

# 《哪吒2》霸气登顶 杭州企业立大功

通讯员刘嘉慧报道 “哪吒”又闹海了！这一次，他不仅搅动了东海，更掀翻了中国影史的票房纪录，《哪吒之魔童闹海》（简称《哪吒2》）登顶中国影史票房榜冠军及全球动画电影票房榜首。这一成绩不仅让观众沸腾，也让幕后无数动画人热泪盈眶。而在这部“国漫之光”的背后，杭州市西湖区的两家企业——浙江花果山文化传媒有限公司（以下简称“花果山传媒”）和咕咚动漫（杭州路行动画设计有限公司），贡献了不可或缺的力量。

花果山传媒  
特效制作的“幕后力量”

“我们参与了《哪吒2》的部分视觉特效的渲染和合成工作。”花果山传媒CEO周建敏在接受采访时难掩激动之情。其实早在几年前，花果山传媒就已经参与了《哪吒之魔童降世》（《哪吒1》）的制作。

“导演对《哪吒2》的要求更高，画面的精细度、艺术性都达到了前所未有的水准。”周建敏坦言，“这对团队来说既是压

力，也是挑战。”为了应对这些挑战，花果山传媒抽调了30多位动画领域的精英人才，全力以赴投入到项目中。

花果山传媒曾参与过《流浪地球2》《深海》等视效大片的制作，积累了丰富的特效经验。“例如玻璃炸裂、毛发、水火等在特效领域比较难制作和展现的方面，积累了大量技术应用的经验，这次在《哪吒2》中，我们将这些进行了充分运用。”周建敏介绍。

尽管经历了无数次磨合与修正，周建敏表示，整个团队都以最好的状态迎接了这一挑战，并收获颇丰。“看到《哪吒2》登顶票房冠军，我们感到无比自豪。这不仅是中国动画电影的胜利，也是中国动画工业化创作的胜利，是中国动画工业化水平的体现。”

“我们一直有一个情怀，就是希望做出一部让全世界刮目相看的中国动画电影。”周建敏动情地说，“《哪吒2》让我们离这个梦想更近了一步。”

咕咚动漫  
二维分镜的“魔法师”

如果说花果山传媒是特效

领域的“幕后英雄”，那么咕咚动漫则是分镜设计的“魔法师”。作为一家专注于2D动画电影的团队，咕咚动漫曾制作过《昨日青空》《妙先生》《伞少女》等2D动画作品，此次则负责了《哪吒2》部分场景的分镜设计。

“我们做了大约4分钟的戏，花了三四个月时间。”咕咚动漫的联合分镜设计师沈杰说，“分镜设计是一个从0到1的过程，我会根据文字脚本和概念图，想象出最适合的画面，有时候一句话的描述，需要画出几十个机位的画面，再从中选出最优化。这个过程虽然繁琐，但能够参与这部国产现象级动画电影的创作，非常自豪。”

大年初一《哪吒2》上映当天，沈杰走进电影院。当看到自己设计的画面通过电影的形式呈现出来时，沈杰既感动又兴奋，“一开始也会想象最终结果是什么，但是看完还是大吃一惊，效果很震撼，这就是一场为大银幕而制作的完美呈现！”

咕咚动漫制片人刘敏坦言，此次2D动画与3D动画的

结合为创作带来了更大的发挥空间，“导演给了我们很大的自由度，让我们在分镜设计中尝试了许多新的创意。”她举例道，“比如在镜头运动上，2D动画虽然没有3D那么灵活，但通过巧妙的构图和节奏把控，我们依然能呈现出震撼的视觉效果。”

刘敏感慨道：“我每天都在关注票房增长，以前我觉得《哪吒1》让动画电影被重视起来，《哪吒2》则证明了中国动画电影可以比肩好莱坞大片，中国动漫拥有光明的未来和无限可能。”

## 西湖区 文化创意产业的沃土

花果山传媒和咕咚动漫的发展，离不开西湖区这片文化创意产业的沃土。

“西湖区的政策环境对文化创意产业非常友好。”周建敏感慨道，“在艺创小镇，我们享受到西湖区文创产业及人才的相关政策扶持。”这种“真金白银”的惠企政策，为企业发展注入了强劲动力。

