

冠盛股份总裁周隆盛：

把根扎在温州 把生意做到全球

从温州弄堂里年产值不足50万元的小作坊，到如今产品远销六大洲120多个国家和地区的A股上市公司，冠盛股份用40余年时间跑出了一条中国汽配企业的突围之路。

2025年，温州迈上万亿GDP新台阶，作为这座城市第一批民营企业代表，冠盛股份总裁周隆盛在接受中国证券报记者采访时表示，企业的成长与城市发展同频共振，而新一代温商的任务，是在全球化新格局下，把粗放式增长沉淀为专业化运营，把产品输出升级为品牌与服务输出。

● 本报记者 杨梓岩

三年又三年
在海外市场证明自己

1985年1月9日，冠盛的前身诞生于一个名为洞桥底的弄堂里。创始人周家儒——周隆盛的父亲——挑着几十公斤重的产品在展会门口摆摊，在火车站汽配一条街挨家挨户推销，把一个小作坊带上了全球竞争的大舞台。

作为创二代，周隆盛的接班之路并非顺理成章。“接班不是注定的，是期望，不是既定事实。”他说。此前，父亲给了他一个“三年之约”：去美国，把北美公司管起来。彼时，冠盛在美国的公司全部采用本地化管理，没有中国外派人员，员工多为行业精英。周隆盛面临的第一道考题是：以一个中国人的身份，管理一群美国人。他没有用权力去压员工，而是选择“利他”的方式。“没有人希望被管住，但所有人都愿意有人帮他。”他在中美团队之间做桥梁，理顺误解，甚至主动“背锅”担责任。

进入第二个三年，他推动改革——从粗放的“抓住客户做几单”转向专业化运营，建立汇报流程、工作计划和目标管理。改革碰到了保守阻力，领头人是带他人行的老员工。周隆盛向父亲请教，得到的答案是：“正确的事情，再难也要干。”他站在老员工角度设计了一套丰厚的退休方案，对方不仅欣然接受，还主动说服了其他保守派。改革完成后，北美公司业绩翻倍。

六年海外经历，让他积累了足够的“战绩”。“该犯的错在美国都犯过了，回国就犯得少了。”2021年，他回国接任总裁时，几乎没有阻力。

不打价格战
让客户赚钱才是核心逻辑

冠盛股份主营等速万向节、传动轴总成、轮毂轴承单元等产品，是可为全球客户提供一站式采购服务的价值链综合服务商。2025年，公司坚持“市场驱动+技术驱动”双轮战略，在全球贸易环境复杂、行业竞争加剧背景下，实现经营规模与资产质量同步提升。去年全年营收44.49亿元，同比增长10.67%；今年一季度延续良好势头，营收达11.08亿元，同比增速进一步提升至23.99%，主业出海动能充沛，经营质量持续优化。

海外市场仍是公司增长核心引擎。分区域看，2025年北美区域营收同比增长30.22%，轮毂轴承单元、转角模块成功切入多家关键大客户供应体系；欧洲区域营收同比增长18.39%；亚非区域营收也实现两位数增速。传动轴总成、转角模块产品收入分别同比增长13.59%、28.16%，多产品线协同发力，球笼产品累计产量突破3亿只。

但在周隆盛看来，规模数字只是结果。“我们现在出去不再讲价格。”他说，过去同行竞争常常陷入“谁更便宜”的泥潭，但冠盛现在跟客户谈的是服务价值和品牌能力。“如果他拿同行价格来压你，说明你的工作没做好——你没有让他感觉到卖你的产品能赚多少钱。”

这套逻辑的背后，是公司在全球布局的仓网体系和本土化团队。周隆盛回国后做的第一件事，就是重新梳理战略，提出“双轮驱动”——品牌、服务和研发技术并重。他认为，未来的竞争不再是单打独斗，而是能力的集聚与合作。

