

学创新

行业首家5G全连接超级工厂是这样诞生的

三峡电缆副董事长何耀威：面向数智化时代的创新，企业要做的不仅是某项单纯的技术更新或工艺发明，应该是建立一种能不停运转的生态机制。

3月22日，位于江津区的三峡电缆5G全连接超级工厂内，百米长的5G基站生产线，仅有几名工人在操作。偌大的工厂里，一个个黑色货箱通过传送带送往生产线，自动导引小车、机械手臂、传输带忙而有序。

商海沉浮，创新精神是最坚韧的帆，在风浪当头更要做“弄潮儿”。传统制造业如何拥抱新时代？来自浙江温州的三峡电缆副董事长何耀威给出的答案是：“面向数智化时代的创新，企业要做的不仅是某项单纯的技术更新或工艺发明，应该是建立一种能不停运转的生态机制。”

成立于1993年的三峡电缆，是一家传统电缆制造企业，在行业生态环境变化和自身需求的共同驱使下，转型升级成为公司刻不容缓的任务。2023年，三峡电缆投资1.6亿元新建了三峡电缆智慧能源研究院及5G全连接智能制造基地项目，中国电缆行业由此诞生了第一家5G全连接超级工厂。

何耀威介绍，5G全连接工厂能充分利用5G的高速率、低时延、大连接，有效提升生产效率。以此为契机，公司建立起一套全新管理模式，做到数据可追溯、工艺可控制，逐步实现精益化生产，达到了降本增效目的。

这样的创新之举，三峡电缆还有很多。截至目前，这家浙商企业获专利108项，多项成果成功转化为技术和产品。

在数字化浪潮席卷全球的今天，浙江商人以创新精神，再次站在了时代的前沿。和何耀威一样，广大浙商敢于挑战未知，敢于突破传统，敢于在科技创新的道路上不断探索前行。正是这种精神，让他们能够在激烈的市场竞争中脱颖而出，成为行业的佼佼者。

学抱团

“八竿子打不到边”的他们走到了一起

千叶眼镜董事长叶定坎：现在企业家之间的合作，已经不是同一个产业中或上下游之间的并购、兼并、联合，更多的是跨行业、资本上的联合。

“千叶眼镜完成股改，家具大王和洁具老板认购！”2020年底，资本圈一则新闻不胫而走。当年，千叶眼镜完成股份制改造，拟赴A股上市。

新闻中提到的家具大王和洁具老板，分别是指朗萨家私实控人吴应荣和金牌卫浴实控人瞿建乐。他们看好千叶眼镜在眼镜连锁领域的优势地位及可持续发展前景，以自然人股东身份作为千叶眼镜的发起人股东入股。

2022年11月，千叶眼镜发布定增方案，吴应荣和瞿建乐进一步追加投资，包揽了整个定增融资。

超30万浙江人“闯重庆” 创办经营主体3万多户 向浙商学习 学什么怎么学？

3月26日，知名浙商重庆行·产业合作恳谈会在渝举行，浙渝两省市工商界代表齐聚一堂，围绕深化两地产业合作、互利共赢发展，展开交流洽谈。恳谈会后还举行了重大项目签约，投资总额逾千亿元的90个项目落地重庆。

多年来，浙商积极在渝投资，成为活跃重庆经济、助推重庆发展的重要力量。凭借区位优势、交通等多重优势，重庆也成为包括浙江在内的东部地区企业挺进内陆、二次创业的理想之地。

数据显示，目前在渝投资兴业的浙江人超30万、创办各类企业和工商户约3.3万家，其中具有一定规模的企业约3000家，涉及上百个行业。

浙商的创业故事在重庆经久流传，一直以来，他们都是重庆人学习的榜样。新时代新征程，建设现代化新重庆，我们应该向浙商学什么、怎么学？



陈成宽在华为授权体验店开业仪式上发言。受访单位供图



叶定坎（中）介绍千叶眼镜针对青少年近视防控的解决方案。受访单位供图

一边是家具、洁具行业，另一边是眼镜行业，“八竿子打不到边”的他们如何走到一起？这还得从千叶眼镜董事长叶定坎与吴应荣、瞿建乐身上共同的标签——温州商帮说起。

早在2011年，叶定坎就有了上市融资的想法。不过，当时IPO收紧，加大了千叶眼镜的融资难度。关键时刻，叶定坎向温州商帮求助，吴应荣、瞿建乐站了出来，问题迎刃而解。

“现在企业家之间的合作，已经不是同一个产业中或上下游之间的并购、兼并、联合，更多的是跨行业、资本上的联合。”叶定坎表示，目前的“经济共同体”脱离了浙商原来以行业、血缘等建立的联系，更多建立在同学圈、会员圈或有共同价值观的朋友圈中。

目前，千叶眼镜已完成上市前准备并接受券商及会所内部核查，并将于今年择机申报上市。

浙商为什么这么热衷“抱团”？浙江省区域经济合作企业发展促进会负责人分析，浙江的民营企业普遍完成了第一次创业，有了一定的资金积累，急需寻找新的发展空间，在二次创业中发展壮大自己，而凭一己之力可能做不成，所以便有了合作的想法，通过优势互补实现合作共赢。

“白天是老板，晚上睡地板”

学拼搏 诚泰集团董事长陈成宽：要在风云多变、情况复杂的商海中屹立不倒，最重要的，就是要做到敢拼、敢闯、敢干。浙江商人有着果敢的决策力和行动力。

3月24日，重庆诚泰实业集团与华为合作的全屋智能至尊MALL店开业。这是西南地区首个别墅式高端智能体验店，占地面积1000多平方米，集中呈现了智慧客厅、智慧卧室、智慧书房、智慧餐厨等多个应用场景。

从小小的个体经营户成长为重庆市场占有率最高的通信连锁零售企业，诚泰集团董事长陈成宽被问到最多的问题就是“诚泰因何成功”？他说：“要在风云多变、情况复杂的商海中屹立不倒，最重要的，就是要做到敢拼、敢闯、敢干。”

1987年，陈成宽带着东拼西凑的3000元钱来到重庆打拼，最开始的生意是贩卖手表。当年，20岁出头的陈成宽为了省钱，每天都到火车站的长凳子上睡觉，自嘲“白天是老板，晚上睡地板。”为了节约8分钱，他每次都选择吃不要肉丝的小面，并安慰自己下次一定点带肉的，这个“下次”也许是长达数月的间隔。

在逐渐积累了一些资金后，1988年，陈成宽转行销售眼镜，但到了1996年，他又果断放弃做得风生水起的眼镜生意，转而进军通讯产业。“当时，通讯行业方兴未艾，机会更大，虽然市场充满了不确定性，但我愿意试一试。”

凭借敢拼、敢闯、敢干的创业精神，如今诚泰已发展成为一家拥有超过百家连锁店的通讯经销商，业务范围也从单一的手机销售发展到涵盖手机批发与维修、移动运营、增值业务、网络营销等全产业链系统服务商。

“浙江商人有着果敢的决策力和行动力。一旦确定目标，他们就会全力以赴，迅速行动。在商业竞争中，他们往往能够迅速把握机会，果断作出决策，从而在市场中抢占先机。”陈成宽说。

据新重庆-重庆日报