

■ 卷 首 语

“学习力”的最高境界是“创新力”

■/文 本刊编辑部

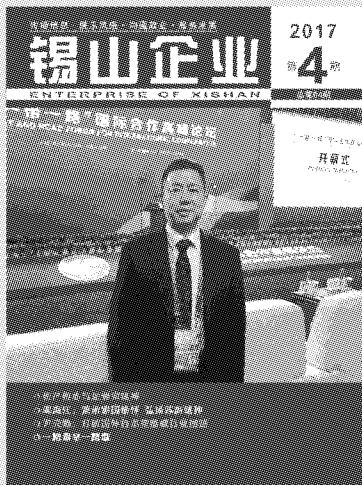
当我们理解“学习力”这个概念的时候，强调它是“一个人或一个企业、一个团队组织的学习动力、学习毅力和学习能力三要素的整合”。既然是—种力，那么这个力就具有一定方向性。围绕“目标指向”这个既定目标发挥你的“学习动力”、“学习毅力”、“学习能力”，并努力整合这三方面的“力”于这个目标实现的历程中。

当我们说“学习力”的最高境界是“创造力”、“创新力”的时候，就是说“学习力”的“提升”必须始终指向“创造”和“创新”。在“学习力”提升过程中没有这样的一种指向创新的意识和行为，也就不可能出现“创新效果”。没有超越一般的“创造力”、“创新力”，也就没有了一个人或是一个企业、一个组织团队的“竞争力”。因此，强调“学习力的

本质是竞争力”，是“竞争力”决定着一个人或是一个企业、一个组织团队能否获得持续存在和发展。现在举国上下都在讲“核心技术”的重要性，都在讲“经济发展方式转变”的必要性。其要旨，就是强调我们在进行中国特色社会主义的建设过程中，要在科学技术的发展方面具有超出世界同领域的“核心竞争实力”。如果一个人只是泛泛地强化自己的“学习力”提升，不注重知识的创新，即使其储备的知识规模再大、再厚重，那也是不会把所储备的知识转化为现实价值的，更不能有效地将这些知识资源转化为知识资本。“知识资本”是知识经济时代一个人尤其是企业、团队、组织赖以生存和发展的根本动力。如果不具有将知识转变成现实价值或资本的能力，那么一个人尤其是一个企业、一个团队组织

也就丧失了继续存在和发展的潜质和生机。

值得注意的是，人们在讲“学习力”提升的时候，更多情况下强调的是对已有知识的学习和积累。但我们不是要做对知识不加甄别和批判地一味地吸收的“泛知识论者”，有些人虽然有着丰富的知识，工作上也表现得很是勤奋努力，但是却很少表现出工作效果上的创新性。其中一个重要原因就是这个人所拥有的知识与所从事工作所需要的知识并无太大关联抑或毫无关联。“学习动力”自始自终都是与一个人或企业、组织、团队的正当的“实际需要满足”紧密地联系在一起的。没有了这样的利益需要，也就没有了发展进步的动力。一个人的“学习力”提升的终极目标是要步入学习的“创新境界”的。



封面提示

“孟夏之日，万物并秀。” 在这美好时节，来自 100 多个国家各界贵宾齐聚北京，共商“一带一路”建设合作大计。5月14日至15日，中国在北京主办“一带一路”国际合作高峰论坛。全国工商联副主席、红豆集团董事局主席周海江受邀参加“一带一路”国际合作高峰论坛。

启事

《锡山企业》编辑部开通使用电子信箱 xsqiy@163.com，欢迎读者朋友踊跃投稿。

本刊在“中国·锡山”政府网站（网址：http://xsqy.jsxishan.gov.cn）上开通电子期刊。

《锡山企业》编辑部

锡山企业

【目录】

CONTENTS

卷首语

“学习力”的最高境界是“创新力” 本刊编辑部 (1)

特别推荐

恒产恒心与企业家精神

——黄孟复在大成企业首脑沙龙(2017雁栖湖)上的讲话 (4)

观点关注

加快企业创新发展 着力振兴实体经济 王忠禹 (8)

创新在线

周海江：秉承家国情怀 弘扬苏商精神 昌举 (11)

尹克勤：打破国外技术垄断成行业翘楚 左黎韵 (13)

制造业转型推生活“聚变” 电动产业智能化超国际水准
..... 张璐 (15)

一路艰辛一路歌

——记华能电缆有限公司董事长叶胜平 杨晓 (16)

美丽焊花里的无锡“汉子”

——记“全国五一劳动奖章”获得者、大明钣金焊接班长杜华军
..... 杨木军 (19)

领军斗山茶 传播茶文化 丁赛治 阿原 (20)

蓝莓采摘正当时 沈忱 (23)

会员新姿

开发区助力企业蹄疾步稳“走出去” 开发 (24)

锡建实业位列省建筑业竞争力百强企业第36位 王冬 (25)

兴达泡塑联合常州第六元素公司发布石墨烯EPS新材料 徐俊 (25)

经科信息

全区五大行业全面增长 翟庆 (26)

商务区夯实基础推进产业发展 商务区 (26)

XISHANQIYE

2017年第4期

【总第 84 期】

- 开发区着力推进高端科研平台建设 科技局 (26)
红豆携国际巨头启动信息化项目 吴京阳 (27)
大明配套动力电池系统打入欧洲新能源市场
..... 华星 木军 肖科 春雨 (27)
江苏隆达一项目获2016年国家工业强基项 袁晓岚 (27)
芙蓉村企业家协会举行十周年庆典 伯 麓 (28)
举行第六届国际象棋女子名人赛 邵心诚 (28)