冠盛与京东合作开发的预测系统，能把全球客户需求汇总成三个月滚动预测。配合零部件产线换型时间从两天压缩到四小时的技术改造，公司得以用全自动生产线批量制造，成本更低、一致性更好。目前公司全球目录数据中心已投入运行，产品全生命周期管理体系日趋完善，为降本增效与快速响应客户需求提供有力支撑。“我们做的是让客户运营效率提升、库存下降，而不是把东西做便宜。”周隆盛说。

面对当前复杂的国际贸易形势，他认为供应链稳定性正变得日益重要。“有的供应链便宜，但买不到货，生意就做不下去。我们贵一点，但什么时候买都能保证供应。”随着马来西亚基地产能稳步爬坡，北美、欧洲、中东仓网持续升级，本土化运营团队与全球仓配体系协同增效，公司全球化供应链韧性进一步增强。

新时代温商的故事刚刚开始

周隆盛并不避讳谈论新旧两代人的碰撞。但他认为，真正的差异不在于形式——不是专业化运营就一定比“先开枪后瞄准”高明。阶段不同，打法不同。“真正的企业文化，是利他的思维，是结果导向。在这些点上，我跟我父亲是一致的。”

他把这种底层共识视为公司最大的财富。在他看来，温州作为海外华侨人口比例最高的城市之一，拥有极强的全球视野和跨文化信任能力，这是温州出口型企业特有的基因。“四千精神”之外，温州人能真正理解不同市场、与各国人士建立信任，这是走出去的关键。

谈及人才培养，周隆盛提到“冠盛学堂”既是专业能力平台，也是文化认同载体。他强调，现在是把东西做好、把公司做精的时代，而新一代温商具备这样的教育背景和办事能力，他对此很有信心。

在主业稳健发展的同时，公司也在前瞻布局新增长曲线：冠盛东驰固液混合电池项目已完成厂房封顶、量产线设备进厂；杭州研发中心成立；上海极艾斯聚焦智能仿生关节臂研发。但周隆盛反复强调，这些布局是建立在主业底盘之上的战略延伸，“并非从制造企业一下子到科技企业”的巨大跨越，而是通过一个个项目逐步做上去的。

尽管在南京、嘉兴、美国、德国、南美、中东市场都有布局，冠盛总部始终放在温州。“我的根一直在温州，”周隆盛说，“回来之后发现，这里是我生活最舒适的地方，也是最能找到理想人才的聚集地。”

2025年，温州GDP迈过万亿门槛。在这座城市生长了40余年的企业，和这座城市之间，早已不是简单的“在哪里注册”的关系。正如周隆盛所说：企业的成长与城市发展同频共振。而对冠盛而言，下一个40年的故事，才刚刚开始。

穿越周期 务实创新

伟明环保详解“三次跨越”

● 本报记者 罗京

“今年一季度，我们的海外业务取得了重要突破，成功在印度尼西亚落地了两个新的垃圾发电项目。”伟明环保副总裁、财务总监兼董事会秘书程鹏近日接受记者专访时，语气中透露出对公司未来发展的坚定信心。

从温州一座国产化垃圾焚烧发电厂的艰难起步，到如今形成环境治理、装备制造、新能源材料三大板块协同并进的格局，伟明环保的故事，是一家民营企业穿越周期、务实创新的缩影。

在新能源浪潮中抓住机遇

伟明环保的根，扎在“敢为天下先”的温州。公司创始人项光明的创业史，始于1985年的星火轻工机械厂。彼时，工厂生产的是冰淇淋生产线，服务于国内乳业巨头。然而，到了20世纪90年代末，项光明敏锐地察觉到食品机械市场渐趋饱和——一次偶然的机遇，改变了他和公司的命运。

1998年，温州市瓯海区政府筹划建设垃圾焚烧厂，邀请包括星火厂在内的本地企业参与技术攻关。项光明决定转型，投身垃圾焚烧设备的自主研发。历经两年攻关，2000年，温州东庄垃圾发电厂建成并网。这座日处理385吨、装机4500千瓦的电厂，奠定了伟明环保此后二十余年的技术基因。

