“五湖四海如东人、创业创新万里行”之苏州篇

李翔：姑苏城里任翱翔

□记者 徐小禾 高峰 曹磊

●无论哪个时代，想创业容易，但要发展壮大始终是有难度的，但机遇永远都留给准备好的人。

●有机会一定要多走出去看一看，眼界与格局就会完全不一样。

●在原有的产品基础上积累的经验，立足于自己熟悉的行业和产品本身，去做附加值更高的产品，我认为这样是最合理的转型和升级。

——苏州工业园区诚弘机械有限公司掌门人李翔

走进李翔的办公室，第一感觉便是简单、朴实，办公桌上整齐地摆放着一叠机械类专业书籍、杂志，其余便是电脑、纸笔，没有过多的装饰物。物如其人，今年才38岁的李翔，2005年创业至今，已在机械行业扎实奋斗了10余年光阴，将一个当年只生产低端零部件的粗加工企业，发展为苏州生产多品种、小批量、定制化产品企业中数一数二的领军者。

2008年全球金融危机：带领企业迎难而上

2002年，毕业于扬州大学机械制造专业的李翔来到了苏州，第一份工作就职于一家生产液晶显示器的台湾企业。工作2年多积累不少经验后，李翔敏锐地感觉到当时机械加工行业有利的创业环境，同时作为一名普通农家子弟，他希望能赚到钱，改善生活，“这是创业最初的想法，凑了不到10万元的启动资金就进入了这个行业。”李翔笑着说。

公司在2005年起步时，加上李翔只有4人，办公场所是小区租下的一套不足百平方米的房子，“刚开始没有工人，我们出去接订单，然后给有设备的工厂生产。”都说万事开头难，李翔也不意外，但他告诉记者，再去回忆那些年的创业往事，倒也觉得并没有什么曲折的过程，“做企业嘛，就是一步一个脚印，日积月累，扎扎实实地做事。”李翔说，他也从起初只想挣钱的简单想法，成长为希望真正做好做强一个企业。经过一段时期的努力，李翔和多家电子企业建立了业务关系，也逐渐添置了生产设备，增加了工人数量。

在2006年以前，苏州地区有大量生产外资配套服务产品的粗加工企业，李翔创办的诚弘机械便是其中之一，虽然企业在李翔的带领下很快发展起来，到2008年，产销量已超过300万元，但李翔却清晰地看到了自身不足，“同质化非常严重，类似企业估计有1万多家，从长远看不利于企业的可持续发展，这种缺乏技术含量的作坊式企业很难经受市场经济大潮的冲击。”李翔说。果然，2008年全球金融危机爆发，许多小企业便在这个节骨眼上倒下了，而李翔却带领诚弘机械挺了过来，走上了转型升级的新道路，这一切都得益于他的危机感。

这份清醒与危机感，让李翔在企业刚刚有些积累的时候，就开始着眼技术储备。储备技术对于制造企业来说是一个漫长的过程，做技术出身的李翔告诉记者，他对于技术比较偏执，特别注重产品本身的技术含量。2008年金融危机，大量资金薄弱、技术落后、缺乏竞争力的机械粗加工服务企业难以生存之际，李翔迎难而上，牢牢把握住了这个机遇，“我们以前也是做大批量粗加工的，粗加工附加值比较低，技术含量也较低。”李翔认为伴随危机而来的往往是新的机遇，“我们一直在储备技术，因此在这个转折点上我们反而加快了转型升级，不再进行低端零部件加工，2008年以后就与周围同类型的企业逐渐有了区别。”

在金融危机以前，企业没有机会去生产高端产品，“金融危机发生时，设备折扣高价格低，在大家普遍唱衰时，我们完成了第一批进口设备的添置。”李翔说，所有事情都具有两面性，遇到危机时，换个角度想一想，说不定就是你的机遇，“当时有国外客户拿着图纸来问是否能加工高端产品，虽然技术含量很高，但我们完全可以胜任。”2008年以后，李翔带领诚弘机械走上了新的发展道路，企业盈利保持着每年至少30%的增长率，收益再投入到新的生产类中去，在全球经济一体化的今天，为了使企业更有竞争力，李翔将企业发展着眼于全世界的竞争力下。说到这里，李翔由衷地感慨，“无论哪个时代，想创业容易，但要发展壮大始终是有难度的，但机遇永远都留给准备好的人。”

长期储备技术：适应“工业4.0”新挑战

航空连接器是诚弘机械目前生产的产品之一，它又被称为航空插头、航空接插件，其作用是保证电流在机器不同部分顺畅连续和可靠地流通，广泛应用于航海、航天、航空、国防、军事、医疗等领域。在此之前，我国高端的航空连接器大部分都依赖进口，市场前景十分广阔。说着，李翔带领记者走进车间，“目前车间设备最便宜的也要五六十万元，最贵的一台四五百万元，这些设备都是一点点投入更新的，更新换代越频繁，产品就能越专业化。”李翔介绍说，现在企业生产的航空航天、医疗、半导体等领域的产品，产品附加值高，相比同行来说利润也较高，直到现在能够胜任的企业也不多。

