

最美浙江人·浙商好故事④

从一根电话线到通信产业巨头

王建沂:紧盯市场引领行业



记者 颜伟杰

历经27年创业创新,富通集团已成为一家技术密集、资本密集的创新型企业,光纤、光缆产品占据全国市场份额第一,光缆产品占据全球市场份额第二,成为“2013年全球光纤光缆最具竞争力企业10强”。

“从铁芯电话线,到现在一手巩固光通信主业,另一手实施以‘高温超导电缆、海洋工程用缆、高压和超高压电缆、精密铜材、产业电线’为核心的‘第二主业’,我们始终都在追寻、参与创造行业的前端。”谈起创业史,富通集团董事长王建沂说。

“一粒种子植入土壤,只有不断积蓄力量,朝着一个目标奋力勃发,才能枝繁叶茂、顶天立地。”王建沂说,如今的“富通”,就像一棵大树,郁郁葱葱,以蓬勃的生命力奋力向上,触碰更辽阔的天空。

从铁芯电话线到光纤

时光回转,1987年王建沂主动“砸”了富阳邮电局的铁饭碗,创办富阳通讯材料厂。“当时挺多人为我捏把汗,都说邮电局工作旱涝保收,草率冲动是要付出代价的。”王建沂不无感慨地讲述起27年前开始的逐梦之程,“我也不清楚自己能走到哪一步,只有盯着通讯材料这个市场如履薄冰。”

1991年,在获知铜包钢电话线的性能优于铁芯电话线后,铁芯电话线业务做得顺风顺水的王建沂果断放弃这个正在“产金的富矿”,赶赴外地寻找科研单位联合开发铜包钢电话线技术,当年即通过省级鉴定,并在“富通”开始大规模生产。

次年,国家要求淘汰铁芯电话线,当时众多企业措手不及,而“富通”的产品早已批量生产,并迅速扩大了市场。“我们意识到信息产业产品更新换代的迅捷,从某种意义上来说,这时我们明白了行业变化的残酷性。”时隔多年,谈起第一次的技术储备和产品调整,王建沂难以忘记。

也许正是这次有些侥幸的转变,让王建沂形成了先人一步的敏锐,不断储备行业最前沿的技



图为富通光纤预制棒生产现场。

术。一旦发现新的变化,“富通”必定会在第一时间“快速跟进”,储备关键技术,调整产品结构。

1993年6月,王建沂又将视线投向光缆领域,“富通”从国外购买预制棒生产光纤,开始进行产品研制。另一方面,“富通”也开始借智。1995年,经过几轮艰难谈判,富通集团与日本昭和电线电缆株式会社合作建立了合资公司,专注通信电缆、数据电缆以及电子线的制造。

经过三年磨合,1998年,“富通”光纤制造技术终于成功,成为国内最早进入光纤拉丝的民营企业之一。

创新溯源产业上游

光纤的上游产品是光纤预制棒,这项技术也是光通信产业最为核心的技术,但却只有国外少数几家企业掌握着光纤预制棒技术,国内企业都需要从国外购买光纤预制棒来控制光纤。

“处处受制于人。”王建沂渐渐发现,只有攻克光纤预制棒技术难关,中国光纤产业才能突破发展的“天花板”。2000年,王建沂决定:打破国外企业垄断,突破光纤预制棒的技术壁垒。

但是,光纤预制棒的创新,不是简单的产品创新,而是一个系统集成的创新,涉及到材料、设备以及工艺甚至“火候”掌握等各个方面。有件事王建沂回想起来至今还憋了一肚子火,光纤预制棒项目研发阶段,“富通”的技术研发人员诚心地请教国外专家,国外专家仅抛下了一句话“做好做坏全由天气决定”。这句话像针一样扎在王建沂的胸口。

现实让王建沂清楚地认识到

从别人那里拿不来现成的钥匙,王建沂孤注一掷,停下当时所有的重大项目,全力投入光纤预制棒的研发。“这个过程太苦了。”王建沂不无感慨地说,如果再回头走一次来时路,可能就不会选择这条路了。