调研思考

- 我区参与新三板企业并购与应对策略 区发改局 (29)

锡山论坛

- 企业“出海”需练好三大内功 邱海峰 (32)
中国制造呼唤“工匠精神” 王娟娟 (33)

百年锡商

- 锡商胡子丹及其家乡三赋 须路加供稿 (34)

管理新智

- 老板经商之道 (36)

他山之石

- 华为30年：想不死就得新生 徐高阳 (38)

风土人物

- 血战大桥天地惊 水乡含泪忠魂敬

- 新四军在港下张缪舍 顾达新 (42)

企业文化

- 翰墨清韵 天道酬勤 邵 源 (45)
养 蚕 俞云清 (46)
感悟人生 陆志民 (48)

刊物策划

陶 波 周海江
史锡联 华 炜
张 畔 王 彪
王 琦 莫祚文
华若中 沈云福
冯建昌 胡亚青
邵 源

总监

孙建业

特邀编纂

戈兴栋 朱 培
刘 晓 薛 飞
章新红 沈 忱

执行主编 邵 源

主办单位

锡山区企业家协会

编辑部地址

无锡市锡山区东亭迎宾北路2号
(锡山区经济和信息化局三楼)

邮编：214101

电话：0510-88219353

传真：0510-88219353

电子信箱：xsqiye@163.com

出版日期：2017年6月30日

内部资料 免费赠阅

内部资料准印号：

苏出准印(2013)字JSE-1003126

主管单位：

无锡市锡山区经济和信息化局

承印单位：

无锡市海得印务有限公司

■ 特别推荐

恒产恒心与企业家精神

——黄孟复在大成企业首脑沙龙（2017 雁栖湖）上的讲话



欢迎大家参加大成企业首脑沙龙会。今天正好是大成企业研究院成立三周年，三年以来大成企业研究院得到了各位企业家的关爱和支持，我代表大成对大家表示感谢！

这次沙龙是大成举办的第七次沙龙活动，每一次沙龙我们都

会针对一个大家关心的问题进行深入探讨，这次我们讨论的主题是“恒产恒心与企业家精神”，为什么选择这样一个主题呢？民营经济最具活力、最有可持续性，现在民营经济的发展，尤其是民间投资的增长已经成为中国经济发展的非常重要的动力，但

近几年来，中国民间投资增速大幅下滑，长此以往将可能影响到中国经济发展的速度和质量。

党中央和国务院的高度重视民间投资增速大幅下降问题，从去年开始，有关部门就一直在探讨其原因。大成企业研究院在去年的两次沙龙活动上就这个问题

与企业界进行了广泛交流，当时我们发放了调查问卷，问企业家民间投资增速大幅下降的最主要原因是什？统计结果高度一致：第一是企业家没有安全感；第二是对中国经济发展缺乏信心，有效投资不多；第三是地方政府鼓励投资的政策措施不明确，很多问题议而不决，存在不作为问题；第四是缺乏长期的金融信贷支持，大量资金转向国有企业和地方政府平台。这四条是企业家选出来的造成民间投资增速大幅下降的主要原因。大成企业研究院把在沙龙上与企业家交流的情况和调查问卷反映的情况向中央有关部门进行了汇报。

去年11月，中央出台了《关于完善产权保护制度依法保护产权的意见》，保护产权问题的一个重要方面是民营企业家的财产安全问题，这里有两点精神非常重要：第一是把国有资产和民企私有财产摆在了同等保护的位置上，原来都是按《宪法》来的，一个是“社会主义的公共财产神圣不可侵犯”，一个是“公民的合法的私有财产不受侵犯”，而这个文件把二者摆在了同样保护的层面；第二是“疑罪从无”原则，就是即便你被怀疑了，除非有确凿的证据，否则就不能做有罪定论。

今年4月中央深改组又通过了《关于进一步激发和保护企业家精神的意见》，在当前全国上下

以创新为经济发展的主力军、以创新来调整结构的背景下，不仅要发扬大众创业、万众创新的精神，更重要的是要发挥现在已经在生产第一线、经营第一线、经济第一线的企业家的创新精神。企业家创新是我们整个国家在创新过程中一支最主要的力量，与科学家创新、普通老百姓创新不同，民营企业解决了中国80%的就业，企业家是带领千军万马创新的，企业家的创新将极大地带动全国创新的势头。怎样发挥企业家的创新精神？如何创造条件发挥创新精神？为了解决这些问题，我们选择了这样一个沙龙主题。

一、企业家成为经济发展的重要因素

之前，张维迎教授做了精彩的发言，他提到了一个非常重要的问题，我们过去在研究促进经济发展的要素时，注重物的作用而忽视了人的因素。张教授提出，在今后经济发展中实际上起最重要作用的是人的因素，他归纳为企业家精神。

这样的言论在一百年前说可能没人信，因为资本主义经济的发展最初都是从强大国家掠夺资源开始的，哪里有矿、有石油、有奴隶，就去打仗去掠夺，这时候掠夺奴隶不是为了发挥人的精神而是把他们单纯地作为劳动力看待，所以最初的经济发展是以

物质、资本、劳动力为主的经济发展历史。后来情况发生变化，2008年的金融危机给全世界敲响了警钟，我认为这次金融危机到现在都没有解决好，现在仍然处于后金融危机时期。金融危机前，人们对生产要素的配置过多地集中于物质、金融资本和劳动力，2008年之后，我们发现以前不太被重视的生产要素现在重要性反而更高了：信息数据成为一个最重要的物质基础；随着智能制造的发展，低技能劳动力在未来很可能不是生产的积极要素，而成为消极要素；科技、人才的权重也将进一步上升。所以今后经济增长的较量，要看谁能掌握人才、掌握科技、具有创新能力，而不是有多少矿、有多少金融资本、有多少廉价劳动力，我们原来理解的生产要素都退其次要，谁能及早认识到这个问题，谁就能掌握发展的先机。