走在车间内，记者发现工人数量并不多，这对于单月产品种类就超过500种的企业来说，似乎有些不可思议。“我们的设备基本实现了标准化、全数控自动化生产，对于设备的投入非常大，因此并不需要太多人工，其实和国外同行相比，他们工人数量甚至更少。”据介绍，诚弘机械整个企业加上车间工人，共有员工90名，其中技术人员就占到总数的六分之一，这体现了李翔一贯坚持的经营理念，那就是重视技术。“对于制造业来说，必须每天一点一点的积累，才能换来稳中有升的成绩。”据介绍，在苏州生产多品种、小批量、定制化产品的企业中，诚弘机械的实力可以算是数一数二了。

2013年，德国汉诺威工业博览会提出“工业4.0”概念，就是以智能制造为主导的第四次工业革命。德国西门子公司将“工业4.0”具体为多品种、小批量和定制化，也就是将制造业向智能化转型。对于当时很多国内制造企业来说，这一趋势无疑具有相当大的挑战性，这再次成为诚弘机械的新转折点。“我们的产品正好顺应了这一趋势。”李翔表示，这证明企业所走的路是正确的，多品种、小批量、定制化，从而获得高收益，而且竞争小，目前企业出口额占到业务量一半，年销售额达到约6000万元。

两年前，李翔和他的创业团队又着手谋划新的布局。他们把航空连接器的产品方向瞄准到新兴的高铁领域，目前高铁上的连接器绝大多数都是进口产品，国产化率只有20%左右，随着中国高铁走向全球，加上国家扶持国货发展的政策，市场前景十分看好。为此，诚宏机械先后投入6000多万元引进国外先进设备，扩大和完善加工中心，建立电镀中心和研发中心，针对高铁产品进行技术攻关。

从一个不到100平方米的小作坊到现在拥有5000平方米的生产车间，李翔带领诚宏机械经历了从金融危机爆发时的迎难而上，到“工业4.0”浪潮下的智能化制造，直至产业链条不断的拓展延伸，10年来的每一次重大决策，李翔都把准了市场的脉博与发展大势。

回乡投资：将事业版图再扩大

在诚弘机械常务副总吴国强眼里，李翔是一个有魄力，做事十分果断的人，即使有人反对，只要他认定的决策就一定会坚持下去。“在2008年，整个产业链比较被动的时候，他还大规模投入进口设备，在当时是有些不可思议的，也正因如此企业才获得宝贵的发展机会。”吴国强告诉记者，许多决策在当下会有人不理解，但时间很快便能证明决策的正确性，而能拥有这样的明辨性，源于他坚持不懈的埋头研究。

虽然现在李翔的主要精力放在企业业务整合与产品技术方面，但10年来，李翔每天还是习惯去车间转一转，亲自帮助工人解决一些技术方面的问题，“包括电镀厂、研发中心，每天都要去看看，成为了一种习惯。”李翔说，也许和个人性格有关，他个人还十分喜爱看书，各类图书都会阅读，每天阅读量超过三四个小时。在2010年以后，为了企业更好发展，他每年都会去美国、欧洲等国家和地区，走访同行企业，在回访客户时多看多学，也领略到很多完全不一样的理念。谈到对于家乡机械制造企业的建议，李翔认为，有机会一定要多走出去看一看，眼界与格局就会完全不一样，“我认为‘互联网+’思维，在未来制造业可能会非常受益，不过再怎么建议也不如去外面看看，这才是最重要的。”

虽然离开家乡多年，但作为从如东走出来的创业者，李翔说，他的家乡情结不比任何人少。去年，经苏州如东商会的牵线搭桥，李翔在如东高新区投资了约1亿元准备建立工厂生产高端零件。目前，这个零排放环保项目主体已注册完成，预计明年投产，“生产这种高端零件的企业全国也不多，在南通应该是唯一一家，目标是投产后在2020年前实现销售5亿元。”李翔对于下一步计划信心满满。另外，他认为家乡制造业的转型升级，无论如何转型，最好都与原先的主业紧紧结合，否则从一个行业转到另一个行业，难度太大。“在原有的产品基础上积累的经验，立足于自己熟悉的行业和产品本身，去做附加值更高的产品，我认为这样是最合理的转型和升级。”