西湖区的文化氛围和人才资源也为动画企业提供了强大的后盾。“这里有中国美院、浙江音乐学院等一流院校，为行业输送了大量优秀人才。”刘敏补充道，“像追光动画、游戏科学等企业也聚集在艺创小镇，形成了一个充满活力的创意生态圈。”

在平台建设上，西湖区拥有2个国家级、5个省级、10个市级文化产业园区，艺创小镇更是获评中国之江视听创新创业基地、中国文联“文艺两新”集聚区实践基地。

企业培育方面，华策影视、浙江出版联合集团、宋城演艺等全国文化30强企业在此扎根，4家上市文化企业、6家国家文化出口重点企业彰显了西湖区文化产业的雄厚实力。

从政策扶持到平台建设，从人才集聚到企业培育，西湖区用“真金白银”和“千方百计”为文化创意产业铺就了一条高质量发展之路。正如周建敏所说：“西湖区是一片沃土，让我们这样的企业能够生根发芽，茁壮成长。”

## 企业传媒园地

### 喜报！

### 巨化物流地磅组荣获国家级荣誉

阳光巨化朱睿报道 日前，浙江巨化物流有限公司车辆服务部地磅组被授予2022—2023年度全国“安康杯”竞赛优胜班组称号。

物流公司车辆服务部地磅组成立于2018年4月，多年来以“安全第一、预防为主、综合治理”为方针，连续多年保持“零事故、零伤害、零污染”的优异成绩，用实际行动诠释安全与责任的深刻内涵。

在日常管理中，地磅组以班组安全文化建设为切入点，层层压实安全责任，不断提高班组安全自主管理水平。通过“安康杯”“安全生产月”“百日安全竞赛”以及“职工小家”建设等活

动，全面推进班组安全标准化建设；定期组织安全知识竞赛、应急演练等活动，让每一位员工都能熟练掌握安全操作规程和应急处置技能；利用微信群、宣传栏等平台，及时传达安全信息，营造了浓厚的安全文化氛围……同时，不断创新管理模式，加强对危化品车辆的安全监管。近两年，地磅组发现排除各类安全隐患280条，整改率100%。班员提出安全合理化建议61条，在安全生产中表现突出的员工还会得到表彰和奖励。

通过这种激励机制，员工的安全自主意识得到了显著提升，班组的安全管理水平进一步提高。

### 116万箱！

### 宁波舟山港

### 单体码头单月箱量新纪录诞生

浙江海港吴静、张迅报道 1月份，宁波舟山港梅山港区集装箱码头完成集装箱吞吐量超116万标准箱，同比增长16%，刷新宁波舟山港单体码头单月箱量纪录，实现新年“开门红”。

针对春节前的物流高峰，宁波梅东集装箱码头有限公司在上级单位和海关、海事、边检等口岸单位的大力支持下，以精细化管理和技术创新为核心驱动力，通

过提前布局、制定防堵预案，在港区堆场容量几近极限的情况下，确保昼夜作业量始终维持在3.7万标准箱以上的高位，有效保障物流供应链的畅通。同时，该公司充分利用n-TOS“智能模糊装船”功能优势，进一步缩短集卡在码头的等待时间，提高集卡周转率。此外，该公司提前做好春节期间人员排班，有效保障了生产的正常运行。

### 开门红！

### 德华连续蝉联湖州市“金象”企业

德华文化传播陈怀远报道 近日，湖州召开全市持续深化“在湖州看见美丽中国”实干争先主题实践推进会，会上表彰了2024年度“金象金牛”企业、纳税大户等。德华集团凭借强大的综合实力，再度入选2024年度湖州市“金象”企业、湖州市纳税大户。此次荣誉已是公司第7次蝉联湖州市“金象”企业。

2024年，德华集团聚焦

木业主业，积极应对市场变化，利用数字化和绿色化赋能，勇于创新，稳健前行。荣誉的加持是认可，更是鞭策。2025年是德华“五年战略”收官之年，亦是下一个“五年战略”谋划之年。在新的征程中，德华将以此荣誉为起点，进一步走好转型升级向纵深延伸之路，创新思路举措、狠抓工作落实，主动作为、履责尽责，持续为地方经济高速发展贡献企业力量。

