

凝聚新生力量 精准转型升级

“创二代”的‘创’字诀不能丢

——专访浙江林炎集团有限公司总经理李路培



李路培

“我们是站在父辈的肩膀上成长的。从父辈手里接过企业，更让我明白了‘创’的含义。我认为，‘创二代’的‘创’更多的是一种创新精神，坚守但不代表保守。”4月27日，浙江林炎集团有限公司（以下简称“林炎公司”）总经理李路培接受采访时说。

1977年出生的李路培，是一个名副其实的学霸。1995年，他从永康一中毕业后，被保送到南开大学，毕业后经过几年社会磨炼，于2003年回到永康。

初生牛犊不怕虎 创新理念续传承

林炎公司是一家专业生产不锈钢保温杯、壶系列产品的企业，具备年产800万只保温杯的生产能力。

说起林炎公司，很多人会觉得陌生。但要是说起20世纪90年代风靡市场的保温杯——“老板杯”，想必大家记忆犹新。在当时，手拿一款价值约

200元的“老板杯”无疑是事业成功男人的标配。而这款得意之作，正是出自林炎公司。

“我父亲是永康最早一批从事生产保温杯的，这为日后公司发展积淀了‘老牌’影响力。”李路培说，在1991年方岩庙会和1992年永康撤县设市时，林炎公司推出的高级磁疗杯成为首选礼品，企业发展红火。

跟一些“创二代”刚进企业时的小心翼翼相比，李路培身上更多的是初生牛犊不怕虎的冲劲。“怎么说我也是985、211高校的毕业生，打理一家公司对我来说应该绰绰有余。”含金量十足的文凭，是李路培依靠的“剑”。相较于父亲的求稳理念，李路培更想创新，如要不要上新项目等，在公司的发展理念上常常和父亲发生分歧。“‘创’不能固守父辈产业，哪怕是传统经营，我也希望去闯一闯、拼一拼。”李路培坦言。

事实上，李路培的努力，他的父亲一直看在眼里。2005年，他的父亲全面“放权”，李路培成为该公司总经理，全盘接手企业。次年，通过业务对接，林炎公司的发展潜力被一家国外客户看中。对方提出保温杯订单的额外需求，给保温杯配上合身的PU皮革套。

“对方订单没交代数量，所以，没有企业愿意花时间去尝试。”李路培说。抱着试一试的心态，李路培找到了东阳一家皮革厂合作。由于当时市场上尚未形成成熟的皮革杯套产业链，合作方一开始交出的样品，达不到客户要求。为了不打击合作厂家的积极性，不服输

的李路培不仅自己垫付材料费，还亲自在东阳监工，直到制作出客户满意的、完美贴合不规则圆柱体保温杯的皮革套。私人定制的皮革套获客户赞赏，双方立刻达成合作。

2006年，林炎公司也因为这笔大单，产值突破6000万元，首次挤入市纳税双百企业名单。

敏锐洞悉商机 差异化细分市场

经过数十年发展，如今，永康的保温杯行业正呈现百花齐放的良好态势。商场的变幻沉浮，无论眼光、修养还是战略，都让李路培获得了更多思考。近几年以来，“创新”企业生存护城河“关键核心技术”成为李路培经常提及的词语。

“保温杯的主要功能是装液体并保温，与其他器皿相比，优势是轻便密封、方便携带。在我看来，五花八门的饮品都有专属于它的器皿。那么，如何去开拓专属器皿市场？这让我看到了这个市场的潜力。”说着，李路培拿起了一款该公司生产的拳头产品。真像星巴克的咖啡纸杯，这是记者的第一印象。然而，这只是浅显的一面，它的魅力在于里面的内喷涂领域。

李路培介绍，目前绝大部分保温杯用的是内胆电解技术，采用内喷涂技术的很少。通常，采用电解工艺的保温杯不适合存放碳酸饮品和奶类饮品，如酸奶、可乐、柠檬水等，限制了保温杯的使

用。而内喷漆、陶瓷漆是一种主要成分为二氧化硅的无机涂料，高温固化的陶瓷涂层能把不锈钢和装的饮品隔开，所以更安全。

保温杯常被热水、枸杞、茶叶“捆绑”在一起出现在人们的脑海。试想一下，如果保温杯也能随时随地给人群特别是年轻人提供夏日碳酸饮料的清凉，那将是多么巨大的消费市场。此外，不单单是碳酸饮料，林炎公司主打的内陶瓷涂层保温杯还适用于咖啡、奶茶等风味饮品，保温特性能保持咖啡最优的口感，同时方便清洗内壁的沉淀物，减少气味残留。

李路培说，新式茶饮的兴起，让茶与各式各样的新食材融合，打破了茶的单一性，成为年轻人日常出行必备。咖啡文化的普及，则让咖啡馆也如雨后天春笋般涌现，逐渐与时尚、现代生活联系在一起。正是洞悉了这个商机，自2017年开始，李路培大刀阔斧投入相应生产线。目前，林炎公司共有10余款该类型的保温杯产品问世，销售额占公司年产值的25%左右，并成为企业现阶段的重要增长点。

