



浙渝情深 协作共赢

涪陵是我们的福地

三对浙商“父子兵”接力书写浙渝情谊

290户浙企在重庆涪陵发展创业，其中“父子兵”模式尤为突出，涌现出一段段子承父业的佳话。在涪陵创新创业，两代浙商有一个共同的感受：“涪陵是我们的福地。”

今天，我们从众多在涪商中选择了3对“父子兵”，展现老一辈浙商的“浙渝情怀”，讲述年轻浙商从父辈手中接棒来渝发展，延续父辈扎根涪陵的信念，将涪陵视为“第二故乡”的故事。

“父子兵”胡艾滔、胡英剑 “企业家应当承担社会责任”

12月20日上午10点，在涪陵李渡工业园区，重庆剑涛铝业有限公司的智能化生产车间，不少工序已由机器人在作业。这家年设计产能达60万吨、产值达50亿元的再生铝高新技术企业，总经理胡英剑是名“95后”。“现在公司大事一般由他掌舵，我正在成为顾问角色。”60多岁的胡艾滔笑道。他是胡英剑的父亲，企业创始人。

30多年前，在浙江五金之乡永康经营再生铝生意的胡艾滔，响应国家西部大开发号召，率先来到涪陵发展。“那时看中的是这里重工业的基础和资源，但真正让我决定在涪陵落下关键一子的，是当地政府的诚意。”胡艾滔说，建厂房别的地方平地要半年，涪陵一个月土坡就推平了，高效务实的作风让他很感动。从此，剑涛铝业立足涪陵，并逐渐成长为占地300亩，年产能60万吨的行业龙头。

几年前，出国留学归来的胡英剑，本想避开“父亲光环”，用所学本领干一番事业来证明自己。但结果被父亲带到涪陵“参观”，得知父亲想把企业交给自己，最初胡英剑有些抵触。他坦言：“接班不是我自愿的，我是‘被迫营业’，爸爸非要让我接班。”

谈起对涪陵的最初印象，胡英剑打趣地说：“年幼时觉得涪陵是一个‘伤心’之地，印象中父亲总是忙于工作，每次父亲离家前往涪陵，我心中都是不舍和牵挂。”不过，到了涪陵，随着时间的推移，胡英剑对这座城市有了新的理解和认识。涪陵人的勤劳、耿直，涪陵的营商环境，涪陵的城市魅力，给了他良好的感受。

2022年，胡英剑正式从父亲手中接过接力棒。他推动智能化转型，通过搭建再生铝数字化平台，实现了从原料、生产到能耗的全流程精准管控。同时，胡英剑大力推广“铝液直供”模式，直接为下游客户输送铝液，减少重熔的能耗与损耗，在提升效率的同时，践行绿色制造，公司在2024年入选重庆市绿色制造示范名单。如今公司员工从最初的70人扩展到700余人，年产值从1亿元跃升至40亿元。

“真正的企业家必须承担社会责任。”这是父亲胡艾滔常说的，也成为儿子胡英剑坚守的理念。在涪陵，胡英剑积极投身公益，捐助助学、帮扶困难群体。尤为突出的是，公司自2008年起持续吸纳残疾人员工，根据其身体状况安排合适岗位，目前700名员工中，残疾人员工达300名，用实际行动践行共同富裕的社会理念。

这些年，胡英剑在涪陵不仅获得事业上的成功，也收获了爱情，有了自己的家庭。“父亲总是充满干劲，用坚持和毅力跨越每一个难关。”胡英剑说，“涪陵是我们的福地，我要像父亲一样，在涪陵扎根，让企业不断发展壮大！”

“父子兵”张朝谢、张康毅 “希望在涪浙商抱团发展”

12月21日上午10点半，在涪陵白涛工业园新联峰实业公司瑞盛新材料生产车间内，生产线高速运转，正全力赶制华峰氨纶配套氨纶纸管，一派产销两旺的繁忙景象。年轻的公司总经理张康毅身着工作服，高大帅气，正在车间巡检。

张康毅的父亲张朝谢今年62岁，是涪陵区浙江商会执行会长。2013年，张朝谢敏锐地发现市场商机，带着项目、资金、技术，跨越山海来到涪陵投资生产新材料，为华峰重庆氨纶有限公司配套生产氨纶纸管等，为东西部协作和对口支援奉