“很多人以为我们只是运营商，其实我们的核心是装备。”程鹏表示。从炉排炉到烟气净化、自动控制系统，公司所有垃圾焚烧项目的核心设备均为自主研发制造。2023年，公司成立装备集团，将这一优势延伸至新能源材料领域——这正是伟明环保跨界新能源的底气所在。“公司自主研发的垃圾焚烧炉排炉，其高温焚烧处理技术与新能源材料所需的镍火法冶炼工艺有相通之处。”

正是这一技术上的“基因”，让伟明环保敢于在新能源浪潮中抓住机遇。2022年，公司在印度尼西亚布局高冰镍项目，在温州投建年产20万

维度资本张泽：

在温州播种耐心资本 做温商科创转型引路人

● 本报记者 罗京

作为温州最早的本地创投机构之一，维度资本不仅管理着世界青年科学家峰会配套的青科基金，更是纳百川等多家上市公司的早期投资人。近日，记者专访了维度资本联合创始人、世界青年科学家创业基金管理合伙人张泽，听他讲述一家创投机构与一座城市的“十年缘分”，以及其背后耐心资本的投资哲学。

从“个人LP”到“机构投资”的十年蜕变

2015年，维度资本在温州正式成立，彼时，杭州、深圳的创投生态已风生水起，而温州的创投环境几乎是一片空白，民间资金大多沉淀在房地产和民间借贷中。

“选择温州，既有情怀，更有理性的判断。”张泽回忆道，彼时温州市委、市政府正决心建设“浙南科技城”，发展科技产业被视作“华山一条路”。更重要的是，他敏锐地捕捉到了温州民间资本的痛点与机遇——温州人缺的不是热钱和冒险精神，而是专业的科技创投机构。

“温州人‘敢为天下先’的商业基因，本质上与创投的风险投资精神高度契合。我们回来，就是要做那个引导民间资本转型科技投资的先行者。”张泽说。

谈及十年来温州创投生态的变化，张泽感触颇深。他认为，温州的创投生态已从最早的“个人投资、个人LP”往“机构投资、企业LP”转变，再到“科技-产业-金融”融合的“价值投资、耐心资本”深刻蜕变。

这种转变的催化剂，是政府引导基金的推出和世界青年科学家峰会的持续召开。“一方面，青科会将全球顶尖的青年科学家和前沿成果直接‘空投’到温州，带来丰富的科技成果、项目信息流量。”张泽表示，另一方面，政府引导基金则激活了沉睡的民间资本，作为温州市创业投资协会的创会会长单位，维度资本亲历并推动了这一过程。

值得一提的是，近期，由新生代温商代表



吨高镍三元正极材料项目，计划打通从红土镍矿到电池材料的产业链关键环节。2025年，下属印度尼西亚嘉曼公司年产4万金吨冰镍项目一期顺利投产，全年实现营业收入5.29亿元；国内的伟明盛青公司全年实现营业收入16.71亿元。

“我们是‘抱团出海’，与青山控股、盛屯矿业、欣旺达、格林美等产业链龙头一起合作，有效降低了海外经营的风险。”程鹏表示，随着后续生产线的陆续投产，新能源材料板块的产能正在快速爬坡，预计将成为公司重要的业绩增长极。

环保“基本盘”的加法与出海

在外界看来，国内垃圾焚烧发电市场已趋于饱和，但程鹏并不这样认为。“我们的环保业务是‘基本盘’，在这个盘子上，我们一直在做加法。”

他所说的“加法”，一方面是存量项目的精细化运营和产业链延伸。随着部分项目国补退坡，公司积极拓展“热电联产”模式。2025年，公司对外供蒸汽量达到10.48万吨，同比增长48%。同时，公司开始自行投建炉渣处理项目，将过去的合作业务转为自营，直接增厚了利润。

另一方面，则是果断“出海”。2025年，公司成功入选印度尼西亚废物转化能源项目供应商名单，并在今年一季度正式拿下巴厘岛和茂物两个垃圾焚烧发电项目。“东南亚地区城市化进程快，垃圾治理需求迫切，我们的技术适配

