

## 蔡永达

从眼镜柜台到数智江南  
四次创业印证瑞商精神

■记者 钱枫枫/文 蔡伟/图

1988年春天,22岁的蔡永达站在杭州开往富阳的314路公交车上。这趟如今只需一小时的路程,当时颠簸了三个半小时。他口袋里装着全家凑出来的2000元,怀揣着一个瑞安年轻人对未来的梦想。

此后的30多年里,这个从富阳百合大厦二楼拐角处4间眼镜柜台起步的瑞安人,先后经历了从眼镜到黄金珠宝的跨界、从代理百年品牌到自创品牌的探索、从传统零售到数字化转型的试错,直至今天,在杭州萧山打造出一座20万平方米的数智产业园区。四次创业,四次转型,每一次都是对舒适区的告别,他用自己的创业史,印证了一代瑞商“敢为天下先”的精神底色。

第一次创业  
眼镜柜台里“第一桶金”

富阳,20世纪80年代还只是一个不起眼的小县城。蔡永达选择在那里发展,并非深思熟虑的商业规划,而是瑞安人“跑到全世界各地做眼镜生意”的传统使然。瑞安是中国的眼镜之乡,这个支柱产业养活了一代又一代瑞安人。高中毕业后的蔡永达,跟随亲戚学习经营眼镜生意,学成之后,便像无数瑞安同乡一样,背井离乡去寻找属于自己的发展机会。

彼时,富阳百合大厦刚刚重装开业,前身是供销社商场,一个月房租200元。他在大厦二楼拐角处租下4间

柜台,开业第一天,营业额就达800多元。

“那时候眼镜利润比较高,第一天就把一个月的房租赚回来了,我感觉这生意可以做。”蔡永达回忆。

但创业从来没有一蹴而就的幸运。进货,是摆在蔡永达面前的第一道难关。江苏丹阳,全中国最大的眼镜批发市场,90%以上的批发商都是瑞安人。从杭州到丹阳,要先乘火车到上海中转,全程六七个小时,往往买不到火车票。

“一个人身上背五个大包,前面挂

一个,后面挂一个,两只手还得拎着抱着三个。”蔡永达至今还记得,有一次他从丹阳进货回来,在杭州火车站被要求行李称重,五个包上秤90公斤,而他本人重量才60公斤。“行李不称的时候还拎得动,称过以后就拎不动了。”他笑着说,那年他20多岁,人很瘦,但健步如飞。

从1988年到1994年,蔡永达在富阳开了7家眼镜连锁店。在那个“万元户”还很稀缺的年代,一家眼镜店一年能赚七八万元,已是相当可观的收入。

第二次创业  
从“黄金屋”到加盟老凤祥

1994年,富阳百合大厦重装升级,商场推出柜台承包制,其中有一层“黄金屋”。当时,私人不能从事黄金生意。“那个时候中国人民银行推行黄金经营许可证制度,私人没有许可证,到街上开黄金专卖店属于走私行为。”蔡永达回忆。

虽然百合大厦有黄金经营许可证,但没人敢承包经营黄金。原因很简单,黄金进货需要很大的成本。当时,蔡永达只有36万元,然后找亲戚四处借,凑了100多万元。他承包了百合大厦的“黄金屋”,开始经营黄金生意。

“开业做促销活动,买黄金的人大排长队。”蔡永达说。开业第一天,营

业额达到了64000多元,黄金当时进价每克93元,与现在每克1000多元相比,简直像另一个时代的故事。

第一年,店铺销售额达980多万元。从1994年到1999年,蔡永达在富阳做黄金生意,生意做得风生水起。但他心里清楚,要做大,必须有品牌。

1999年,蔡永达做了一个大胆的决定:到杭州去,开一家老凤祥黄金专卖店。老凤祥,始创于1848年,是中国珠宝首饰业的佼佼者。但在当时,这个百年品牌正处在低谷期。整个老凤祥总部,加上上海的四五十家门店,全国批发业务加起来,一年才做8亿元的营业额。

“他们根本没有连锁的概念。”蔡

永达说。当时老凤祥的业务员背着黄金,拖着行李箱,到各地门店让店主挑选黄金去零售,过一两个月再来结货款。

蔡永达跑到上海,待了三个月,说服老凤祥掌门人做加盟连锁。他起草了老凤祥的第一份加盟连锁合同,被称为“老凤祥加盟连锁第一人”。

2001年,他成立杭州瑞祥珠宝有限公司,拿下了老凤祥的杭州总代理。从延安路凤起路口的第一家专卖店开始,20多年间,他在杭州、瑞安开了五六十家门店。他还曾成为老凤祥湖南省总代理和广东省总代理,全国各地加起来共有300多家门店,最高峰时一年销售额20多亿元。

第三次创业  
“美地亚”的起伏与转型

当老凤祥黄金的生意做得风生水起时,蔡永达心里始终有一个念头:要做自己的品牌。2005年,他创立了“美地亚”珠宝品牌,一个清新时尚的都市女性珠宝品牌。幸运没有再次降临,2008年、2009年,他计划到香港或新加坡上市,结果碰上全球金融危机,功亏一篑。