2001年底,“富通”全合成工艺生产的光纤预制棒研制成功,“富通”也借此确立了在行业内的前沿地位。不仅突破了世界光通信产业的瓶颈,更带动了整个中国光通信产业的转型升级,陡然拉近了中国光通信产业与世界前沿水平的距离。

“真正的高手是规则的制定者。”王建沂说,当“富通”攀上光纤制造之颠,“富通”凭借不断的技术创新逐步稳固产业链上游位置。2013年,富通集团主导制订了中国光纤预制棒的技术标准。

开辟“第二主业”

攀上光纤产业上游之后,“富通”开始布局全球,在香港建立光纤制造基地,辐射东南亚市场;与全球500强企业住友电工达成紧密的合资合作,引进光通信领域内的国际先进技术优势;在泰国建成东盟地区最大的光缆制造工场,辐射整个高速成长的东盟信息化市场。

但是,在通信行业浸淫多年的王建沂知道,任何技术都不可能永远领先,就算现在爬上了光纤产业的顶端,说不定哪一天新技术问世,“富通”积攒下来的地位将前功尽弃,“所以,这些年来我们一直都在考虑‘双主业’的发展”王建沂说。

梦想指引,细密的筹谋与踏实的行动在脚下开始。2010年之后,王建沂带领富通集团在巩

固光通信主业的基础上,探索实施“双主业”战略。立足于两个不同的产业周期,并潜心致力于高温超导电缆、海洋工程用缆和精密铜材等产业。

在王建沂看来,发展战略性新兴产业和技术,增强能源的综合、有效节约利用,已迫在眉睫。超导材料和技术是未来能源输送的主要技术基础和物质载体,符合打造低碳、节能型社会以及智能电网建设的目标,也将根本性地突破传统的能源利用方式。

2013年,富通集团成立富通技术研究院有限公司,瞄准大尺寸光纤预制棒、特种光纤预制棒、高温超导电缆、储能技术、水处理和海洋工程为研发方向,成为推动富通可持续发展的引擎和引领“富通”在全球的产业、技术竞争力。

战略的选择与机遇让富通“第二主业”的活力再次迸发。2013年,富通集团在舟山群岛新区投资建设海洋工程用缆项目,“这不是简单的产能平移,而是继光纤预制棒技术后又一重大战略布局,它带来的‘蝴蝶效应’,同样不容小觑。”王建沂对这个浙商回归项目寄予厚望。

根据规划,这项技术不仅填补了我国深海电缆技术的空白,还将积极服务于浙江乃至全国的海洋经济战略的“长距离、无接续的高压海底电缆技术”项目。几乎同时,“富通”完成参股杭州华新电力线缆有限公司44.89%的股份并主导经营,在杭州打造立足中国并具有全球竞争力的高压和超高压电缆产业基地,这为“富通”在舟山实施海洋工程用缆项目储备了更多先进的技术。

温州:家门口办“时尚盛宴”

本报温州10月26日电(记者徐齐)在10月24日至26日举行的2014温州时尚消费博览会上,温州市民在家门口与数十个意大利时尚品牌相遇,同时也领略到诸多温州品牌进军时尚产业的强大阵容。

时尚温州馆、意大利国家馆、时尚生活馆三大主题展馆同台粉墨登场,展出面积2万平方米,标准展位规模846个,境外参展商超过30%,共同打造“时尚文化与时尚消费”主题,为市民和展商带来非同一般的现场感受。

本次时尚展有Ferrari、Maserati等意大利顶级时尚品牌和来自欧洲的数十个个性化原创顶级品牌进驻,包括每年仅手工制作30000把手工雨伞品牌PasottiOmbrelli、英国手工饰品Jenniferloiselle、珠宝品牌Fallon和黎巴嫩箱包Sarah'bag等。

专为中国时尚企业服务的佛罗伦萨中意设计交流中心也来到温州。“意大利最强的优势就在于时尚设计。如果有中国企业希望来意大利进行设计培训、展览或是商务对接,就可以进驻到我们基地中来。”该基地工作人员、精通中文的意大利人朱利安说,几天下来,已有不少温州鞋服及设计类企业主前来垂询对接。“听说温州有着很强的轻工产业,如果能借力意大利时尚产业的优势,相信会有更广阔的发展前景。”朱利安说。