新一轮的经济增长，是随着新兴产业的发展带动起来的，新兴产业的发展离不开创新、离不开科技、离不开科学家，但是只有科学家是不行的，科学家在实验室里研究理论、研究实验，关键还是企业家，用他的创新精神，把科学家的成果和其他生产要素有效结合在一起，形成新的生产力、形成了新的产业、解决新的社会问题，这就是历史的进步过程。昨天晚上讨论时听你们讲，现在全球市值最大的几家公司都

是近十几年、二十几年产生的，都集中在新兴的、领先的产业里，都是靠创新发展起来的，这就是未来的发展趋势。今后的大企业将是依靠创新产生的，所以对有志企业家而言，要真正把创新的理念深入到企业发展的骨髓里边去。

我们鼓励创新，也不说要企业家放下手头干的事都去搞创新，那也不行。创新不是今天投入明天就能有产出的，创新的周期很长、成功率很低，企业家要在当前的市场中站稳脚跟，该套利还是要套利。能够套利也是一种本事，用市场的眼光来看，企业家是什么？别人都以为那是沙子，他能看出是金子，这才是企业家的本事。但现在的企业家光有发现金子的本事不行，还要有点石成金的创新能力。创新不是人人都能学会的，但企业家都应该有

创新精神，没有点石成金的本事，也要有点石成金的精神，即便现在实现不了，但在座这么多位企业家，终有一天，有人一定能够做到点石成金，这就是人类的进步。我们当代企业家都是在千千万万倒下的企业家肩上走出来的，将来也会有人从你们的肩上走出来，成长成参天大树，这就是企业家精神。

二、企业家精神的核心是不断地追求创造财富的精神

企业家精神到底是什么？你们说是创新，我认为不全面。文学家、诗人、艺术家、哲学家都具有创新精神，创新不能准确的表达企业家精神。我认为企业家精神的核心是创造财富，不要回避这个问题。创新的理念很好，但企业家如果为了创新最后亏得一塌糊涂，把亲戚朋友、银行的

钱都花完了，不谈成绩光谈创新有什么用呢？亏几十个亿，你还老讲你是企业家，讲不出去的。“胜者王侯败者寇”，失败了就是“寇”，所以不管是用创新的手段还是套利的手段，最终还是要创造财富。

我们为什么要尊重企业家，就是因为他们创造了财富，企业家精神就是不断地追求创造财富的精神，这是企业家有别于其他人的地方。创造财富是推动历史进步、推动社会进步、推动人们幸福生活的基础，经济社会进步需要财富的积累，只有创造了财富才能满足人们的生活需求，才能给大家发工资，而那些给大家发工资的人、给国家纳税的人，才是最可爱的人。所以说财富是推动社第二，必须对过去的冤假错案进行清算，引起社会各界的强烈反响。现在政府很着急，出



台了两个重要文件，但老百姓和社会舆论反应比较平淡，只有企业家群体自己高兴、自己感动。如果最高法、最高检能梳理出二十例侵犯民营企业家财产权、人身自由权的重大历史案件，进行坚决地平反，网络、报刊宣传全跟上，引起社会舆论的强烈反响，下决心清除侵犯民营企业和民营企业家正当权利的不良土壤，这样民营企业家的信心才能真正落实。

其实问题的关键，还是要对企业家有正确认识。如果我们真正认识到经济的发展、创新的提升离不开企业家，认识到中国经济真正走到世界前沿、从大国变成强国，离不开企业家群体领导着千千万万的企业、带领上亿的人再进行一次新的长征，那就应该采取广泛的社会宣传和坚决的