### 逐绿向未来！

### 杭钢集团绿色低碳发展再出新成效

今日杭钢报道 近日，杭钢集团绿色低碳发展喜报频传：由省环保集团生态环保研究有限公司匠心承接研发的杭钢“数智双碳”综合管理平台入选2024年度杭州市十大低碳应用场景，为全市绿色低碳建设提供了能源绿色低碳发展示范案例；省环保集团北仑尚科环保科技有限公司“钢铁转炉短流程协同资源化利用铁质废包装桶技术”入选“无废城市”建设征

集案例与“2024企业绿色低碳发展优秀实践案例”。其中，杭钢“数智双碳”综合管理平台分为“双碳”全量驾驶舱、集团端与企业端两大板块，实现了从集团到企业的全方位碳管理覆盖。集团端通过碳计划管理等核心功能，为杭钢集团提供了宏观层面的碳管理策略指导；企业端则配备了碳计划等关键模块，助力杭钢集团旗下各子公司实现碳管理的精细化、高效化。

### 审批“陪跑” 助力企业“奔跑”

#### 江山市市场监管局

#### 以优质服务护航企业发展

本报讯 通讯员周冬青报道 “多亏市场监管局跑前忙后，开通绿色通道缩短审批时限，我们公司前几天申请的两批次加急件才能顺利出证……”浙江天际互感器股份有限公司计量负责人表示。

浙江天际互感器股份有限公司是江山市输配电行业龙头企业，也是国家电网、南方电网等头部中标企业。市场监管局核发的《计量器具型式批准证书(CPA)》是企业参加国家电网、南方电网项目投标的必备材料，但由于多种因素，无法及时出具企业所需的型式评价报告，现3份证书送证上门。

对此，江山市市场监管局积极响应企业诉求，成立暖企服务工作专班，同时优化计量器具型式批准证书审批流程，免去了企业多次来回取证的繁琐手续，实现了行政审批部门多跑腿、企业少跑腿，为企业解决了燃眉之急。

江山市市场监管局以“小服务”为切入点，精准发力助企纾困，以最优质的服务为输配电产业以及企业的发展保驾护航。今年以来，已累计为该公司提供企业增值服务3次，实现3份证书送证上门。

## 哪吒潮玩，火了！

本报讯 通讯员沈孙晖、张超梁摄影报道 “哪吒”登顶全球动画电影票房榜首，宁波一民营企业生产的哪吒潮玩火了。近日，位于宁波镇海区的民营企业浙江陌恋工艺品有限公司生产车间内，逾百名工作人员正忙着生产哪吒等IP授权潮流玩具。

多年来，浙江陌恋深耕慢回弹减压玩具领域，其产品采用的材料属于PU（聚氨酯）材料，是一种新兴的有机高分子材料。目前，该企业已获得2项相关发明专利，其慢回弹减压玩具在国内市场占有率位居第一。

“2月5日、2月14日，我们相继接到两笔哪吒等IP授权潮流玩具的生产订单，累计100万个。”公司董事长助理周坤介绍，经测算，仅这两笔订单，企业便能新增产值1300万元。

图为工作人员正在为潮流玩具修边。



## 创业故事

### 85后温岭小镇青年缔造“奶茶王国”

# 以东方茶韵解密国潮密码

通讯员李寒阳报道 近日，古茗控股有限公司在港交所挂牌上市，成为继奈雪的茶、茶百道后的新茶饮“第三股”。上市首日，古茗开盘价为10港元，市值约235亿。

从一辆手推车到万店帝国，从乡土情怀到国潮符号，85后温岭小镇青年王云安让这杯从温岭街巷飘出的奶茶，领跑新式茶饮，连锁门店遍布浙江、福建、江苏、重庆、广东等地。

#### 从0到1的酸甜初章

王云安祖籍台州，在父母的熏陶下，他很小就在心里埋下了创业的种子。大学期间，王云安便和同学通过贩卖收音机、棉被等小商品，挖到人生的第一桶金。毕业后，王云安曾在杭州一家丰田4S店上了7天班，不甘于打工的他很快辞职，决定回家乡创业。

2010年的温岭大溪镇街头，24岁的王云安推着改装三轮车，在40℃高温下反复调试奶盖配方。这位浙江理工大学毕业生，当时或许想不到，自己手中定价5元的奶茶，日后会成为撬动百亿市场的关键。