面对西方品牌的强势推介,康奈、奥康、红蜻蜓等温州本土知名企业也毫不示弱,用自己的个性化和定制化的本土时尚理念前来“应战”。

在康奈世家的展厅前,市民张先生站上了三维脚型扫描仪。机器得出张先生的脚型数据后,工作人



时尚消费展现场,温州一鞋企为吸引眼球,让模特戴着展示女鞋的帽子。徐齐摄

员详细地向他推介和脚型匹配的几款鞋样。“一些细节还可以根据您的喜好进行微调。”

温州外销鞋品牌Feidan首次亮相国内展,企业负责人项丹说,Feidan此前做的都是外销市场。“我们的鞋子,在舒适度和设计上更有优势。这次参展,是对国内时尚产业的一次投石问路,想借机探探国内消费者对我们的认可度。”

“和国际顶级的时尚品牌相比,温州的轻工产业还有很长的路要走,差距确实不小。但国内10%的服装和20%的皮鞋都出自温州,温州还有比较成熟的时尚消费群体,这些都是温州的优势。当下,温州轻工业向时尚产业的转型之路正在起步。”温州市商务局局长陈向东说,这次时尚展,也是温州提出建设“时尚之都”目标后,精心打造的首个时尚大展。

基金持仓初现牛市特征

三季度整体盈利超两千亿元

据新华社上海10月26日电(记者王原)作为A股中最为专业的机构投资者,公募基金三季度盈利和持仓情况已出现牛市征兆:当季整体盈利超过2000亿元,成为2010年三季度以来盈利最多的季度,仓位也相比上季度上升近5个百分点。

从一些基金经理的后市观点来看,在中国经济进入“新常态”背景下,居民资产配置或许正在从楼市向股市转移,A股的结构性价机会将继续涌现。

今年三季度,尽管宏观经济数据有所回落,但在市场利率下行以

及沪港通预期下,市场出现较大幅度上涨,沪深300指数上涨了13.2%,带动基金业绩整体上扬。

来自天相投顾的统计显示,基金三季度整体盈利2109.54亿元,而二季度利润为760.59亿元,成为2010年三季度以来收获最多的单季盈利。

其中股票型基金贡献最大,当季利润达1291.2亿元,相比二季度271.39亿元盈利,高出4.76倍。II基金则出现亏损。

在中国经济进入“新常态”的背景下,许多基金经理在三季报中表示看好结构调整下的A股机会。

贝达药业投资美国药企

本报讯(记者白丽媛)日前,贝达药业股份有限公司与美国Xcovery公司在杭州宣布,Xcovery公司将获得贝达药业2000万美元的股权投资。贝达药业作为中国新药研发的领军企业,继成功完成了盐酸埃克替尼的研发和市场化后,继续大力推动创新药物的研发。

Xcovery公司是一家位于美国佛罗里达州,专注于开发新一代抗肿瘤靶向药物的研发企业,其首选项目——X-396是针对肺癌的新一代ALK抑制剂,目前正在美国进行临床1/2期研究。除了股权投资以外,“贝达”还将获得X-396项目在中国的开发权。

临海交通重点工程进展快

本报讯(记者斯信忠)市委报道组陶晓庆、陈耿连日来,临海市交通重点建设项目捷报频传:10月18日,全长15.6公里的头门港疏港公路,提前3个月完工交付;灵江二桥扩建工程如火如荼建设中,有望明年元旦投入使用;新建的74省道等工程也进展顺利。

至9月底,该市已完成10.4亿元的交通建设投资额,占年度计划的84.6%。为了有效地完成全市交通建设任务,该局交通建设科员工不怕辛苦,吃住在乡下项目工地,并放弃节假日时间,在现场抓进度、质量,协调解决问题,确保全市重点项目工程既快又好地进行。