胡英剑(左)与父亲胡艾滔(右)在车间



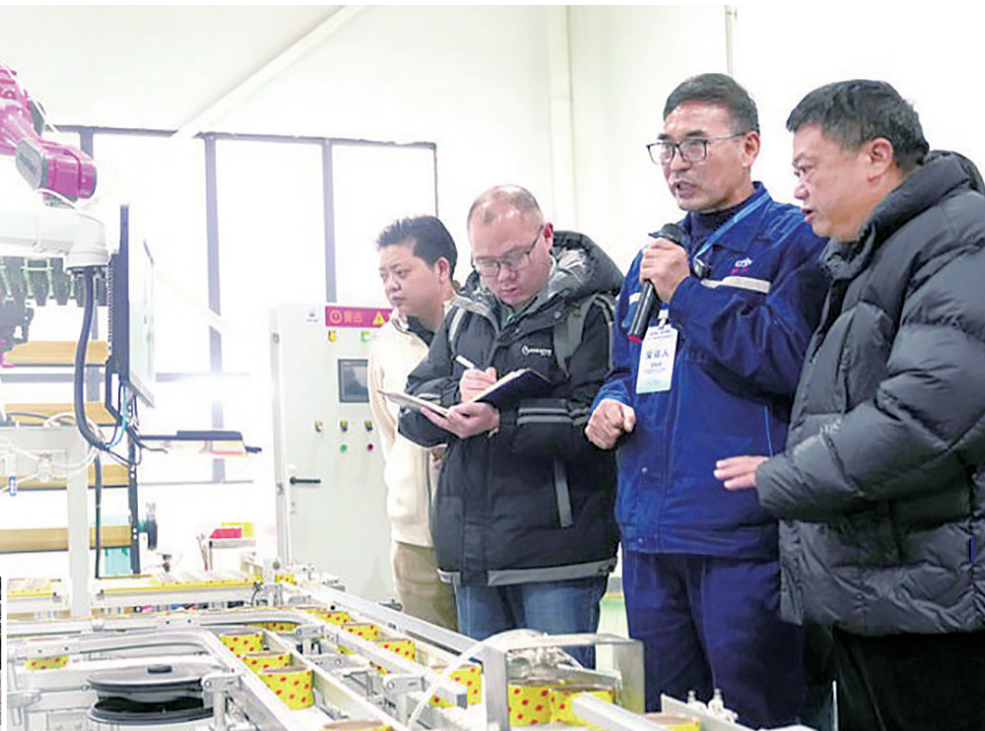
沈建一家拍的全家福

献力量。“从园区管委会场平交付土地到投产，只用了短短两个月时间。其间，我每天跑建设工地，督促施工进度，同时加紧生产设备采购、安装，实现边建设边生产。”张朝谢说，浙江人做事讲究效率和速度，身上有股敢啃硬骨头的韧劲，正是这种追求高效、不屈不挠的精神激励着他克服诸多困难，让企业快速建成投产。

“建厂之初，我从浙江来到涪陵，人生地不熟，涪陵区委、区政府及相关部门、街道、园区为我提供帮助，尤其是在人才招聘和培养、科技创新等方面给予我大力支持。”张朝谢说。2014年7月，重庆新联峰第一批产品下线，当年产值便达4000万元，随后很快上亿元，今年有望突破6亿元。“我只有小学文化，现在年纪也大了，是该逐渐交班给儿子了。”张朝谢笑道。4年前，他安排33岁的儿子张康毅接替了自己的总经理职务。

大学毕业的张康毅创新意识和市场意识强，在他主导下，公司围绕新材料产业链，不断向“新”而行，向“绿”转型，布局新项目，发展新质生产力。公司大力实施智能化改造，去年刚刚升级的第三代自动化生产线，融入AI智能监测设备后，成为行业内全国首条AI智能生产线，产品成品率由过去的90%提升至99%。对儿子张康毅的这些“大手笔”，张朝谢很支持。如今，重庆新联峰不仅拥有6个发明专利和5个实用新型专利，还被认定为国家级高新技术企业和重庆市专精特新中小企业，正在积极申请国家级专精特新“小巨人”企业。

“涪陵良好的营商环境坚定了我们扎根涪陵的信心。”张康毅说，“浙江对口支援涪陵30多年来，浙江省与涪陵区往来密切、合作深入、感情深厚，在我心里，涪陵已是我的第二故乡。”张康毅最近还在做一件事情，就是协助父亲搜集在涪浙企加入商会组织。他说：“我们希望在涪



张朝谢(右二)在接受记者采访

的浙商能够实现抱团发展。”

“父子兵”沈立钿、沈建 “愿涪陵榨菜品牌更加响亮”

12月22日上午9点半，在重庆涪陵绿洲食品有限公司车间，30多名工人正在忙碌地生产，公司总经理沈建则在指挥两车货物发送。

涪陵绿洲食品有限公司是最早来涪陵投资的企业之一，公司创始人正是沈建的父亲沈立钿。“我父亲今天已经72岁了，可只要身体状况好时，他都要到涪陵来看看，来见见涪陵的一些朋友。”沈建说。1994年，浙商沈立钿响应浙江对口支援涪陵的号召，来到涪陵谋求发展。了解到涪陵榨菜产业的悠久历史，沈立钿心动了，决定投资深加工，提升涪陵榨菜的附加值。“这么多年，涪陵历届政府给予了我们无微不至的关照。”沈立钿感慨地说，他曾连续三届当选为涪陵区人大代表。

“儿子，我的企业在涪陵发展得很好，当地的营商环境也不错，我老了，希望你能接替我去涪陵发展。”十多年前，沈建在与老父亲一夜倾心长谈之后，踏上了子承父业之路。有了父亲打下基础和积攒下的深厚人脉，沈建很快没了“独在异乡为异客”的感觉，企业也得到顺利发展。如今公司产品年销售额4000余万元，产品远销全国各地。企业还荣获涪陵区榨菜质量整顿工作“先进企业”、重庆市农业产业化“市级龙头企业”等荣誉称号。

“在涪陵，我最开心的是，不少菜农与我成了亲人一般的朋友。”沈建说，父亲交班前，曾一再告诫他，做生意不能亏了提供原材料的菜农，收购时秤一定要注意旺一点。他这么多年一直谨记老父亲的叮嘱与教诲。“涪陵不仅是我父亲的第二故乡，也成了我的第二故乡。”沈建表示，接下来他将在智能化生产等方面加大投入，为进一步打响涪陵榨菜品牌贡献自己的一份力量。

上游财经-重庆晨报记者 杨圣泉

重庆晨报，你的新闻早餐。

拿得起放不下
独爱晨报味道

雄奇山水 新韵重庆
重庆东站

“渝超”9月13日开赛
重庆成中国“消费第一城”

重庆晨报

有温度 有深度 有态度 有黏性 有个性 有品位

2026年正在订阅
全年定价：360元 单份零售价：2元

可破月订阅
周一至周五出版 每期12版
节假日休刊，全年预计250期

发行热线：63735555
招商热线：67826122
邮发代号：77-13