提出了两项极限挑战。”张泽介绍，“首先是极端环境，高温和强酸碱腐蚀要求喉箍必须具备超强的耐久性；其次是动态精度，镜片需要时刻跟随太阳转动，喉箍必须在‘锁得死’和‘灵活转’之间找到平衡，这对我们的制造精度提出了高要求。”

面对挑战，张泽和团队开启了长达9个月的技术攻坚。“我们果断引进了国内更先进、更精密的专业设备，集中力量攻关关键尺寸的加工工艺。”张泽回忆道，“通过无数次的参数调整与实验验证，我们最终交出了合格答卷，确保了12万片反光镜的‘万无一失’。”

如今，长乐喉箍已成功“锁”住了这个国家级新能源项目的核心环节，标志着其在高端工业应用领域实现了关键突破。

面对外贸环境的不确定性，长乐喉箍近年来还在积极拓展欧洲、澳大利亚等新兴市场，目前，公司已与德国诺马等领军企业展开合作，成为其合资供应商并承接部分转移产线。

“对我们这类工业产品而言，技术核心并非高不可攀，真正的壁垒在于系统配合与工艺整合。”张泽自谦道，产品由螺钉、钢带、箍头等部件组成，涉及20多道工序，全部自主完成。每个部件都有独特设计，尤其是螺纹角度、孔位斜度等细节，必须精准匹配才能实现理想的力学性能。

张泽告诉记者，单独仿制某一部件并不难，难的是三者之间的协同设计。正因全程自主研发与生产，才能实现紧密配合。目前，该公司已积累50多项专利，逐步构筑起自身的竞争“护城河”。

“人生万事须自为，跬步江山即寥廓。”张泽说，从“边角料”到国际供应链“名配角”，靠的正是一个脚印的踏实与坚持。

记者 王婧 通讯员 徐风吹 文/摄