李二保的黄秋葵供不应求

□记者 黄莉莉 驻区记者 包玉龙

近日，记者在大豫镇强民村看到，一株株黄秋葵的枝杈上，长满了酷似辣椒的果实，嫩果上开着一朵朵金黄色的花朵，一派丰收的景象。正在采摘成熟果实的李二保笑着说：“黄秋葵长得快，一般长度在10厘米左右就差不多了，再长就已经熟过头了。”说着，他拨开层层绿叶，掐下了一颗形似朝天椒的果实。

今年33岁的李二保是山东人，之前一直在苏州农贸市场做蔬菜买卖，2014年他在强民村流转200亩土地进行蔬菜种植，其中45亩种植大棚黄秋葵，“采用大棚种植既可宿短种植时间，又会提高成活率和质量，增加产量，还可以提前上市，卖个好价钱。”李二保说，因为黄秋葵不仅能增强人体免疫力，而且有健胃、促进内分泌、抗癌等功效，在市场上很受欢迎。今年他种植早中晚三批黄秋葵，总面积达150亩，栽种下去后，李二保加强田间管理，抓好锄草、培土、施肥、剪枝、保花、疏果等各个环节，促进黄秋葵的茁壮生长。

“我是3月份种下的，它生长很快，6月份开始采摘第一批，今天采摘的是第三批，秋葵能一直到霜降后才结束。”面孔黝黑的李二保告诉记者，由于前段时间黄秋葵没有晒到充足的阳光，很多黄秋葵没有生长起来，“你看这个还没有开就枯萎了，这个果实已经发黄，基本上每株上面都有这些问题。”李二保一边查看黄秋葵的生长一边惋惜地说，今天雨水多，温度低，使得产量偏低，李二保摘下几个淡黄色的花，记者看到，很多花没有完全展开就已经枯萎了，很多果实因为没有阳光的照射已经掉落，“今年前面3批采摘的少，总产量只有600斤，之后随着温度的升高，产量也会有明显的提升，我预计今年每亩地能生产6000斤左右。”他说，虽然产量比去年有所降低，但是价格比去年高，今年黄秋葵市场价格在7元每斤，预计每亩收益能达5000元。目前，李二宝的黄秋葵全部运往苏州市场，而且供不应求。

李二保告诉记者，黄秋葵是“疯狂植物”，因为它生长快，基本上每天开花，而且它全身是宝，果实具有良好的补肾养颜效用，同时还能有效控制血糖，而且它的花可以泡茶，具有安神效用，根做药材可以入药，他现在正在考虑把秋葵花晒干后做出花茶，然后销售出去。“我今年秋天准备建一个连体棚，不仅提高土地利用率，而且在冬天温度低的时候，我可以在连体棚中再套一个小棚，冬天也能长出黄秋葵，到时候市场价格能翻一倍。”李二保还准备考虑扩大种植面积，把黄秋葵种植技术推广下去，形成规模产业。

“我是从网上看到这边有闲置土地在流转，然后就通过网络联系这边，考察后发现这里很适合我种植的蔬菜。”李二保是通过网络信息来到强民村发展种植事业。“近三年我们村为了把老百姓的闲置土地能够流转出去，在网上进行了公开发布，通过网络信息，流转土地近2000亩。”县大豫镇强民村党支部书记印雪峰说，过来流转土地的老板会从项目、动机、为民致富、经济发展等方面进行考察和挑选。

我县铁腕打假护农

查获违法违规农资产品59317公斤

本报讯（记者 曹雯雯 通讯员 张丽华）县农委加大农资市场巡查和监管力度，严厉打击制售假冒伪劣农资违法违规行为。上半年共出动执法人员315人次，检查农资生产经营单位751个次，对122个农资产品进行了质量抽检，其中种子52个批次，肥料33个品种，农药37个品种。

农资销售旺季是农资质量和服务投诉的高发期，主要问题集中在价格、质量、虚假宣传和产品有效期等方面。为此，县农委加强农资质量监管，提高监测批次，实行农资品种和销售网点质量监测的全覆盖，查处以乡镇农村广告、传单等形式误导农民的违法行为，加强农资经营户的自律规范，全面落实农资产品的证票制度，建立农资产品溯源管理。上半年，共立案查处违法违规案件8起，全部结案且信息全公开。查获各类违法违规农资产品59317公斤，其中种子1300公斤，肥料58000公斤，兽药15公斤，农药2公斤，货值金额10.28万元，罚没款3.6288万元，挽回经济损失45.3万元。

我县查获一起利用作弊计量装置收购粮食案件

本报讯（记者 王白石 特约记者 桑云梅 通讯员 曹玲玲）近日，根据群众举报，县市场监督管理局曹埠分局查获一起非法利用作弊计量装置从事粮食收购案件。

据了解，当事人朱某、徐某从一西瓜销售商手中购得两台改装过的电子秤以及遥控器，向农户收购粮食，俩人利用该器具使收得的粮食多收少计、缺秤少量，损害了农民的利益。经县计量检定测试所现场检定发现，上述涉案电子秤仪表主板上安装有遥控接收装置，使用遥控器上不同的按键时会使示值误差减少5%至15%不等，目前此案正在进一步调查处理过程中。