“当时就想做杯好喝不贵

的茶饮”，创始人质朴的初心，奠定了古茗“高质平价”的基因。然而做“奶茶生意”并非像外界眼中那般香甜、美好，从0开始创业的困难是具体的，也是琐碎的，调饮、管理、筹资、运营、复盘……王云安每天有着忙不完的事。

回顾创业早期，王云安坦言：“没有什么商业逻辑，只是用心在做。”他亲自挑选每一种原材料，跑遍各地寻找优质的茶叶、新鲜的水果和口感醇厚的奶源。为了研发出独特的口味，他和团队日夜钻研，不断调整配方，反复试验。

古茗的第一杯招牌茶饮诞生过程并不轻松。比如果茶系列，在研发时，为了找到水果与茶最完美的搭配比例，团队尝试了无数次。从水果的成熟度选择，到茶叶的冲泡时间和温度控制，每一个细节都经过了精细打磨。

奶茶口味不好就卖得不好，王云安不停地喝、不停地改。他还用三轮车支起流动摊，邀请邻居和路人试饮自研的奶茶。终于，一款口感清新、果香与茶香完美融合的果茶问世了。

得益于前期充分的市场调

研，这款果茶精准契合了百姓的味蕾，小店门口很快就排起了长队，顾客们口口相传，古茗的名声在小镇上逐渐打响。

随后3年时间，王云安和搭档阮修迪又“疯狂且用心”地喝了2万杯奶茶，不断改进和迭代，先用好茶叶取代香精茶，又着力布局新水果茶，以满足消费者对健康和清爽口感的追求。古茗就此打造了一条守护“口感”的护城河。

**供应链的破局之战**

在大溪镇取得成功后，古茗开始在台州周边地区布局。每进入一个新的区域，团队都会进行深入的市场调研，了解当地消费者的口味偏好、消费水平和市场竞争情况。根据调研结果，对产品进行针对性调整，推出符合当地人口味的特色饮品。比如在一些喜欢甜口的地区，适当增加饮品的甜度；在水果资源丰富的地区，加大当地特色水果在饮品中的应用。

在扩张过程中，供应链建设成为了古茗的重中之重。古茗部署自配送模式并搭建自有供应链，这一举措在当时的茶饮行业具有前瞻性。自配送模

式确保了原材料能够及时、新鲜地送达门店，保证了产品的品质稳定性。而自有供应链则让古茗能够更好地控制成本，从源头保证原材料的质量。

2021年爆款“超A芝士葡萄”的诞生，印证了全产业链布局的战略价值。招股书数据结果显示，如今，古茗已在全国范围内建立运营了3个专用于果汁及茶叶加工的工厂及22个仓库。仓库总建筑面积约22万平方米，包括能支持各种温度范围的超过6万立方米的冷库容。

2023年，古茗完成了总价超过40亿元的原料冷链配送，为中国现制茶饮行业最高；按GMV计的中国前十大大现制茶饮店品牌中，古茗是唯一一家能够向低线城市门店频繁配送短保质期鲜果和鲜奶的企业。

这个被员工称为“地表最强”的供应链体系，帮助古茗在产品快速迭代出新的同时，有能力在数万家门店同步提供质量稳定、口味一致的产品，成为备受广大消费者喜爱的品牌。

#### 全国连锁的辉煌之路

随着在区域市场的成功，

古茗开始向全国市场进军。它继续发挥在二线及以下城市的优势，进一步加密门店布局。古茗深知，这些城市的茶饮市场潜力巨大，消费者对茶饮的需求尚未充分满足。

在全国扩张过程中，古茗不断优化自身的管理体系和运营模式。为了保证近万家门店的产品质量和服务水平一致，古茗建立了一套严格的质量控制系统。从供应商的筛选到原材料的采购、加工、配送，再到门店的制作和销售，每一个环节都有严格的标准和监控。

古茗秉持“团结一致、简单真诚、永争第一”价值观，打造独特加盟商文化，构建紧密持久的合作关系。作为国内首家成立加盟商委员会的现制茶饮企业，古茗借此收集重大商业决策建议，并连续11年举办全国加盟商大会，增进沟通。

稳固的合作关系推动门店高效运营，保障产品和服务质量，提升消费者体验与门店业绩，吸引更多加盟商，巩固合作，形成良性循环，助力古茗长远发展，打造古茗特色的茶饮文化。