

编者的话

BIANZHEDEHUA

2025年,辽宁省际常住人口净流入4.5万人。数字背后,是一个个具体的人,也是一场场关于“走”与“回”的选择。曾经,很多辽宁人习惯了一个方向:向外走,去大城市找机会,去更远处闯天地。如今,一些曾经远行的人,正在重新回到辽宁。

何洪初40岁外出学艺,又把学到的先进装备制造技术带回沈阳;高晓东闯过深圳、漂过北京,最终回到葫芦岛,把一个偶然发现的小众需求做成远销海外的事业。他们带着在外面见过的世面、学到的本事、积累的经验,回到辽宁焕发新彩。

越来越多人愿意回来,也因为辽宁正在努力创造更好的发展环境:营商环境在改善,产业在更新,机会在增多,对人才、创业者的支持也越来越具体。让远行的人愿意回头,让回来的人有事可干、有梦可追,这或许正是4.5万人背后更值得关注的变化。

40岁再出发,他把一束“光”带回沈阳

本报记者 姜雪 文并摄

内容提要人到四十,何洪初毅然关掉经营了十几年的传统焊接工厂,南下学艺,潜心钻研激光技术。面对南方企业抛出的股权、高薪等邀约,他再三拒绝,坚守返乡初心。2017年,他与老友在沈阳携手创办了华维激光,专攻重型激光装备制造,产品不仅在国内站稳脚跟,还出国门远销海外。借助政企校协同赋能,企业攻克技术难关,迭代出智能焊接机器人。今年,52岁的何洪初在稳固主业的同时,跨界开拓低空经济新赛道。他在创业路上的探索,像一束精准聚焦的激光,持续精深、向远延伸。

经营十几年的工厂,奔赴各地考察学艺,最终落脚山东。“我出去目的不是为别人打工,而是学技术、找出路,早晚要把本领带回家乡。”

在山东,他沉淀磨砺了一年多。外行只看见激光切割便捷高效,内行深知整套系统精密严苛,毫厘之差,成品质量便天差地别。凭着几十年的行业功底,何洪初一边帮合作企业解决一线技术难题,一边沉下心吃透激光设备全套核心技术。

能力突出、人品稳重,让合作企业高度认可。

“当时老板找我谈过好几次,很真诚。主动让出股份,邀请我入股合伙,一起把企业做大。”何洪初说。

但何洪初心里始终有一根线,拴着家乡。

“我很清楚,留在他乡我是锦上添花,回东北才是学以致用,当时东北真没人做重型激光这套东西。”何洪初说,“我学完不回去,外地企业早晚垄断东北市场,咱们本土制造永远被动。”

万般权衡,他拒股权、拒高薪、拒长期合伙,坚定踏上北归之路。

回来,从一台卖不出去的机器开始

2017年,何洪初回到沈阳,找到多年老友于德宁,聊聊一起在沈阳发展



何洪初演示协作焊接机器人操作。

重型激光的计划。在何洪初眼里,沈阳有着别人比不了的先天优势。沈阳工业家底厚,发展激光制造,我们有广阔市场、人才储备和扎实的产业基础。

两人原是同行,同历寒冬、同有不甘,一拍即合。随后分工明确,何洪初主抓技术研发,于德宁负责市场开拓。

2017年,企业成立,其后第一台激光切割机研制完成。可设备造出来,市场销路却没有着落。“那时候东北客户普遍认为,靠谱的激光设备只有南方才有,本土新牌子,能行吗?”