案件平反，真正振奋企业家的信

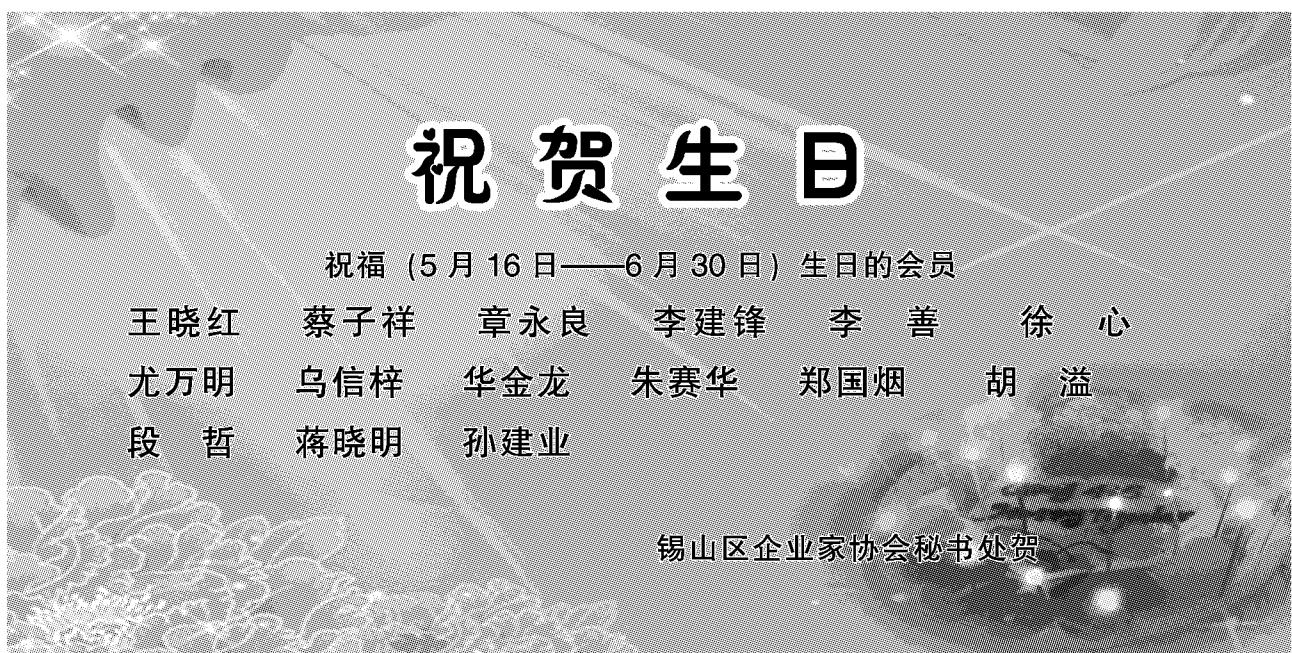
心。

一个社会的进步离不开企业家，离开了企业家，现代社会的进步就会停滞、就会倒退，这是历史发展的经验，是最终必须接受的历史规律，尊重企业家，弘扬企业家精神是推动中国发展、增进人民福祉必走的一条路。我们大成的沙龙就是要让大家说出自己的心声，坚定大家的信心，我们会把企业家的心声反映给中央有关领导。中国的一大优势是能够集中力量办大事，只要政府真正意识到这个问题的重要性，那就没什么解决不了的。所以我们首先要企业在企业家群体内部形成自己坚定的信念，哪怕我们受到冤屈、受到不公正的待遇，我们的信心、决心也不能动摇，要不改初心，现在遇到的困难都将是暂时的。

中国未来的发展历程少不了

企业家精神，我们要发扬企业家精神，真正把民营企业、民营企业家的形象树立起来，成为全国人民的榜样，我们企业家自己也要洁身自好，更努力、更奋发，这样一来，谁还能抵挡中国的快速发展？如果有这样外部环境支持，我相信今后的世界史、经济史、科技史、产业史将出现越来越多的中国人、中国企业的身影，再过十年，世界500强企业中将有一半是中国企业，高新企业大多数也将是中国的。我们能够集国家的力量、集我们几千年文化沉淀的力量、集我们企业家创新的力量于一体，对中国未来的发展前途非常有信心。

(作者为十一届全国政协副主席、全国工商联名誉主席。题目为编者所加)



■ 视点关注

加快企业创新发展 着力振兴实体经济

中国企业联合会 中国企业家协会会长 王忠禹



去年底召开的中央经济工作会议提出，着力振兴实体经济。要坚持以提高质量和核心竞争力为中心，坚持创新驱动发展，扩大高质量产品和服务供给。十二届全国人大五次会议通过的《政府工作报告》又强调，要深入实施创新驱动发展战略，推动实体经济优化结构，不断提高质量、效益和竞争力。

早在2015年，习近平总书记就指出，要深入实施创新驱动发展战略，推动科技创新、产业创新、企业创新、市场创新、产品创新、业态创新、管理创新等，加快形成以创新为主要引领和支撑的经济体系和发展模式。以上这些创新，与每个企业都密切相关。其中，科技创新和管理创新更是企业创新的重点内容。我们过去就常讲，推动企业

发展的两个“轮子”，一个是科技，一个是管理。只有这两个“轮子”转得好，才能推动企业更快更好发展。对此，我谈几点意见，供参考。

一、加快科技创新，做强实体经济

创新驱动是振兴实体经济的重要引擎。改革开放以来，我国实

体经济取得了快速发展，企业的发展动能正从主要依靠资源和低成本劳动力等要素驱动转向创新驱动。但也要看到，在实体经济中，低端供给过剩、中高端供给不足的结构性失衡问题仍然很突出；产品结构还无法适应消费结构升级变化，高品质、个性化、高附加值产品的供给能力不足；传统制造业中的关键装备、核心零部件和基础软件严重依赖进口。只有加快科技创新，才能尽快改变这种状况，适应和引领经济发展新常态，推进供给侧结构性改革。习近平总书记在参加十二届全国人大五次会议上海代表团讨论时，从创新驱动的高度，提出了明确的要求。一是要以全球视野、国际标准，提升科学中心集中度和显示度，在基础科技领域作出大的创新、在关键核心技术领域取得大的突破。二是要突破制约产学研相结合的体制机制瓶颈，让机构、人才、装置、资金、项目都充分活跃起来，使科技成果更快推广应用、转移转化。三是要大兴识才爱才敬才用才之风，改革人才培养使用机制，借鉴运用国际通行、灵活有效的办法，推动人才政策创新突破和细化落实，真正聚天下英才而用之，让更多千里马竞相奔腾。这三个方面，既是推进企业科技创新的方向，也是加快企业科技创新的内容。华为经过20多年持续高投入的创新研发，已经突破技术跟随者的发展阶段，成为以科技产品引领世界潮流的中国企业，也是世界

100个知名品牌中，唯一中国知名品牌。国家电网强化创新意识，稳步推进成果转化，在重大科技攻关、科技示范工程、特高压和智能电网建设、电网标准制定等领域取得一系列重大科研成果，实现了很多世界第一，成为中国500强排名第一、世界500强排名第二的国际一流企业。

