

# 丝绸会是我一生的事业

## ——记苏州新旗艺丝绸科技有限公司、吴江桑尚丝绸有限公司总经理黄秋停

本报记者 杨隽



黄秋停在查看参与纺博会旗袍秀的服装。(杨隽摄)

眼下,黄秋停正忙于10月16日开幕的第四届江苏(盛泽)纺织品博览会的准备工作。他在博览会开幕当天的晚上有场旗袍秀,这也是公司成立以来最大的一场秀。他将自己的这场秀定名为“守忆”,取的是坚守和传承的意思。

资企业,一个月后他却离开了,“单调而机械化的工作方式让我看不到未来”。他辞职回到家乡,进入坛丘一家企业工作,当上了一名基层的仓库管理员。围着仓库“转”了一年多,他将生产的各个环节摸了个透。

### 白手起家

#### 具有同龄人少有的坚韧

2010年的时候,记者曾经采访过尚在创业初期的黄秋停。那时候的他,身上已经展现出了同龄人少有的坚韧和肯吃苦的劲头。

2005年大专毕业后,黄秋停被学校推荐到苏州一家台

品。刚开店那阵,他白天忙工作,晚上回家打理店铺,每天凌晨两三点钟睡觉,早上六七点钟起床去上班。没有任何人帮忙,他硬是在一年中将一家小店打造成了四颗钻的“星级店”。“那些日子里,连睡觉都成了一件奢侈的事情。”他笑着说。

在公司里,黄秋停逐渐感觉到发展空间越来越有限,“下海”的念头开始变得强烈。带着几年的工作经验,以及所有的积蓄15万元,2010年3月28日,黄秋停与朋友合资注册成立了苏州桑尚丝绸有限公司,有了自己的实体店。经营的压力让黄秋停做起了贴牌加工,开始“两条腿”走路。

### “阳光”照耀

#### 小企业找到发展方向

“说实话,像我们这样底子薄的小企业,在盛泽这个纺织业发达的地方,很不起眼。”黄秋停说。

转折发生在2013年,一个偶然的机会,黄秋停得以进入刚刚起步的盛泽纺织科技园。 “瞬间好像找到了土壤,仿佛阳光照到了我身上。”他这样形容自己与科技园的邂逅。

三年免租、政策扶持、信息提供……黄秋停在科技园如鱼得水,他干事业的劲头也越来越足,“要在半年时间内,让科技园知道我的存在,再下半年要让盛泽百姓知道我的存在”。他给自己暗暗定下了两个“小目标”。

做真丝旗袍是黄秋停一直以来的梦想,他得到了实现的时候了。2013年10月24日,苏州新旗艺丝绸科技有限公司正式挂牌成立,专门致力于传统中式旗袍的面料、款式的改良设计。

“除了借旗袍展示丝绸技艺,还有差异化竞争的考虑。”黄秋停坦言,他曾考虑过真丝家纺,但肯定竞争不过震泽,不过做旗袍的企业不多,留给他的空间更大。当吴江建设中国旗袍小镇的消息传来,他觉得自己做旗袍的路子选对了。

### 从未放弃

#### 靠双手改变命运

采访黄秋停很费劲,这名年轻的企业家很忙,约了好几

次都因为有事而推迟。除了纺博会上的走秀准备,黄秋停刚入选苏州市“青年创业标兵”,这个月15日要去苏州领奖,此外,下个月10日他在苏州园区的旗舰店将开业,另外他也已经与旗袍小镇二期进行了签约。从开始创业,他一路稳扎稳打,终于走入了快速发展期。

黄秋停身上的“85后”特性,让他比老一辈创业者有了更多年轻的思路和想法。他告诉记者,未来他想开一家旗袍概念的客栈,建一个盘扣展览馆,同时还会建一个自己品牌的博物馆。

“这些年来,有迷茫也有怀疑自己的时候,但自始至终从未想过放弃。”回首过去,黄秋停感叹一路走来的不易。2000年,家里突遭变故,父亲罹患白血病后撒手离开了他和母亲,顶梁柱的突然坍塌促成了他人生的重大转折。

出身于普通农家,没有任何背景和靠山,他只有依靠自己的双手才能改变命运,这一切都是他的原动力。“丝绸,也将成为我一生的事业。”黄秋停说。



## 明确发展标杆 提升工作实效

(上接01版)沈国芳指出,要加快明确发展标杆。近年来,在全区广大党员和干部群众的共同努力下,吴江经济社会各项事业取得了长足进步,但我们也要清醒认识到,吴江发展中还存在不少问题,我们要以习近平总书记系列重要讲话精神特别是视察江苏重要讲话精神为指引,按照省委常委会专题研究苏州市工作会议上省委书记李强的讲话要求,结合吴江发展实际,对标先进,认真查找存在的问题和不足,进一步明确各领域发展的主攻方向,在更高的坐标系中提升发展标杆;要始终保持负重奋进、敢为人先的干事创业精神状态,用吴江的探索实践,为全省“两聚一高”新征程,为苏州的改革开放、创新发展作出积极贡献。

