

重庆需要怎样的“新渝商”

——从2026年全国重庆商会会长会议看渝商角色之变

近日，2026年全国重庆商会会长会议在铜梁召开。

会上披露的一组数据颇为亮眼：近3年，异地重庆商会及会员企业回渝投资545.8亿元，参与乡村振兴72.5亿元，投身公益慈善11.5亿元。

如果走出会场，把视线放宽到刚刚起步的“十五五”，放宽到轰鸣的智能工厂与风云变幻的全球市场，摆在眼前的则是一个更深刻的追问——当资金回流已成声势，当“回家看看”渐成常态，今天的重庆，究竟还需要怎样的“新渝商”？

是账面上多签几个投资项目，还是多带回几批考察团？显然不够。

在新重庆拔节生长的节骨眼上，海内外渝商群体自身的变化，正在给出另一种答案。

从『闯荡的胆量』到『技术的骨气』

两江新区港城工业园区，一栋研发楼里，算法和算力正在进入传统金属材料的研发流程。这里是重庆润际远东新材料科技股份有限公司的“AI+材料智算中心”。

研发周期长、试错成本高、仿真计算慢，曾是新材料企业普遍面临的难题。如今，润际远东正在借助人工智能和智算技术加快研发迭代。

今年上半年，这家企业营收突破10亿元，同比增长超过32%。

更重要的是，它掌握了高浓度合金元素添加剂等关键技术，打破国外企业长期垄断，相关产品最终应用于航空航天、特高压、大型船舶等重点领域。

这样的变化，并非个例。

从2026“十大渝商”评选情况看，本届参评企业中，超过六成布局智能网联新能源汽车、新一代电子信息制造、先进材料等重庆万亿级主导产业；从拟获奖名单看，45岁以下青年企业家占比达到七成，研究生及以上学历占四成。

从靠一条扁担、一辆板车闯市场，到今天坐在实验室里调度算力、攻关关键技术，新一代渝商的成长路径正在改变。

重庆“十五五”规划纲要明确提出，支持民营企业进入人工智能、具身机器人、自动驾驶、低空经济等新产业赛道，支持民营企业承担重大技术攻关任务。

过去渝商拓市场，靠的是敢走别人没走过的路；今天新渝商争高下，则必须有攻克关键技术、突破产业瓶颈的能力。

从一棵树到一片森林

10月15日，重庆海辰储能科技有限公司迎来又一个节点——累计出货量突破200GWh。从突破100GWh，到跨过200GWh门槛，这家储能企业仅用时一年多。

在铜梁，海辰还建成了全球储能电池行业首座“灯塔工厂”。

但一家企业跑得快，并不等于一个产业跑得远。

今年重庆两会期间，市人大代表、海辰储能联合创始人、总裁王鹏程把注意力更多放在产业链上。他建议，推动重庆储能产业链本地配套率在两年内从约70%提升至80%以上，同时联动川渝高校资源强化技术研发、推动成果本地转化。

为什么紧盯本地配套率？因为现代工业竞争的法则已经发生变化。没有一家企业能够完全依靠单打独斗赢得今天的产业竞争。企业之间比拼的，越来越不是单个工厂的效率，而是整条产业链、创新链和供应链的协同能力。

如今，以海辰储能为重要牵引，铜梁已经集聚18家新型储能上下游规上企业。2025年，全区新型储能产业产值达到165.7亿元。

一个龙头企业落户，引来一批上下游伙伴；一条产线投产，带动一个产业集群成长。

在此次全国重庆商会会长会议上，全国工商联副主席、重庆市工商联主席、赛力斯集团董事长张兴海也把“抱团”摆在突出位置。张兴海在致辞中呼吁广大渝商紧扣重庆“33618”现代制造业集群体系，在强链、补链、延链中找准发展增量，“让一次回归带动一串合作”。

一木不成林。一两家明星企业，撑不起一座现代化产业高地。只有枝繁叶茂、根系交织的产业森林，才能提升区域产业面对市场波动和外部风险时的韧性。重庆需要的，是一批懂协同、有胸怀、具有带动力的领军型企业家。他们不仅能够经营好自己的企业，更愿意承担链主企业或产业骨干节点的责任，把更多上下游中小企业“串珠成链”，共同形成区域产业竞争力。

从『运货出渝』到『全球布局』

此次大会期间，一个新成立的机制引发关注——西部陆海新通道商会联盟。

主席台上，来自老挝、越南、新加坡、柬埔寨等国家的境外商协会代表，与国内多地重庆（川渝）商会负责人共同触摸大屏，启动联盟。

这并不是一次简单的挂牌。

从联盟功能设计看，其服务直指民营企业出海过程中最现实的痛点——跨境合规、跨境收付汇、海外交易对手信用调查、市场信息获取以及东盟当地资源对接等。

联盟还将建立需求对接、信息共享、活动组织、联席会议和成效评估机制，为重庆民营企业“走出去”提供更系统的服务。

这意味着，重庆企业出海正在从过去的企业“单兵突进”，逐渐转向商协会、专业机构和公共服务平台协同护航。

而在企业端，这种变化已经发生。

10月22日举行的重庆通用人工智能大会上，千里科技董事长印奇提出“以汽车智能化打造物理AI全球高地”。从千里科技2026年半年度报告看，其自主研发的高阶智能驾驶系统已经实现规模化装车落地。与此同时，企业海外业务也在提速。

这已经不同于过去简单地把产品卖到海外。从产品出口，到品牌输出，再到渠道、团队、服务体系以及全球资源配置能力建设，越来越多重庆企业正在重新理解“出海”。

重庆“十五五”规划纲要也提出，建设国际营销网络和产业供应链体系，培育更多渝企成为全球性跨国企业。

“全球性跨国企业”——这是重庆对本土企业提出的一道全新时代考题。

一场关于确定性的双向托举

从付黎向新材料技术深处挺进，到王鹏程把目光从一个工厂投向一条产业链，再到印奇围绕智能汽车谋划全球市场——不同赛道上的渝商，正在呈现出一些共同变化。

技术含量更高了，产业协同意识更强了，全球视野也更开阔了。

而这些变化背后，还隐藏着另一个更深层的逻辑。

在新疆打拼30年的王华，决定回到家乡荣昌投资5亿多元建设玉带河国际度假酒店及商业综合体前，先后回乡考察了7次。他看高铁通勤条件，研究新区道路规划，测算周边市场消费能力，还与当地招商、审批等部门反复沟通项目落地问题。

“回家看看是一回事，拿真金白银回来做生意，是另一回事。”王华这句话很朴素，却道出了现代商业最基本的逻辑。

乡情，可以让企业家回头看一眼家乡；但真正决定企业是否投资、资本是否长期留下来的，最终还是市场前景、产业基础、政策连续性和政府服务能力。

企业需要确定性。城市同样需要企业长期投资、持续创新带来的确定性。这是一场双向托举。

重庆需要怎样的“新渝商”？重庆需要的，是拥有核心技术的破局者，而非浮于表面的追风者；是深耕产业链条、善于协同共生的筑巢者，而非只求短期利益的过客；是具备全球资源整合能力的远航者，而非画地为牢的守成者。

而新渝商需要怎样的重庆？同样不是一时的优惠政策，而是公平透明的市场环境、稳定连续的制度预期、成熟完整的产业生态，以及一个真正尊重企业家、尊重市场规律的城市治理体系。

新时代的渝商，在更宽广的产业版图和全球市场中，与新重庆彼此成就、共同成长。

上游财经综合新重庆