一筹莫展之际,何洪初和于德宁带着新设备参加当年的中国国际装备制造业博览会,寻找破局机遇。

展会现场,一位海城粮食机械企业的老板对设备充满好奇,却也心存疑虑。

为打消客户顾虑,二人拿出最大诚意:价格让利、服务兜底、全程技术指导,甚至白纸黑字写进合同,设备若出现无法解决的问题,全额退款、整机拉回。

就这样,这台1500瓦激光设备,成为华维激光的第一笔订单。这笔订单利润微薄,意义却重逾千金。

时至今日,这台初代设备依旧在客户厂区稳定运转。客户企业产能升级时,毫不犹豫再次选择华维激光,购入6000瓦升级款设备。

站稳脚跟后,何洪初坚持错位发展,针对东北厚板、大件、重结构加工需求,研发大跨度、超大幅面、超高功率重型激光装备,补上了南方设备不适应东北工况的短板。

国内市场坐稳,团队又将目光投

向海外。去年,企业入驻跨境电商平台,试水外贸出海。

“刚开始一单也没有,压力很大。好不容易谈成第一单,整个团队都十分振奋。”谈及首单“出海”,何洪初依旧怀着当初的兴奋劲儿。

首位海外客户来自俄罗斯一家汽修厂。当地冬季严寒多雪,道路融雪剂对车辆腐蚀严重,传统焊接很容易把汽车薄板焊穿、焊变形。

“低温潮湿天气会不会影响切割精度?融雪剂腐蚀后反复焊接会不会开裂?”相隔万里、工况迥异,客户抛来的问题经常超乎想象。海外团队的“店小二”干脆直播打样、演示工艺,展示工厂生产状态,一点点坚定了对方下单的决心。

设备落地后,效果远超预期。操作简单、温控精准、不易焊穿,完美适配俄罗斯当地汽修薄板作业。好设备带来好口碑。周边维修铺老板纷纷上门观摩采购。如今这位俄罗斯客户,成了帮着华维激光海外引流的“铁粉”。

扎根,看见了更广阔的天空

企业不断发展壮大,何洪初也在尝试开拓更大的市场。

制造业自主研发,最怕什么?怕视野局限、怕技术卡点、怕研发走弯路、怕盲目试错造成巨额损耗。

这种科研上的坎儿,往往需要政府搭把手帮着迈过去。

依托沈阳市产学研扶持政策,于洪区政府精准搭桥、双向对接,促成华维激光与沈阳工业大学刘伟军教授科研团队深度合作。

“不管是技术难题攻关、科研平台搭建,还是人才培养、队伍培训,我们全程参与、全程赋能。”刘伟军说。其团队深耕激光智能制造数十年,参与过多项国家级科研项目,是辽宁高端激光制造领域的核心科研力量。

有国家队级别的科研力量兜底,华维激光的技术攻关一路提速。“刘院长团队就好像坐镇驾车的‘老司机’。我们心里瞬间就有了底、稳了盘。”何洪初感慨道。

政企携手,让华维激光少走弯路,敢闯新路。稳住重工激光主业,何洪初没有停下脚步,而是瞄准了低空经济的新赛道。今年6月6日,他依托激光技术研发的无人机安保项目拿到了运营执照,新业务正式起步。

新赛道,也有新坡坎。“设备我在车间里可以做,但是我没有地方试。”何洪初一度发愁,没有获批空域、没有试验场地,就像造好了汽车,却没有公路可以试跑。

过这关,再有新支持。就在项目停滞不前的时候,于洪区主动盘活原有农用机场资源,拿出合规获批空域,专门开放给企业做低空设备检测、试飞实验,发展“路障”再一次被清除了。

如今,何洪初的大部分时间仍旧泡在生产车间里。“你看到的这个设备切割的厚度极限值可以接近200毫米,这已经是国际上激光切割能做到的顶尖水平。”说起自研装备,何洪初如数家珍,“我们不光能啃下厚重钢板这类‘硬骨头’,而且精细零件也不在话下。就拿这个齿轮来说,激光一次就能切割成型,并且精度完全控制在0.1毫米之内。”

多年深耕,企业拿下30余项国家专利,参与编制、修订多项国家、行业标准。激光设备已经完成了全面迭代升级,靠着海量焊接数据和智能算法,设备越来越“聪明”。

眼下,团队正扎进无人机安保项目的市场调研里,跑客户、摸需求,比竞品,为研发方向摸清路子。何洪初依旧喜欢在生产车间里琢磨新设备。如今他能做的事,比当初刚回来时,更多了。