二、加强管理创新，做优实体经济

管理创新是做优实体经济的重要手段。改革开放以来，我国企业管理工作有了较大提升。但总体上看，企业管理水平不高，管理能力还很不适应新形势发展的需要，仍存在管理思想和体制机制不适应改革发展的要求，管理手段落后、管理基础薄弱、管理较为松弛等问题，以至于造成产品质量不稳定、核心竞争力不强。中央经济工作会议提出，坚持以推进供给侧结构性改革为主线，坚持以提高发展质量和效益为中心，深化创新驱动，为企业管理创新提出了新的方向，也对企业加强管理创新提出了更高的要求。企业要紧紧围绕推进供给侧结构性改革、提高质量和效益、增强核心竞争力，进一步加强管理创新。一是要充分运用现代化管理手段。将网络、大数据、物联网等新型信息技术等运用到管理的各个环节；利用云计算、大数据等技术，深度挖掘客户需求；有序实施生产装备的智能化改造，对简单重复、安

全风险高、作业环境差、劳动强度大等岗位，实施机器人(20.16 +0.15%，买入)替代的科学管理。二是着力推进商业模式创新。以创造客户价值最大化为目标，以平台企业为中心，整合企业内外资源，建立持续盈利的经营模式；积极发展电子商务等互联网营销渠道，合理调整业务流程、组织架构和管理模式；推进跨界协同，通过组建联盟、投资合作等方式，实现资源共享。三是要探索多种形式的管理创新。持续推进精益管理，加强内部成本管控，强化资源能源集约管理和优化配置(爱基,净值,资讯)，创新内部市场化经营机制；发展大规模个性化定制、网络协同制造、云制造等新型生产模式；加强供应链管理，采用国际标准和行业先进标准，推进上下游企业横向联合和纵向整合。海尔集团不断更新企业管理的认知与思路，从“日事日毕，日清日高”的OEC管理模式，到面向市场的“市场链”管理，再到快速推进的“人单合一”，创造了新管理模式，成为世界排名第一的家电制造商，零售量已8次蝉联全球第一。张瑞敏提出要创符合中国国情的管理3.0，他形象的比喻福特是1.0，丰田是2.0，我们预祝他成功。邯钢面对新常态、新任务，积极探索“直面市场优化供给，对标一流效益否决”的新做法，通过抓市场、抓产品，以客户结构优化和满足高端客户需求，倒逼产品档次提升和品种结构调整，显著增强了竞争实力。在钢铁行

业产能严重过剩、不少大中型企业亏损的情况下，邯钢2016年实现营业收入720亿元，利润6.2亿元。

三、推进产业结构优化，做实实体经济

深化供给侧结构性改革是做实实体经济的重要举措。近年来，推动供给侧结构性改革取得初步成效。但不容忽视的是，一些企业和经济领域出现“脱实向虚”倾向；不少企业热衷于炒作房地产，热衷于开银行、办信托、炒股票；还有的热衷于上市“圈钱”，反复定向增发、减持套现、抽逃资本。在中央强调做好稳增长、促改革、调结构、惠民生、防风险各项工作的新形势下，要通过深入推进“三去一降一补”，进一步做好产业结构调整，做实实体经济。一是要运用行政手段与市场手段，大力淘汰落后产能、化解过剩产能；通过技术标准、能耗标准、环境标准、资源利用与消耗标准，通过技术改造淘汰落后设备，调整产品结构，提高技术水平。二是要突出主业、做强主业。围绕主业打造高附加值的产业链；大力压缩管理层级，不断提高企业运行质量和效率实力；推动资金、技术、人才等各类资源向核心业务和效益贡献高的业务集中；坚决退出无协同优势的非主业经营业务。三是要加快培育发展战略性新兴产业（爱基，净值，资讯）。突破重点领域核心关键技术，大力发展更加适应市场需求

的新技术、新业态、新模式等，促进“中国制造”上升为“中国高端制造（爱基，净值，资讯）”。北京三聚环保（37.88 +1.15%，买入）公司以技术为核心、以金融为手段、以资本为纽带，推动建立涵盖煤化工、石油炼制、石油化工产业链的产业联盟，通过技术创新、工程服务、产业投资、物流物联等方式，对联盟企业实施多种方式的改造，有力推动了我国煤化工和石油化工企业的结构性改革和产品升级。

四、深化企业改革，做活做大实体经济

深化企业改革是做活做大实体经济的关键。近年来，受经济发展方式转型等多重因素影响，我国实体经济发展遭遇瓶颈，表现在企业数量增长放缓、规模以上工业增加值增长速度大幅下降、企业效益明显下滑等方面都很突出。在全球经济一体化的形势下，企业要在全球竞争中立于不败之地，必须通过深化改革，加强资源配置和整合，做活做大实体经济。一是要推动混合所有制经济发展。大力推进股权多元化改造，实现国有企业和民营企业优势互补、资源共享、共同发展。二是要加强整合重组。通过收购、兼并、强强联合、大小联合、内联外合、资产重组、产业链延伸、品牌联盟等方式，形成一批对行业发展起引领示范作用的龙头企业。三是要加快“走出去”步伐。深入落实

“一带一路”倡议，依靠两种市场、两种资源，加大对品牌、核心技术、营销渠道的开发力度，深化与其他国家跨国公司的合作。中国建材集团通过混合所有制改革，已经稳居全球第二大建材企业和最大水泥制造商。联想先后收购IBM和摩托罗拉，在品牌、技术、管理、产品、战略联盟和运营等各方面，极大提升了联想实力，业务已经拓展到世界上160多个国家和地区，连续多年稳居全球PC市场的龙头地位。

实体经济是创造物质财富、提升国家综合国力的基础。中央已就着力振兴实体经济作出重大决策和部署，各地、有关部门也陆续出台一系列政策措施。希望企业和企业家，进一步弘扬“敢为天下先”的精神，坚定信心，勇于担当，通过创新，在管理模式和发展方式上实现新突破，推动实体经济快速发展、不断壮大，为实现国民经济平稳健康发展做出积极的贡献！