沈国芳指出,要统筹推进当前工作。现在已经进入四季度,我们要全力推进“555计划”,紧盯全年目标,全力以赴、毫不懈怠地抓好经济发展、民生改善、社会综合治理、重大项目建设、系统集成改革等各项重点工作。

沈国芳强调,要切实维护社会和谐稳定。为十九大胜利召开营造良好环境,是重大的政治责任和吴江最大的工作大局,当前全区一切工作都要围绕这个大局来展开、来落实。要把确保政治安全和确保不发生重大安全生产事故、重大公共安全事件、重大环境事故落实到工作的每一个环节。深入推进“四个融入”大走访常态化,从严从实开展大排查大整治,把矛盾化解在基层,化解在萌芽状态,切实抓好安全生产,维护公共安全和

社会和谐稳定。

在听取常委们的发言后,沈国芳强调,要抓实抓深学习宣传

## 树行业标杆 建设中国纺织第一镇

(上接01版)3大类专业实事项目已完成投资3.09亿元,6个市政工程和生态环境项目已完成投资7.19亿元。此外,老旧小区改造工程、东方丝绸市场优化改造工程、东方纺织城、现代休闲农业示范园等其他重点项目也正有序推进。

沈国芳听取汇报后说,今年以来,吴江高新区(盛泽镇)各项工作都抓得很到位,重点项目按序时进度高质量推进,成绩值得肯定。

沈国芳要求,接下来要着眼发展做好四个方面的工作:一是围绕打造中国纺织第一镇这一目标,在高产量的基础上强调高质量,重点研究如何改造市场形态、完善价值链等问题,提升纺织产业附加值;二是要定门槛、定标准、高定位、高要求,加快

和纺织此次带来了200多款面料,其中20多款是首次亮相。今年,该公司主打的超细四面弹,尤其是15D的超细尼龙四面弹和超细涤纶四面弹,受到众多采购商关注。公司总经理何文博表示,上海纺博会是全球最具影响力的展会之一,此次参会,他们展示了企业形象,接洽了新老客户,并为提高盛泽纺织业知名度贡献了一份力量。

此次出击的“盛泽展团”,除了绸缎网、云纺城、宣布网三大电商平台携带自己的会员企业集中亮相外,还有一张新面孔——布样智酷。这次,他们带来了6个类似快递储物柜般的样品面料“云柜”,成为展会一道靓丽的风景线。

记者在现场看到,每个“云柜”上有很多抽屉,每个抽屉放着来自不同企业、不同系列的样品面料。每块面料上,还附有生产企业信息的二维码。依托“互联网+”与面料大数据平台,采购商只需用手机下载相关应用程序,扫一扫“云柜”上的二维码,输入想要的面料,“云柜”便会根据采购商需求,自动打开相应的抽屉,展示符合条件的面料供客户选择。

平望镇也抓住纺博会这一平台,组织了30多家本土优质的面料企业参展,呈现企业最为核心的创新产品,展示企业实力和全新理念。

作为上海纺博会的常客,协

## 吴江摸排海洋经济家底

(上接01版)太湖新城(松陵镇)150家,七都镇107家,桃源镇14家,震泽镇23家,平望镇22家。调查分为前期准备、数据采集处理、总结发布三个阶段,具体按照“全区统一领导、部门分工协作、地方分级负责、信息共享”的原则组织实施,须在12月底前完成。目前,区政府已成立海洋经济调查领导小组,在区经信委设立海洋经济调查办公室,编制了《吴江区开展海洋经济调查工作实施方案》,成立调查机构,选聘调查人员等其他相关筹备工作也正在紧锣密鼓地进行中。

会议强调,开展海洋经济调查,是一项重大的国情国力调查,对于进一步摸清海洋经济“家底”,提高对海洋经济的宏观调控能力,科学谋划海洋经济长远发展,具有十分重要的意义。各地各部门要准确把握调查工作的目标要求,坚持依法调查、强化调查质量、严肃调查纪律、抓好宣传发动,切实加强调查工作组织协调,确保我区海洋经济调查工作顺利推进、取得实效。

## 气温骤降

昨天,江城气温骤降,阴雨绵绵,最高气温仅19.7℃,与昨日32.3℃的最高气温相差了12.6℃。记者在笠泽路大润发看到,许多市民都已换上了长袖长裤,不少骑电瓶车的市民也都已装备上了“保暖神器”。记者提醒,近几天气温降幅较大,请注意增加衣物,谨防感冒。(韦欢摄)