“感谢父辈的‘无中生有’，让我有一个展示自我价值的平台。企业的坚守难免会经历困难、困惑和平淡，但这些都是企业发展过程中必须经历的‘磨刀石’，我要感谢这些经历让我成长。但坚守不等于保守，坚持不等于维持，不断进取，不断创新，我们必将创造出属于我们更好的时代。”李路培说。

融媒记者 程明星

前瞻性布局勇闯新赛道

——专访永康市新时代实业有限公司总经理胡颖海



胡颖海

如果说“创一代”从白手起家到构建起“财富大厦”是一个极其艰辛和复杂的过程，那么，“创二代”能否接过父辈“接力棒”开拓创新，是一个更大的挑战。不过，在永康市新时代实业有限公司（以下简称“新时代公司”），这个问题早已有了答案。该公司在总经理胡颖海的带领下，企业的销售业绩蒸蒸日上。

父辈的打拼给胡颖海搭建了一个可充分施展才华的平台，但也为他出了难题——如何在此基础上续写辉煌。在与胡颖海的交流中，记者看到了他身上既有父辈吃苦耐劳、拼搏进取的品质，又有新生代企业家视野开阔、思维活跃、知识面广等优势，助力企业更好、更快、更稳发展。

以前瞻性思维带领企业 更好更快更稳发展

基层磨炼、父辈辅佐，这是胡颖海接手企业的“配置”。而他的基层磨炼期可追溯至上大学期间。读大学时的寒暑假，他都会去各个车间学习，虽然时间很短，但那是他宝贵的财富。长时间与车间工人们打交道，让他早早认识杯壶行业市场的同时，更着眼于技术。

“我父亲是技术人员出身，对产品的技术、质量都要求严格。我觉得除了技术外，轮岗能让我更快速地熟悉公司的运行模式，其中销售是最能了解企业产品、业务以及客户需求的职业。”刚进入企业时，他选择到每个岗位轮岗实习，初步了解公司的运行模式后，最终固定于销售岗位。如今，他主要负责产品开发和销售市场的开拓。

采访过程中，记者不止一次感叹他思维的前瞻性。早些年，该公司主要以贴牌为主，但贴牌产品容易在市场上丧失竞争力。彼时的胡颖海已经意识到这一点。因此，他一边创立自主品牌，一边在美国、韩国、日本等45个国家和地区申请商标注册，方便自主品牌在海外市场的推广。“其实‘乐吉仕’这个自主品牌在那时候还未真

正推广。当时我们主要以海外市场为主，若没有自主品牌，极易被其他企业仿冒，从而使产品丧失市场。所以，我们在推出自主品牌前便提前做好各项准备工作，以便全面占领市场。”胡颖海说，如今，前期工作都已准备充分，该公司也将于今年真正推广“乐吉仕”这一自主品牌。

“我主要负责开拓销售市场，会有更多机会和更高层次的专业人士交流，这让我对行业发展看得更清晰，让我也能更早更好布局。”胡颖海说。

专注技术提升 走好企业转型升级路

胡颖海的前瞻性布局让新时代公司闯出更多新赛道。

2019年，胡颖海在参加展会时，一个偶然的契机，让他接触到了美国某研究所的参展人员。对方了解新时代公司的真空技术后，专门到企业实地参观、考察，双方针对超低温容器项目研发、生产等内容进行协商。“其实，当时我们的目的不是为了赚钱，只是想提升公司该类产品的附加值。”胡颖海说，受到父亲影响，他深深明白技术在产品研发上的重要性，而长期在销售市场打拼的他，更知晓新技术对于能否抢占市场份额

具有重要意义。所以谈及合作时，双方意愿极强，也使该项目推进更为顺利。

“超低温容器是医用级别的，无论是技术还是材料，要求都极高。尤其是材料，目前国内还没有厂家能够生产符合标准的零配件。”胡颖海说，很多新技术只有走出去才能看得到。在超低温容器的研发上，由美国这家研究所提供技术，新时代公司负责生产，今年预计出厂10000只超低温容器。

而今，转型升级、智能制造已成为企业不可避免的内容。其实早在几年前，该公司便早早布局自动化改造的相关事宜。2018年底启动首条自动化生产线，到2021年已完成精工车间10条生产线的自动化改造升级，综合车间也已完成8条生产线的自动化，预计2年内全面完成生产线自动化。

“只有在企业发展最好时，提前布局，才能让企业走得更稳更远。”胡颖海告诉记者，疫情对企业来说既是机遇也是挑战，在这个“低谷期”，企业需要“埋头拉车”，研发出更多符合市场需求的产品。“像我们当时引进超低温容器时，没想到会发生疫情，也没想到还能用该产品装疫苗。”胡颖海说。

融媒记者 潘燕佳