■ 创新在线

周海江：秉承家国情怀 弘扬苏商精神

红豆集团匠心打造品牌创新驱动发展

约在江苏，共筑梦想——以此为主题的首届江苏发展大会5月20日开幕。全国工商联副主席、红豆集团董事局主席周海江发表了主题演讲，他提出，钟情江苏，并不等于囿于江苏，还需放眼全球、拥抱世界。在当日下午举行的江苏发展大会扬子江工商峰会上，周海江作为特邀嘉宾，主持上半场的主题演讲环节。据了解，本届峰会以“新常态、新机遇、新作为”为主题，分为演讲及对话两个环节。联合国原副秘书长沙祖康，中兴通讯董事长殷一民，加拿大中投资集团董事局主席王海澄，三胞集团董事长袁亚非，卡特彼勒全球副总裁、卡特彼勒中国投资有限公司董事长陈其华等5位海内外知名人士分别做主题演讲。

聚焦发展，聚力发展。充分发挥集众智、汇众力的乘数效应，汇聚成推动江苏发展的强大力量。发展，是本次大会的关键词，也是与会企业家热议的焦点。正在参加会议的全国工商联副主席、红豆集团董事局主席周海江同与会嘉宾一起，纵论江苏发展大计，为江苏发展建言献策。

怎样发展？面对记者的提问，周海江给出“红豆答案”：匠心打造品牌，创新驱动发展，在打造“三自企业”中实现新旧动能转换，推动生产方式、管理

方式、营销方式发生革命性变革，推动产业链、供应链、价值链实现重大提升，使传统产业脱胎换骨，焕发新的生机与活力。

“三自企业”即自主品牌、自主创新、自主资本。自主品牌是企业发展的根基。周海江对打造自主品牌有切身之感，2010年周海江就向政府建言“将自主品牌战略上升为国家战略”。没有品牌发展会很被动，周海江说，从全球宏观层面看，我们的经济总量居全球第二，很多产业已经成为全球第一，但是仔细分析，不少产业都是“被第一”，很多产品今天在广东加工，广东就是全球第一，拿到江苏加工，江苏就是全球第一。谁有资格把“制造”拿



来拿去？就是品牌拥有者。从企业微观层面看，虽然我国拥有一大批优秀的企业和品牌，有些甚至成为细分市场的霸主，竞争实力大大增强。不过，从整体来看，中国品牌与国外品牌相比，在各方面还有很大的差距，创新力有限，品牌美誉度不高，消费者的信任感不强，这些不足之处蕴含着提升的空间。今年5月10日，首个中国品牌日成立，这是国家重视品牌建设的体现，是中国品牌建设继往开来的一个里程碑。

注册一个商标容易，打造一个品牌却不容易，需要一代人、甚至几代人的努力付出。周海江带领下的红豆集团，从60年前一个手工小作坊，发展成为拥有10多家子

公司（包括两家主板上市公司和一家新三板上市企业）的集纺织服装、橡胶轮胎、房地产、生物医药四大产业于一体的大型跨国民营企业集团，在柬埔寨投资建设的西哈努克港经济特区成为“一带一路”上的样板园区，被习近平总书记称赞为“蓬勃发展的西哈努克港经济特区是中柬务实合作的样板”，面对复杂多变的经济形势，红豆始终保持稳定健康发展。

红豆能有今天的成就，靠的是三代人60年不变初心，坚守实业，匠心打造自主品牌，不断创新。不坚持匠心打造自主品牌，就没有红豆今天的良好发展态势。好的产品需要用工匠精神锤炼，自主品牌更需要匠心打造。在周海江看来，打造自主品牌必须要有一颗匠心，因为匠心背后有着丰富的中华文化内涵。典型如，精益求精。这需要耗费大量的时间和精力仔细打磨，年复一年，日复一日。又如，认真严谨，一丝不苟，不投机取巧，不走捷径。这需要有笃定的精神信仰，更需要发自内心诚实守信。还如，耐心、专注。一件产品从原材料到成品的每一个环节，都持续不断地改进和完善，只有起点，没有终点。这需要心无旁骛的宁静和淡然。再如，专业、敬业。这需要执着不移的内心坚定。这些文化内涵是工匠精神的基因，也是打造自主品牌必不可少的要素。

企业发展离不开自主品牌，

江苏发展也离不开一大批自主品牌的支撑。周海江说，要掌握国际分工主导权，就必须打造一批自主品牌。有了自主品牌，便有了市场主动权和主导权，不再处处受制于人。没有自主品牌，只能一辈子帮人贴牌打工，永远也无法做强做大。

在谈到自主创新时，周海江说，500年来，世界经济中心几度迁移，背后的重要力量正是创新。经过改革开放30多年的发展，我国的经济水平大幅上升，走过了8亿件衬衫换一架飞机的时代，走过了代工贴牌、“三来一补”的日子，而今步入换挡变速的阶段，应着重提升经济发展的质量和效益。创新是最具竞争力的因素，中国品牌要想做大做强，就要坚持不断创新，认真倾听消费者的声音，把握市场发展的脉络。通过精益求精的“工匠精神”，努力生产最优质的产品，将创新与品质实现完美融合，从而获得最强大的竞争力。

秉持创新精神，敢于沉下心认真做事，才能在未来焕发生机，获得市场认可。周海江说，企业自主创新包括技术创新、产品创新、业态创新和商业模式创新。创新不一定赚钱，但创新能在一段时间内保持领先就能