性强，成本优势明显。”程鹏认为，这标志着伟明环保已经从国内领先的垃圾焚烧企业，迈向了全球固废管理舞台。

年报数据显示，2025年公司环保项目运营收入达到36.47亿元，同比增长8.21%，毛利率提升3.05个百分点，证明了这一“稳定器”业务的韧性与活力。

让垃圾电厂成为城市算力底座

在传统主业与新材料之外，伟明环保正悄然布局一项面向未来的创新业务——“算电协同”。

当前人工智能的爆发式增长，其背后是海量的算力需求，而大规模算力离不开庞大的电力支撑。然而，在“双碳”目标下，算力中心对电力的“绿色属性”提出了严苛要求。

2025年，伟明环保与温州龙湾区人民政府签订《人工智能产业发展战略合作框架协议》，并与中国移动通信集团浙江有限公司温州分公司达成战略合作，探索垃圾焚烧发电项目协同建设算力中心商业模式。

“这恰好与我们的资源禀赋完美契合。”程鹏表示，公司在温州永强坐拥两个大型垃圾焚烧发电厂，每年对外供电量稳定在约2.5亿度，与风电、光伏的间歇性、波动性不同，垃圾焚烧发电机组可以365天24小时不间断运行，是一种极其稳定、优质的“压舱石”式绿色电源。这种天然的稳定性，解决了算力中心对电源可靠性要求极高的核心痛点。

程鹏表示，公司的目标是在温州打造出“垃圾焚烧+绿色算力”的标杆示范项目。一旦成功，这一模式将可复制到公司在全国的数十个垃圾焚烧发电厂，为公司开辟一个全新的业务增长点。

从冰淇淋机械到垃圾焚烧，再到新能源材料，推进算电协同，伟明环保的每一次跨越，都扎根于对技术与制造的坚守。在“双碳”与“数字中国”的交汇点上，这家温州民营企业正走出一条属于自己的、务实而开阔的道路。

“第二，他们具备‘想尽千方百计’的攻坚智慧。”面对难题，这些创业者不满足于常规路径，而是跨界整合资源，穷尽一切办法突破技术壁垒。

更重要的是，他们传承了老一辈温商“吃尽千辛万苦”的奋斗韧性与“说尽千言万语”的市场敏锐度。张泽感叹：“正是这种独特的‘四千精神’基因，让温州科创企业具备了强大的市场竞争力和可持续发展能力。”

打好“向内扎根”与“向外拓展”两张牌

作为青科会的基金管理人和孵化器运营方，维度资本不断地为企业链接科技成果技术，推动科技与产业协同创新，持续地投资孵化顶尖科创项目，构建“科学家+企业家+创投家”融合创新协同发展的模式。而在引导温州民间资金投资科创这一难题上，他们的策略极具“温州特色”——不纸上谈兵，而是带着企业家去看产线、看应用场景。

“温州企业家极其务实，他们最看重产业协同。”张泽分享了一个近期案例：他们带领一家本地上市公司考察一家早期投资孵化的新材料企业，最终促成了并购。“这让上市公司老板恍然大悟，投资早期项目不仅是财务回报，更是为自己打造第二增长曲线。”这种“产业资本+科技创投”的深度融合，正在迅速改变温州民间资本的观念。

面对温州GDP破万亿元后提出的“百企上市”目标，维度资本已经设计好了未来的作战地图，概括起来就是“两张牌”：

一是向内扎根，做大温州科创增量。持续放大“青科基金”效应，发挥创投机构的创新赋能与招才引智功能，推动更多企业参与产业投资并购，推动更多优质科创项目和高端人才落地温州。

二是向外拓展，赋能温商创新发展。持续做大“新生代温商科创基金”，带领温商企业家参与科技创新，链接全球顶尖高校与创新资源，通过“外部技术引进+内部产业升级”的模式，助力温商企业在全中国竞争中加速走向资本市场。