“珠宝生意的区域性非常强,每个

区域几乎都有自己的本土品牌。在浙江做得再好,到了外省,人家并不认你这个品牌,几乎一开新的门店就亏本。”他说。

蔡永达也尝试过电商渠道,提出“线上线下同城比价”,一年花上百万聘请电商团队运营“美地亚”,却始终没有起色。他甚至还尝试过VR沉浸式

场景体验、3D虚拟智能试戴等,理念超前,但珠宝行业“高价低频”的消费特点,让这些尝试都未能成功。

2022年,经过疫情冲击,蔡永达最终还是放弃了这个经营10多年的“美地亚”品牌。

这不是生意的结束,而是新的开始。

第四次创业  
数智江南与瑞安人的新家园

从眼镜柜台到黄金珠宝,从老凤祥到“美地亚”,蔡永达的创业见证了中国民营企业的发展。如今,他正开启自己的第四次创业——打造产业园区。

杭州市萧山区,一个占地58亩,总建筑面积约20万平方米,总投资12亿元的园区已经拔地而起。蔡永达给它取名“数智江南”,园区有9栋楼,其中6栋商务办公,3栋LOFT单身公寓,眼下该园区已进入最后的装修收尾阶段,即将迎来第一批入驻企业。据了解,园区将挂出四个国家级牌子:中国首家新质生产力硅谷基地、国际院士中心浙江省运营中心、金砖国家国际产品交易中心、上海合作组织国际产品交易中心。园区已签约的首批企业,包括做芯片的阿米德公司、经营奢侈品代理的秀米集团等。

“全国那么多高校在杭州都有校友会,我会把这些资源都聚集起来。”他说,“未来这里是人才的集聚地,也会成为科研成果的转化地。”

而支撑起这个宏大构想的,是蔡永达深耕商海三四十年来积累起来的深厚人脉与资源网络。

作为杭州市瑞安商会会长,蔡永达已经在这个位置上服务了十几年。杭州市瑞安商会成立于2001年,他是第二任会长,如今已连任到第三届。300多家会员企业,涉及数字AI、智能制造、新材料、芯片、服装、医药等各个领域。

这些年来,商会精心打造了“青蓝问道”品牌专栏,让青年企业家与资深企业家对话,构建传帮带、促成长的对话平台。“秘书处带你走亲戚”系列走访

活动,实地走访会员企业,倾听诉求、对接资源。企业服务团,包含金融、法律、财税、人力四大企业板块及医疗、教育两大生活板块,为有需求的会员排忧解难;四季迎新会让新会员快速融入商会,感受大家庭的关爱和温暖;政企对接、兄弟商会联谊、公益慈善……一年50多场的活动,丰富多彩,有声有色。

正是这些资源,让数智江南不仅仅是一个产业园,更是一个“瑞安人在杭州的新家园”。

蔡永达计划把杭州市瑞安商会迁到园区里,设立“双城孵化中心”,让瑞安籍应届大学毕业生、年轻创业者在这里,享受创业导师指导、资金支持、政策对接等福利。“希望能做出几家属于瑞安人自己的上市公司。”蔡永达说。



## 【人物名片】

蔡永达,1966年生,瑞安东山人,现任杭州瑞祥珠宝有限公司董事长、数智江南科创中心董事长、杭州市瑞安商会会长、杭州市温州商会常务副会长、浙江省宝石协会副会长、中国宝石协会理事。

从创业者到搭台人  
双向奔赴的枢纽站

2026年4月3日举行的2026瑞商大会上,数智江南项目与家乡瑞安正式签约。

这个签约的意义,远不止于一个项目的落地。它是一条“双向通道”的开启:一方面,数智江南将成为瑞安在杭州的“飞地窗口”,瑞安的企业可以通过这个平台对接杭州的科技资源、人才资源和资本资源;瑞安的招商引资可以在这里设立常设窗口,让杭州的科技企业了解瑞安、走进瑞安。另一方面,在杭创业的瑞安人,可以在这里找到家乡的温暖和归属感,同时也更便捷地将合适的产业项目引回瑞安,实现“研发在杭州、转化在瑞安”“孵化在杭州、落地在瑞安”的协同发展。

蔡永达坦言:“对很多科技型企业来说,把整个团队迁回瑞安确实有现实难度。但如果我们能在杭州帮他们解决研发和前端的问题,让他们在杭州有落脚的地方,同时又能把产能和产业链的一部分放到瑞安去,那就是双赢。”

这正是瑞安人“走出去”与“引回来”的双向奔赴。“走出去”的是资源和视野,“引回来”的是项目和机遇。数智江南,就是这个双向奔赴的枢纽站。值得一提的是,数智江南所构建的“商会牵头+资源聚合+双向赋能”模式非局限于杭州市瑞安商会的专属探索,更具备向全国商会复制推广的普适价值。其核心逻辑在于以商会为纽带,打通本土资源与异地科创、资本、人才的对接通道,既解决了异地创业者的归属感与资源匮乏难题,又为家乡产业升级搭

建了“飞地孵化”平台。无论是区域商会搭建跨城产业园区,还是行业商会打造细分领域创新生态,均可借鉴这一“聚资源、建载体、促转化”的运营思路,让商会从单纯的联谊组织,升级为推动区域协同发展的实体赋能平台,为更多民营企业企业家搭建抱团成长的舞台。

从1988年到2026年,30多年过去,蔡永达的创业史,从一个2000元的眼镜柜台开始,到打造一座20万立方米的产业园区;从一个瑞安人的个人奋斗,到一个商会300多家企业的共同成长;从独自背五个包裹进货的年轻人,到能调动众多资源的商会会长。他的故事恰恰证明了一个朴素的道理:一个人的成功,靠的是勤奋和眼光;一群人的成功,靠的是抱团和传承;一个时代的成功,靠的是每一个人在自己的位置上,为后来者搭建舞台。

数智江南的园区里,9栋建筑已经整装待发,静待第一批入驻的企业和创业者。而蔡永达,这个从富阳百合大厦走出来的瑞安人,正在书写自己创业史上最新篇章。

这一次,他不再只是为自己创业,而是在为一座城市、一个群体、一个时代搭建舞台。



扫一扫,看详情



蔡永达和他的“数智江南”