盈利，这才是实体企业的核心竞争力所在。周海江强调说，创新从哪里来？关键需要有那么一种生存与发展的紧迫感与危机感。古人云，“日新之谓盛德”。创新兴则国家兴，创造强则民族强。始终保持锐意创新的勇气、敢为人先的锐气、蓬勃向上的朝气，涵养创新的精气神，我们就能爬坡过坎、弯道超车，更好更快发展。

匠心打造品牌，创新驱动发展。这是“一场寂寞的长跑”，必须葆有执着的劲头、求新的品质、永恒的初心，才能抵达胜利的终点。周海江动情地说，江苏是我养我的地方，我对江苏的感情就像母亲一样。作为民营企业家，我们要不忘本源，心怀故土，秉承家国情怀，弘扬苏商精神，不仅要增强发展的紧迫感，更要增强发展的使命感，在发展中抢抓机遇，在机遇中加快发展，脚踏实地地做出一番新成就新事业。为建设“强富美高”新江苏汇聚智力，为推动江苏经济社会又好又快发展贡献力量。（昌举）





尹克勤：打破国外技术垄断成行业翘楚

液晶玻璃基板是生产手机显示屏的基本元件。它对制造工艺要求极高，需要先将玻璃原料在高温熔炉中制成低黏度的匀质玻璃膏，再经拉丝、退火、切割等工序制造成型。通常情况，玻璃在1000℃时开始熔化，而普通金属难以承受这样的高温，只有熔点高，稳定性良好的铂、铑、金等贵金属才能制造这样的生产装备。

在锡山区，尹克勤的公司，无锡英特派金属制品有限公司就是这样一家专门研发和生产贵金属装备的高新企业。曾任川仪副厂长，年近40岁下海创业，几经波折终于在贵金属制品行业闯出一片天……说起自己的创业史，尹克勤感慨良多。

兢兢业业从普工干到副厂长

祖籍浙江，8岁随父母从南京迁至重庆，但在尹克勤眼中，重庆永远是他的“第一故乡”。

尹克勤的父母都是川仪厂普通工人，四十多年前，川仪厂内迁至重庆北碚，让尹克勤第一次认识了这座山水之城。那时，川

仪厂就在缙云山下，闲暇时，他喜欢和小伙伴到山上玩耍。夕阳西下，郁郁葱葱的竹林掩映着山里人家，夯土建成的房子上炊烟袅袅，这一切至今让尹克勤记忆犹新。

受父母影响，他毕业后进入川仪厂成为一名普通工人。上个世纪八九十年代，川仪厂是我国三大仪表基地之一，也是从这里开始，尹克勤第一次接触到贵金属制品行业。那时，我国贵金属在工业上的运用才刚刚起步，只能制造一些简单的测温仪器，或是实验室里的小器皿等，许多核心技术都得依赖西方发达国家。一次，美国康宁公司技术员到川仪指导，几次接触后，尹克勤被他们先进的技术深深吸引，虽然当时电视机已在内普及，但生产CRT显示器的贵金属装备却仍依赖美国进口，这不仅让尹克勤意识到贵金属装备的广阔前景，更让他感到五味杂陈。“当时，我就暗下决心，希望有一天能打破国外技术垄断，实现真正的‘川仪’造。”尹克勤说。

凭借兢兢业业的工作作风，尹克勤逐步从普通工人被提拔为车间主任、市场部部长，直至川仪厂副厂长。而这些年间，贵金属在新兴工业上的运用也越来越广，2001年，已升任川仪副厂长的尹克勤希望引入外来资本，研发制造贵金属生产装备。然而，川仪厂最终没有同意尹克勤的发展思路。

下海创业艰难拿下第一笔订单

不过，尹克勤的提议却被浙江一位投资商看好。

2002年，已经36岁的他辞去川仪厂副厂长职位，和几位朋友来到江苏无锡开始创业，启动资金只有100万。为了节省开支，他们决定将一座废弃的化工厂改建成新厂。尹克勤亲自带头，创业团队全员参与，凭着一股创业激情，他们肩扛手抬，在废墟上将新厂房改造完成。

接下来是艰难的市场拓展。当时，生产CRT显示器的彩虹集团需要定制一批由铂、铑等贵金属制成的生产装备，原材料由他

们提供，尹克勤希望拿下这笔订单。可双方谈了很久，对方始终有些犹豫。“原因很简单，因为我们是民营企业，对方觉得把价值近一个亿的贵金属放我们这儿不安全，担心我们监守自盗。”

那段时间，他几乎每个月都亲自上门与对方协商，反复承诺自己带领的团队是脚踏实地出来创业的人。为了获得合作方的信任，他一连熬了几个通宵，写好一份策划书递交给彩虹集团代表，又邀请相关负责人到厂区实地考察。半年后，他的诚意终于打动了彩虹集团，尹克勤获得第一笔订单。

“其实，刚从川仪辞职出来，我心理落差挺大的。”尹克勤坦言，“那时，许多人对民企有偏见，认为民企只看重利益，没有太多社会责任心。”但事实上，尹克勤一直有个梦想，他希望为中国的贵金属制品行业打好基础，让“中国造”走出国门。

自主研发打破国外技术垄断

2008年，尹克勤终于迎来了机会。那时，彩虹集团有条美国制造的生产线出现故障，工厂被迫停工，给彩虹集团带来了惨重损失。这条生产线是用铂、铑等贵金属制成的，用于制作液晶玻璃基板。尹克勤瞅准时机，准备从美国人手中接下彩虹集团这个大客户。可是，所有最先进的技术都被外国人垄断了，尹克勤想