微信小龙虾生意火爆

民生118

眼下正是小龙虾销售旺季，县城专门经营小龙虾的餐馆如雨后春笋般出现，不少市民的微信朋友圈都被小龙虾鲜红的身影刷爆。

记者走访发现，今年入夏以来，小龙虾餐馆如雨后春笋般在县城遍地开花，数量达10多家。从城西到城东，从街区小巷到商业中心，从大排档到中高级餐厅，小龙虾似乎成了潮流，大受商家和食客追捧。在几个新开的川菜馆中，小龙虾也成了首推菜式。

相比于实体商家推出的小龙虾，微信渠道推销的龙虾更赢得了市场的亲睐。九总的袁洁，曾自己做私房菜外送服务，今年4月与秦妈杨四龙虾店合作专门负责外卖部分。袁洁平时爱玩微信，就在微信朋友圈里“晒”起了图片，结果第二天，购买小龙虾的顾客多了起来，另外她还推出食客只要在一周之内转发店面推广链接达三次，就可以到店免费品尝一斤小龙虾的活动，而一周不到，转发量达3000多次。

一些年轻人也通过微信做起了小龙虾的微商生意。目前掘港经营小龙虾的微商已达十数家，并且数量仍在增加。“现在年轻人都爱发朋友圈，一传十、十传百，大家看到微信都想来试试了。”两个月不到已吸引三四百名新粉丝，为了保证口味和质量，她们每天限量销售100斤。

（见习记者 刘晔）

瓜农管林种出罕见黄皮西瓜

绿皮红瓤的西瓜最“传统”了，绿皮黄瓤近几年来也蛮“时兴”，可是你见过黄皮红瓤的西瓜吗？记者昨天在南通外向型农业综合开发区东海社区管林家就第一次目睹了它的“芳容”。

据管林介绍，西瓜只是自家种了吃的，这批西瓜种子是在苴镇种子站购买的，长出来的其它西瓜都是绿皮的，唯独这根瓜苗长出了黄皮西瓜，“我估计是这袋种子里面就混进了一个瓜种”，他告诉记者，发现时才拳头大小，以为是个塑料袋，走近才看清原来也是一个西瓜。如今20多天过去了，这个“独种”越长越大，还招来不少邻居围观，但目前尚未成熟，应该是黄皮红瓤。

据了解，黄皮红瓤西瓜口感更加沙脆，汁多、皮薄、糖份高，比一般西瓜好吃，由于它的颜色与众不同，每公斤售价也要高出普通西瓜近1倍。（记者 曹建明）

街头游医拔牙 千万别去就诊

□见习记者 刘晔

近日早上8点，县卫生监督所的检查人员接到举报，在童店市场门口牙科游医给人拔牙。记者随检查人员赶到现场后，看到一名男子正收拾桌布上的工具。经过周旋，该男子扔下行医工具，拔腿开溜。通过现场群众的举报，检查人员当场又抓获了另一名非法游医。在公安部门的协助下，该男子被带到了城南派出所。被抓男子名叫徐化功，今年49岁，逃跑的男子名叫徐强，两人都是安徽省宿州市灵璧县夏楼镇凌锢村凌锢庄人，在童店市场门口行医两个多月了，不少群众都曾在他们那里补牙。

县卫生监督所所长许庆忠告诉记者，按照相关规定，将对该男子进行罚款、取缔、没收相关器具的处罚。据了解，近日，由县卫计委牵头，联合县公安局、县市场监督管理局、县检察院、县城管局共同行动，开展打击非法牙科行医专项整治活动，共查处牙科游医3名，其中大豫镇1名，掘港镇2名。

牙科游医一般都是无证经营，没有医疗机构所要求的《医疗机构执业许可证》和《执业医师证》，使用的材料大多也是低价的假冒伪劣产品。他们没有经过正规的医疗培训，操作行为严重不规范，往往使用没有灭菌的牙科器械为患者进行镶牙、拔牙，不仅容易引发血源性传染病，而且在拔牙过程中遇到有高血压、糖尿病的病人容易大出血。

牙科游医行医的对象多为农村地区的老年人，拔牙每颗20元，补牙每颗100元，而一副牙齿的成本仅3元。牙科游医具有反复性、流动性、成本低等特点，许庆忠坦言，虽然我县已经建立了非法行医举报监测监控的网络，但在日常的打击行动中确实存在一定的难度。他提醒广大群众，一定要选择正规的医疗机构就医，不要去市场、路边摊点就医，一旦发现无证牙科游医，可以向卫生所举报。