

从修表匠到中国电缆大王

蒋锡培出生于1963年,饥饿和贫穷是他的童年底色,这也成为他后来创业的直接动因。

青年时代的蒋锡培,立志一定要考上大学,跳出农村。天不遂人愿,1980年,17岁的蒋锡培高考落榜了,他不愿复读,跟随二哥去杭州做了一名修表匠。

临走前,他暗下决心:“赚够5万元,造两间房子,娶妻生子。”

到杭州后,蒋锡培甘坐冷板凳,每天钻研到深夜,用56天就掌握了别人2年才能学会的修表技艺。

出师后,蒋锡培独立开店带徒弟,短短一年时间,他就挣了5万元,成为了村里第一个“万元户”。

20世纪80年代中期,浙江家庭小作坊风起云涌。受此影响,蒋锡培在积累了一点资本后,便回到宜兴创办了一家仪器仪表厂,这就是远东控股集团的前身。

好景不长,由于设备和技术人员匮乏,加上从业经验不足,蒋锡培第一次创业宣告失败,不仅亏光了所有积蓄,还负债近20万元。

那时,中国人均年收入不过几百元,对于一个农村青年来说,20万元无异于天文数字。

为了还债,他把家里能卖的东西都卖了,有一次出门推销样品,连路费都凑不齐。

但困境并没有令他意志消沉,这场惨痛的教训,让他明白一个道理:永远不能做卖不掉的产品。

后来,在大哥的建议下,蒋锡培开始做电缆贸易生意,向亲朋借了10万元,在宜兴开设了一家电缆经销部。

当时恰逢国家基建大爆发,蒋锡培意识到一个百年难遇的机会来了,他决定自己造电缆。1990年,他自筹180万元,带领28位好友创办了“宜兴市范道电工塑料厂”,发誓要让父老乡亲一起过上好日子。

这个主要生产照明电线的小作坊,迎来爆发式增长,成立当年即实现销售收入462万元,第二年在北京、天津、苏州等地建立17家经营部,年销售额超1800万元,1992年销售额达5200万元。

以此为起点,40年间,远东控股从一家小小的民营企业稳扎稳打,走向了“中国企业500强”,成为了全国规模最大、最具影响力的线缆生产企业。

一年营收600亿靠什么?

远东控股2024年年营收超600亿元,远东做对了什么? 蒋锡培分享了三点感悟。

一是顺大势者,方有大作为。

40年间,改革是企业贯穿始终的关键词。

细细数来,远东控股先后5次改制,从民营、集体、股份制、混合所有制,最后又变回了一家民企,这个成功案例告诉我们——企业的成功本质上是与时代需求适配的结果,只要使自身具备主动适应环境变化的能力,趋利避害、懂得取得,企业就能走得更远。

二是聚焦主业,坚守主业,做实主业。

远东这棵大树倾注了蒋锡培全部心血,在他的人生信条里,“幸福是奋斗出来的”“成功源于对事业的热爱、乐观和坚持”,正是怀着这种信念,远东在走过一些弯路、踩过坑后,还能连续20年稳居全球品质榜首。

在做大做强过程中,远东曾涉足多元化投资,利润率骤降,痛定思痛后,远东最终剥离345家非核心企业,回笼资金,聚焦智能缆网、智能电池、智慧机场三大产业。

蒋锡培说,多元化和专业化都是有风险的,关键是你有什么样的资源,有什么样的能力,你利用这些资源把握这些方向的时候一定要符合实际,也就是任何时候都要有一个度,一个企业一定要分清楚自己想做什么,能做什么。更重

要的一点是,先把你的主业做到行业内的顶尖水平,继而再去思考布局其他的增长点。

三是创新和创优:把一根电缆做到极致。

一根小小的电缆究竟能有多大的能量? 又何以撑起600亿元的年营收?

在远东的科技馆内,摆放了上百种电缆样品,如同中国超级工程筋骨中流淌的“毛细血管”,一根根直径不一的线缆,以“上天入海”的硬核实力,在制造业红海中劈开一条高质量发展航道。

它可以“上天”:在海拔千米的高空,远东研发的特高压电缆以 $\pm 800\text{kV}$ 直流输电技术,架起陇东—山东、宁夏—湖南的能源动脉;为文昌航天发射场、酒泉卫星发射中心提供特种线缆,满足极端环境下的耐高温、抗辐射需求。它可以“入海”:在万米深海,其大长度海缆技术支撑着全球最长跨海大桥港珠澳大桥的智能交通系统。它还能“遁地”:在广州白云机场的地下空间,盾构机电缆以1000万次弯折不断芯的极限性能。

可以说,有电的地方就有远东电缆,它持续突破物理与工程的极限,成为大国工程的“隐形脊梁”。

不同于传统制造业的规模扩张,远东把一根电缆做到了极致,用40年实践验证改写了中国制造基因:从“赚快钱”转向“做难事”,从“规模崇拜”转为“技术崇拜”,这正是培育更多专精特新企业的

一根小电缆 揽到600亿

“电缆大王”曾是一个修表匠

在江苏宜兴,有这样一位民营企业家,他17岁高考失利后,以修表起家,靠着赚来的5万元走上创业路。但天不遂人愿,首次创业的失败让他一度倾家荡产,欠下20万元债务,但他相信天无绝人之路,并为此奋斗不止。