# 做水产养殖的科技带头人

## ——记吴江区“十佳魅力科技人物”候选人、汾湖高新区(黎里镇)星谊村党委副书记金香

本报记者 方芳

走进汾湖高新区(黎里镇)星谊村,可以看到大片的河塘,河塘中既有南美白对虾,也有青虾幼体,属于两虾套养模式。星谊村党委副书记金香介绍,他观察过水产养殖情况,“南美白对虾会吃掉一些青虾的幼体,不过,这并不影响青虾的预期产量。”

金香是苏州市“双带”致富标兵,吴江区劳动模范。他实施的“南美白对虾的大棚养殖”项目被评为苏州市万名科技专家兴农富民工程“优秀示范项目”。在农村这块广袤的土地上,金香利用农业科技不断实现“金点子”。

### 引进特种水产

金香是军人出身。2004年3月,他回到星谊村任当时的党总支副书记,负责农业安全生产工作。如今,他是该村的党委副书记,依然带头推进村里的农业产业发展。

星谊村有3600亩水域,供农户养殖虾、蟹等水产。通过对农户水产养殖情况的不断

深入了解,金香发现,村里养殖户经常会遇到病害、销售不畅等问题。“只有销售好,才可以增收。”2005年,金香通过网络宣传大力引进外地客源,并在2005年和2006年从浙江引进南美白对虾养殖技术,提升农户的养殖技术水平和收益。

销售渠道不愁了,金香又发现村里养殖户缺乏冷冻工艺,农户的活水产需要运输到浙江去冷冻。从塘口下网到速冻,经过重水泡过的虾身发白,虾头发红,外观并不好。为了攻克这个难题,金香专门到浙江学习冷冻工艺,并从广东引进了冷冻流水工艺,还改浸重水为喷冰水,改善了速冻南美白对虾的外观。在他的推动下,该村的南美白对虾一年销售达到了200多吨,养殖面积扩大到了1000多亩,亩产效益也翻了3倍多。

### 提升种苗质量

农户的南美白对虾用的是2代、3代的土苗,2007年前,农户的养殖情况良好,但

2008年开始就出现了发病的趋势,到了2010年,南美白对虾的发病情况加重了。“必须要养殖一代苗。”于是,金香成立了苏州市承恩水产科技有限公司,从厦门引进了南美白对虾一代种苗。一代苗成活率高,长势快,上市时间可提早15~20天,农户由此获得了极大的市场竞争优势。引进一代苗后,金香还为农户提供技术服务。农户有了问题,只要打个电话,技术人员随叫随到,等于为农户提供了售后服务。

2013年,金香就开始考虑不再从外地引进种苗,打算在本地建立育苗厂。2013年年底,他贷款投资建立了吴江区第一个也是唯一的一个南美白对虾育苗厂。金香的育苗厂突出了菌种培育,跳出了为提高南美白对虾成活率而使用药物的框架,全程不用药,全部靠生物菌种来保持水体平衡和调理种苗肠道。经过高温天气的考验,农户们发现,到外地购买来的种苗,成活率还不如金香提供的种苗。科技领先让金香的种苗在2014年打响了市场,创下了一年出售4亿尾的销量纪录。

### 推出混养技术

善于创新和研究的金香早在



金香在观察特种水产的生长情况。(方芳摄)

2010年就发现,到了6月份,养殖南美白对虾的水质浓度正好适合抱卵青虾的生殖。于是,他大胆设想并尝试了两种虾混合养殖的模式。一年的实践有了结果:投放养殖了30斤抱卵青虾,最终收获了800斤青虾。如今,两种虾混合养殖的模式已在全村推广,农户们本来10月份卖完南美白对虾后池塘就闲置了,混养了青虾后,还可增收一笔。

金香一直在学习。今年,他到潜江、全椒、盱眙考察后,归来产生了新想法。他利用低洼田和低产田,尝试了稻田套养小龙虾。“保底收入300元,亏本了算我的。”他给了稻田养殖户承

诺后,还在保底收入上给予20%的效益补充。金香说,小龙虾可以给稻田捉虫,吃掉有害的螺蛳,还可以松土,它们的粪便还是有机肥料,腐烂后的稻梗也是小龙虾的饲料。“立体共作的效果可以预见。”

以科技引领农业,金香开拓了一条自己育苗种苗、统一饲料药品供应、养殖技术服务、活水产冻虾收购、统一加工包装销售的产业化道路。目前,他已完成“南美白对虾高效设施健康养殖技术示范”、“南美白对虾和青虾‘太湖一号’混养的高效养殖模式”、“南美白对虾大棚设施化养殖”等项目。