近日,桐乡市石门镇桂花村的3个池塘统一装上了太阳能喷泉,附近村民都在这里当成了家门口的公园。该技术还将在全市推广。本报记者 叶寒青 市委报道组 张潘雨

红旗出版社昨首发楼忠福新书

与年轻人聊创业



本报杭州10月26日讯
记者 李倩

从草根到一代经济巨人,楼忠福的创业故事成就了许多传奇。今天,他走进浙江工商大学百家讲坛与年轻学子聊创业、谈奋斗。同时,由红旗出版社出版的《我要富过三代——楼忠福内部讲话》新书也在现场首发。书中以霸气豪迈又通俗易懂的语言,把楼忠福多年创业管理经验汇集成充满气场的文字,传递创业守业的真谛。

要破“富不过三代”魔咒

“我的理想很简单,就是要富过

四代!你去全国打听打听,谁有这样的底气?我有!”霸气爽气接地气,这是典型的楼忠福语句。

从最普通的建筑工人开始,一步步摸爬滚打,他把“广厦”打造成千亿美元级的大企业,手下有员工12万人。

3年前,这位传奇商人宣布退休,将“广厦”的执掌大旗交到长子楼明手里,这出乎很多人的意料。

“我今年60岁,楼明兄弟俩40岁,我的孙子辈15岁左右,等我80岁,第四代差不多可以接班了。”在楼忠福的想法里,创业难守业更难,如果下一代有这个能力和兴趣接班,为何要排斥他们?

不过,从现实的概率出发,“富甲三代”是带有梦想主义的情结。根据美国某研究机构研究,世界上约70%的家族企业未能传到下一代,只有12%的家族企业传到第三代,而第四代还在经营家族企业的只有3%。

“难。德国那么多百年企业,但大部分都是小企业,大企业讲家族传承是非常不容易的。不过‘广厦’从来都是不断突破别人觉得不可能

的极限。”对于接班,楼忠福的想法很坚定,不过却不愿意干涉孩子们的爱好和自由选择。

从二代楼明的表现来看,颇令楼忠福欣慰。在楼明接任董事局主席的3年里,“广厦”的年产值从2011年的710亿元提升到2013年907亿元,年均复合增长率超过13%。

期待与年轻人一起“登山”

对“广厦”有所了解的人,几乎都听过楼忠福的“登山论”。在《我要富过三代》一书中,楼忠福的潇洒与传奇被一一记录,当然也包括他的“登山论”。

“来到‘广厦’,你一辈子都得登山,而且心中一定要有一座更高的山,它使你总往高处攀登,使你抬起头就看到前进的方向。”对楼忠福来说,从“广厦”创立至今30年,自己“登”过的山不在少数,而且每一次都几乎是向死而生,靠的就是义无反顾的勇气和九头牛也拉不回来的执着。

“我常在想,中国民营企业成功很难,像‘广厦’这样30年前成立到现在还活着的,少之又少。”的确,与

中国改革开放进程几乎同步的“广厦”这些年经历的危机不在少数,但楼忠福却觉得,没有经历过危机的企业不是成熟企业,企业所面临的危机是一种磨砺,好的企业能在危机中站起,变得更强。

思路、资本很多人都有,楼忠福与别人的不同就在,他敢想也敢做。1978年,24岁的楼忠福到浙江东阳城关建筑公司做建筑小工。不久,他被破格提升为材料科科长。6年后,楼忠福统揽公司全局了。当时公司经理面临退休,按照资历,断然轮不到楼忠福,结果他当时找遍了有权决定经理职位的领导,获得部分支持,成功竞争上岗。但在宣读任命书时,底下人一片哄乱,他拿出公章,举刀三砍,“从今天开始,盖了这个章的事情我才认账,其他概不负责。”这枚公章如今就收藏在浙江工商大学的浙商博物馆里。

在这次的新书发布中,他特地在随书附赠的刮刮卡中设置了1000个广厦集团的实习岗位,为年轻人留下一同“登山”的机会。“我特别喜欢跟年轻人交流,浙商的未来就在你们这些浙商小商身上啊!”