重返葫芦岛,他为8万只宠物造轮椅

本报记者 白复海 文并摄

1996年,高晓东退役后被分配至老家葫芦岛锌厂,成为一名电解工。1999年,赶上国企改革下岗分流,他主动离开工厂,南下深圳闯荡、北漂北京打拼,之后重回葫芦岛,辗转多个行业。一次偶然机会,他收养了一只后腿残疾的流浪狗,手工打造出第一台宠物轮椅,就此开启创业之路。从早期论坛接单起步,产品历经5代,年销量近3000台,远销日本、韩国、美国、欧洲等国家和地区。如今,51岁的高晓东手握多项发明专利,正研发免拆装折叠类宠物辅具,持续技术创新,为残疾宠物撑起更多生活的可能。



高晓东正在制作宠物轮椅。

就能来回跑动。高晓东觉得挺有趣,但并未太放在心上。

回到葫芦岛后,高晓东收养了一只被车轧伤致残的流浪狗。他想起那位客户的办法,就地取材,用泡沫拼接地垫、铁棍、铁丝,配上早冰鞋轮子,手工拼出一台简易小车。做完他就在想,这类宠物小车有没有市场空间?

他上网检索发现,国内几乎找不到同类产品,仅查到一条信息:北京流浪宠物救助中心收到国外大使馆捐赠的几台宠物轮椅。高晓东判断,宠物轮椅存在现实需求,国内市场尚属空白,是可以探索的新领域。

2006年,他参照海外产品思路,手工做出第一台宠物轮椅,发布在天涯、八戒等网络论坛和接单平台。不久,重庆一位网友留言求助,自家小猫坠楼受伤致残,希望定制轮椅。

这是他接到的第一单生意。他报价198元,承诺先试用,满意再付款。没想到客户收到成品后,主动转了298元。

从副业做成一份20年的事业

让副业变成主业的转折,发生在2008年。

那年夏天,4位天津客户专程赶来定制轮椅。高晓东只用半天就制作完成,瘫痪小狗装上轮椅后兴奋地带来回跑动,引来不少路人围观。

这时,他留意到一位大姐独自坐在台阶上掩面痛哭。高晓东上前询问,才知道大姐丈夫早年离世,两个孩子定居海外。家里条件不错,但她查出肝癌,时日不多。多年来,这只小狗是她唯一的陪伴。她专程来定制轮椅,就是希望自己“走”后,小狗能够自主行走,多一分被收养的机会。

这件事深深触动了高晓东。他意识到,这能实实在在帮宠物主人纾解焦虑,带去心灵慰藉。

从那以后,高晓东决心深耕这个行业。他租下一处不足20平方米的工作室,全身心投入宠物轮椅的研发制作。

“当时淘宝等电商平台已经兴起,销售渠道逐步稳定,产品销量也有了保障。”高晓东回忆。

从业多年,太多客户的故事令他难忘。曾有一位阿联酋富商通过网络论坛联系到他,希望为自己饲养的宠物老虎定制专用轮椅,并邀请他现场制作。考虑到异地合作存在风险,高晓东婉拒邀约,但根据对方需求,免费绘制了设计图纸发送过去。

一只后腿瘫痪的哈士奇装上轮

椅后,主人带着它走遍全国各地,每到一处都会拍下照片发给高晓东。日积月累,客户们发来的照片被他打印出来,挂满一面墙。

“这些都是老照片了,现在大家都发短视频。我和爱人把视频发在抖音,就是想让更多人看见,残疾宠物一样可以活得很好。”高晓东说。

葫芦岛有一位流浪动物救助基地负责人,安置了200多条老弱病残流浪狗,多年默默救助流浪宠物。高晓东常年为该基地捐赠轮椅,提供帮扶。

目前,他已与全国七八十家流浪宠物救助站建立长期合作,产品统一给到七至八折的公益成本价;实在无力付费的救助站,他直接免费捐赠。

打拼20年,高晓东制作的宠物轮椅渐渐打出名气,各地经销商陆续上门拿货。一名来自昆明的大学生经销商,每年采购300多台。后来高晓东才知道,这些产品全部远销海外,海外售价远高于国内,市场销路很好。

坚持技术迭代,产品卖向海外

一年冬天,高晓东接到一通特别的来电。

“我想给儿子定台轮椅。”高晓东随口回道:“行啊,猫儿子还是狗儿子?”