创业40年,他靠着一根小小的电缆,干成中国500强企业,年营收突破600亿元,成为涵盖智能缆网、智能电池、智慧机场三大产业的大型民企集团,创造了近万个就业岗位,成为国内安置身障人士最多的企业。

外界称他为“中国电缆大王”,他就是远东控股集团创始人、董事局主席蒋锡培。



蒋锡培

底层逻辑。

“给他人利益就是给自己利益”

远东展览馆门口矗立着明代思想家王阳明的雕塑,蒋锡培将“此心光明”理念深植在企业基因里。

他常以开餐馆作喻,电缆行业看似门槛低,实则难精,就像做一碗面容易,做出百年老店却需匠心。40年来,蒋锡培从不做交易,用坦荡和诚信,赢得市场。

远东早期做电缆时,市场上充斥着许多以次充好的电缆产品,曾出现工厂检查合格率达90%以上,但施工现场合格率不足10%的现象。

蒋锡培分析,行业乱象的根源在于底线意识的缺失和侥幸心理,可电缆是人命关天的大事,做企业还是得讲良心、敬畏市场,所以远东制定了铁腕规定,有瑕疵的库存产品一律不准流入市场,否则撤职查办。即便损失千万也在所不惜,有瑕疵的电缆,该报废就报废,该烧毁就烧毁。

“此心光明”的理念还延续到企业价值观中,特别值得一提的是,蒋锡培的对内管理。远东有近万名员工,人员构成很复杂,有老中青三代,地域来源、专业背景等方面都不尽相同,远东却将一群人聚在一起,拧成一股绳,成为一荣俱荣、一损俱损的利益共同体、命运共同体。

在蒋锡培看来,企业经营的目的,首



远东电缆

先是保障员工的生活和幸福。从创业的第一天起,蒋锡培就将薪酬制度列为第一号制度,建立事业合伙人机制,只要想干事、能干事、干成事的人,都可以顺着梯子往上爬。

除了薪酬激励,蒋锡培还非常重视员工的福利保障。在“五险一金”的基础上,远东员工住房、家属工作、子女入学等方面周到安排,硬件投入超5000万元,建设了全国一流的楼盘,以成本价的6成卖房给员工。

为了员工的持续成长,蒋锡培成立远东大学,请来国内外知名学者进行授课,积极培养内部讲师,在他的带领下,基层员工学习蔚然成风,每年都有管理者获得MBA学位。

这家扎根江苏大地的电缆企业,拼尽全力提升员工的幸福感,被授予“最具幸福感企业”,连续多次荣获“最佳雇主企业”称号,员工离职率长期低于行业平均水平。

在蒋锡培身上,我们似乎看到一种“仆人”般的领导精神,愿意为他人提供价值、能够成就别人,帮助员工激发所有潜能;他发自内心地欣赏员工、关心和爱护员工;他不看重别人能为自己做什么,而是关注如何正确认识人的价值,使其获得尊严。

蒋锡培坚信:“给他人利益就是给自己利益,给他人倒茶喝就是给自己倒茶喝,给别人搬凳子坐就是给自己搬凳子坐。”

用4年时间实现“四个千亿”

远东的成功之道不仅在于其商业策略,更在于其背后深厚的企业文化。

蒋锡培说,远东一路的发展没有什么所谓的制胜法宝,其文化根本可以提炼成两个字——“和灵”,拆开来看,“和”是企业使命,即“五个满意”:让客户满意、让伙伴满意、让股东满意、让政府满意、让社会满意,如果有哪一个群体不满意,很难成为伟大的公司;而“灵”是时代对企业提出新的要求,即灵活、灵动、创新。

远东的“和”,既是审时度势、顺应变化,以及对产品质量的坚守,也是与员工和业务伙伴建立一种共荣生态。如果说“和”是中国文化中的“致中和”,“灵”则是一种“变化”,一种对创新的敏锐。

这是远东40年走过的路。

从0到600亿元,远东用40年证明了一个道理——真正的领军企业,从来不是风口上的追逐者,而是用长期主义在专业领域构筑护城河的坚守者。

未来如何?

在远东的展厅内,展示了企业2029年的目标:建成一个资产规模超千亿元、品牌价值超千亿元、营收过千亿元、市值过千亿元的电缆行业领军企业。

这一目标不可谓不远大。远东要用4年实现营收接近翻倍,又当如何跃迁?

蒋锡培的回答是,过去40年,也走过不少弯路,如今的远东“无比清晰”。这种清晰既来源于战略的明确,也来源于企业上下同欲、敢打敢拼的状态。

在蒋锡培看来,未来的增量主要有两大块。一是远东所处行业市场需求巨大,如电缆行业在中国有1.3万亿的市场规模,占GDP约1%,且年增量与GDP增速同步;二是新业务中的电池、机场板块市场空间更大,而远东在该领域才刚刚起步,未来极具爆发潜力。

所以说,远东的“四个千亿”目标,投射的不仅是一个企业的蓝图,更是中国产业升级的缩影。

据正和岛、中国经营网等