

被客户“催促”扩张 “鸿雁”如何凭一张膜 飞向全球？

奋“甬”前行

开新局

送走挪威客户，宁波鸿雁包装材料有限公司（以下简称宁波鸿雁）总经理李玉斌长舒一口气，眼里闪着光。客户这次不仅订走三个货柜的产品，还敲定了长期合作。“感觉前路更清晰了。”李玉斌笑着说。

这份底气，来自刚过去的秋季广交会。那位挪威客户正是在展会上认识的。几天里，好几拨客户握着他的手感叹：“你们的产品质量真好，怎么没早点遇到你们！”语气里尽是相见恨晚。

正是这些“晚来”的认可，让宁波鸿雁一次性收获了超过30个货柜的订单，覆盖缠绕膜、保鲜膜、牧草膜等主力产品。目前，这批货正从宁波港陆续发往智利、挪威、加拿大、澳大利亚等地。

“以前总说‘我们有信心做全球市场’，今年才感觉到公司真的迈出了全球化那一步。”李玉斌说，产品是一切的基础——品质要稳，产品为王，成本领先。

当产品真正过了研发关、市场关，“鸿雁”这张膜，才真正有了飞向世界的力量。

1

新厂房是客户“催”出来的

宁波鸿雁成立于2003年，二十多年来只做一件事——聚乙烯包装薄膜的研发、生产与销售。在李玉斌带领下，该公司持续投入研发，专注高性能新材料与工艺改进，逐渐在功能性薄膜领域站稳脚跟。

“好产品自己会说话。”这是李玉斌常挂在嘴边的话。

事实也如此。今年，该公司销售额预计同比增长超过50%。“客户只要用过，基本都会回头。”广交会上，这份底气被验证——展会第一天就签下5个货柜，很多客户现场测试后直接下单。

“越来越多客户放弃日韩和东南亚供应商转向我们，我能感受到市场的认可。”李玉斌说。

市场投来的“信任票”带来了订单，也带来了幸福的压力——产能跟不上了。

“客户经常催交货，甚至因为交期排得太靠后直接劝公司赶紧建新厂、加产线。”李玉斌自豪道，“客户的需求就是命令，我们只能跟上。”

在这种特殊的“催促”下，宁波鸿雁只用7个月就建起一座17600平方米的二期厂房，同步上线两条先进生产线。11月底，新厂已投入使用。

扩张并未止步。为了更好地服务国际客户，宁波鸿雁在宁波保税区注册了新公司、设立了研发中心，并引进了意大利先进设备，为下一步发展打下基础。

在李玉斌看来，扩张不是盲目的。面对行业内愈演愈烈的价格战，他清醒地认识到：“打价格战等于饮鸩止渴。企业唯一的出路就是持续创新研发，跟上甚至超越国际标准。”



技术人员正在调试他们自行研制的大型设备。通过锁边改进技术，该设备生产出来的超薄膜厚度仅0.005毫米。



▲这张超高强度缠绕膜，具有非常高的抗拉伸强度，在两位工人奋力拉扯下纹丝不动。

▶一张薄薄的缠绕膜，足可以承受一个成年人的重量而不破裂。



2

把客户的难题变成研发的课题

“我们曾经仰望国际大厂，想找一条走出去的路。现在看，宁波鸿雁的国际路其实是客户一个个难题铺出来的。”李玉斌感慨。

“客户提出的问题，我们都当课题来做。”他说，“宁波鸿雁不怕难题，更像一所‘解题学校’。每一个客户需求的解决，都是推动我们向上的台阶。”

2020年，有客户问：“我们想减碳，你们的膜能不能帮上忙？”虽然当时经验不多，李玉斌却一口答应下来。他明白，减碳的关键在于提升膜的性能——让缠绕膜更强韧，客户就能用更少的层数达到相同甚至更好的包装效果，既省成本，又降排放。

但从承诺到实现并不容易，设备、材料、工艺三座“大山”挡在面前。新组建的研发团队先对原有生产线进行改造，以适应新材料和新工艺。

最难的是材料和配方。李玉斌回忆：“我们像厨师炒菜，满世界找好原料，还要反复调试配比。”团队联系了国内外10多家化工企业，测试了数百种原料组合。

工艺控制更是精细活。加工温度、挤出速度、冷却时机、模口间隙……每一个参数都要精准把握。团队

经过长期摸索、上千次试验，才逐步靠近理想状态。

但三年过去，一些“瓶颈”仍没突破：要么透明度不够，要么表面起皱，要么物性指标不达标。李玉斌压力巨大，他知道，常规方法行不通了，必须全力以赴。

“不攻下这个难关，绝不收兵！”他索性把“家”搬进车间。一张折叠床，24小时守在机器边，累了躺一会儿，醒了就和团队一起调参数、看数据、查资料。他还不断给同行、供应商、专家打电话请教，不放过任何一点可能。转机来了，当某个关键参数调到临界点时，困扰团队三年的难题突然破解。厚度仅5μm的56层高性能纳米膜成功下线，其柔韧性、拉伸强度、断裂伸长率、抗穿刺等指标均超越国际同类产品。

这张膜表现出惊人的性能：圆珠笔戳不破，用力拉不断，甚至能承受120斤成年人的重量。

客户的减碳目标也随之实现：包装层数从10层减到3层，耗时从3分钟缩短到1分钟，货物保护力却从70N提升至105N，稳定性增加50%。算下来，材料用量减少70%，碳排放大幅降低。

3

“答案都在现场”

“我相信现场有‘神’。”对于稻盛和夫的这句话，李玉斌在车间守了8天8夜后，更有体会。“那时候，我觉得自己真的遇到‘神’了。”

8天8夜，焦虑在所难免。支撑他的除了目标，还有一股不服输的劲儿。“看到进口膜那么好，我就想，别人能做，我们为什么不行？”他总结道，“人要有信念。智慧和办法，都在现场。”

这种“扎根现场”的精神，推动宁

波鸿雁从一家普通企业，一步步成长为高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”，并设立了院士工作站和博士创新站，走在行业前沿。

“落日回鞭相指点，前程从此是青云”。站在办公室窗前，看着满载宁波鸿雁产品的集装箱车驶向宁波港、驶向全球，李玉斌目光坚定：“迎接全球化，宁波鸿雁真的准备好了。”

记者 王婧 通讯员 徐风吹/文
记者 戚颖/摄