“亲儿子。”他这才知晓,客户孩子患有脑性瘫痪,客户刷到宠物轮椅的视频,希望定制一台助行设备,帮孩子练习走路。

高晓东从未制作过人体助行器具,犹豫再三,终究不忍心拒绝,应下了。

这次尝试打开了他的思路,此后他先后制作100多台儿童助行车,陆续接到不少订单。但随着行业发展,南方部分企业开启流水线量产,产品价格持续走低,手工制作渐渐没了利润空间。

“现在回看,当时的退出是明智的。”高晓东说,如今儿童助行设备已经走向智能化,研发需要巨额资金投入,他无力深耕。这段经历,也让他更加认识到技术革新的分量。

20年来,高晓东的产品历经5次迭代。研发第四代产品时,他开始申请专利,如今手握多项专利。

高晓东积极申请专利,还有一层现实感受。“现在政府对我们小微企业的关注度,比过去高了很多,市总工会、退役军人事务局、区科技局的工作人员,经常上门走访指导,建议我申报专利,认定科技型小微企业,争取国家相关补贴。”

面对行业竞争,高晓东从不打价格战,坚持依靠技术迭代拉开差距。全新第五代产品实现全方位升级:高度采用双重调节,宽度新增臀部专属调节,还增设提拉辅助结构,适配场景更广。

一位客户家的宠物狗,使用高晓东制作的轮椅长达12年。听说推出新款产品,客户专程带着爱犬返厂换新,还录制了一段视频。视频中,对爱犬的一句话,让高晓东夫妇红了眼眶:“换了新轮椅,再陪‘妈妈’12年。”

“等第五代产品稳定生产,我不想再只做宠物轮椅这种产品了,打算开发点儿别的宠物辅具,比如宠物屋、宠物床。”高晓东说,他不复刻市面上司空见惯的普通产品,而是研发可折叠、免拆装的新品。这类产品难点在于,有些手工能实现的结构,做成模具批量生产未必可行,还有不少技术关卡,他一直在反复琢磨。

20年间,高晓东把宠物轮椅做成远销海外的产品。如今,他在抖音上的视频账号还在持续更新,每一条视频里,都有一只重获行动能力的可爱宠物。

“创业20多年,换过多少行业我自己都数不清了。唯独这件事,我想一直做下去。”他说。

打开抖音账号“遛遛狗宠物轮椅制作厂家”,100多条短视频,记录着一群特殊小动物的生活。

视频主角都是肢体残疾的宠物:后腿瘫痪的狗,拖着轮椅跑得飞快;缺了一条腿的猫,稳稳站在特制支架上;还有公鸡、鸭子、狐狸、豚鼠、羊……每一只都有一段不幸的过往,但能看得出,它们现在活得很快乐,能够稳稳站立、行走,甚至奔跑。

帮助它们的人,是葫芦岛遛遛狗宠物用品有限公司设计师高晓东。视频里的动物,大多他没见过面,但每一台宠物轮椅都是他亲手做的。如今,他已为约8万只宠物制作过轮椅,被称为宠物界的“钢铁侠”。

几番闯荡,发现小众创业赛道

1996年,高晓东退役后被分配至老家葫芦岛锌厂,成为一名电解工。

1999年,厂里效益下滑,启动职工下岗分流,他主动响应。同事大多不理解,可他心里有自己的打算:“想出去闯闯,拼一把,改变命运。”

此后,高晓东南下深圳、北漂北京,几番闯荡,最终在2005年选择回到葫芦岛。

高晓东说,他去北京时,儿子刚出生50多天。一年后回家,孩子已经会喊爸爸了。妻子独自承担育儿重担,他全程缺席孩子的成长。满心愧疚,他最终决定返乡发展。

返乡后,真正让高晓东锁定宠物轮椅行业的,是在北京工作时的一段记忆。

那时他住在北京西局,负责周边市场推广。一次上门回访客户,老人家住一楼,家里养了一只后腿瘫痪的小白狗。老人自己找来木板,装上轮子,做了台简易小车,小狗拖着轮子