凭借国内技术制造一条全新的生产线几乎是天方夜谭。

但他却把不可能变成了可能。沉清设备是整个生产线的核心部分，在高温下，生产线对该设备的强度要求特别高，同时，为了不影响玻璃液体的流动，在制造中又要注意材料厚度、均匀性等，这些技术难点都是他们从未攻克的。“没有国外专家的支持，我们就靠自己翻阅文献资料，反复做实验，一连熬上三四个通宵是常有的事。”尹克勤回忆道。一年后，由他们自主研发的TFT用贵金属生产线正式投产，该生产线可在1680℃的高温烘烤中完全不变形。第一次投产成功后，尹克勤逐步包揽下彩虹集团所有生产线，美国公司受此冲击，开始大幅度降低生产线价格，这最终也促成了国内液晶电视机等家用电器的降价。

从TFT生产线开始，尹克勤和他的团队一刻也没有停止产品研发，近年来，他们还申请了多项专利，这其中包括在一些恶劣的生产环境中用来测温的贵金属测温料。“最初是听一些钢铁行业的客户反映，他们用于测量炼钢炉炉内温度的测温仪寿命很短，我们就萌发了利用贵金属耐高温、抗氧化力强的特性研发测温材料的念头。”尹克勤告诉笔者。与普通测温材料相比，他们研发

的产品使用寿命延长了20倍以上，即使国外同行也只能望其项背。高新科技产品的成功研发，不仅为尹克勤开辟出广阔的市场，更为他带来丰厚的利润。

2015年2月，通过国际合作渠道，公司和MIT材料科学与工程系专家开始进行对接交流洽谈。2015年5月MIT中国年会会议期间，无锡英特派与MIT材料科学与工程系正式就高端纳米银线的联合研发与产业化签订合作协议，为期2年，该项目受到了省科技厅、市区科技局等领导的高度重视，并在政策和资金上也给予了大力支持。目前，该项目已获得江苏省科技项目和无锡市科技发展资金的立项支持。经过一年多的合作研究，项目进展良好，双方合作研发的纳米银线样品各项技术指标均达到预期目标，为项目的进一步研发奠定了坚实的基础。去年，公司营业额突破16个亿，一跃成为全国同行的龙头企业。

(左黎韵)





制造业转型推生活“聚变” 电动产业智能化超国际水准

我国新型工业化道路的发展离不开制造业的良性发展。就目前我国供给侧改革的任务而言，制造业也承担着推动供给侧改革的重任，这就要求我国制造业在创新、劳动力结构等方面不断升级转型，提高工业生产经济效益产出，优化劳动力结构和素质。

在本届中国北方国际自行车电动车展览会中，作为行业创新的领导者，新日电动车展出的MIKU MAX就从本质上反映出“新国货”在新时期、新观念和新的消费方式下的不断自我突破，紧抓技术创新，积极提升用户体验，力争企业朝智能趣味、骑行文化方向发展的现象。

全球供应链整合

更智能 也更高端

3月23日，新日智趣骑行之旅启动盛典中，新日MIKU MAX作为压轴产品，全新亮相。炫酷外

形及颠覆性智能技术，创新度超99%。而MIKU MAX部件开创性系统整合了全球顶尖的供应链，德国博世电机、高通最新BLE4.0蓝牙芯片、U-blox GPS芯片高端核心部件。这说明我国制造业顶尖品牌已经开始利用全球性的供应链体系，在提升生产效率、提高产品性价比的同时，将“高端”的定义提上了新的台阶。

创新驱动市场需求

让消费成为生产力

从本次展会发布的新日MIKU MAX来看，产品凝萃新日多项创新科技。在美学设计、工业设计、防水大灯、“智慧”仪表、智能光源、三重防护、悬浮避震、魔方电池系统等“黑

科技”加持下，MIKU MAX从根本上颠覆了电动车用户想象，也提升了用户对电动车使用感的无限期待，可以说，MIKU MAX推动了消费需求的升级，进而让不断升级的消费观成为生产力，推动行业发展。

优化流通结构

智趣骑行馆促消费升级

本次展会中，MIKU MAX全新科技精品让人震撼，而新日智趣骑行馆也让人眼前一亮。条形液晶显示、超窄边拼接液晶显示、





一路艰辛一路歌

——记华能电缆有限公司董事长叶胜平

叶胜平是一个业绩辉煌的民营企业家，他花二十多年时间，把一个处于困境中的小企业打造成全国电缆行业的领航者、国家高新技术企业，并且积极回馈社会，对国家和社会作出了一份贡献。他当选为锡山区第二、第三届人大代表、无锡市第十五届人

大代表。他不辱使命、积极为民代言，认真履行代表职责。他被评为2014—2015年度代表履职先进个人，受到锡山区人大常委会的表彰。在2017年1月份召开的锡山区四届一次人代会上，他再次当选为无锡市人大代表。

智能数字标牌、智能“猫眼”系统、虚拟货架等构成一个超现实的未来世界，更实现了4KUHD超高清显示效果基于云服务的展示内容管理。

新日智趣骑行馆的虚拟货架，可通过全国联网线上购物，线上资源互通，同时满足用户互动需求，完成智能装备搭配。而这一模式最终将推广至终端门店，创新体验式、场景式的终端营销模式不断优化流通结构，在符合时代潮流和年轻群体消费特性基础上，升华骑行文化，不断促进消

费升级。

在供给侧改革政策的主导下，有许多像新日电动车这样的行业领导者正积极响应号召，通过不断的创新，在技术、营销方式、劳动力结构上不断优化提升，以推动行业健康良性发展，正如新日电动车新闻发言人、总裁办主任陈开亚所述：“制造业的发展离不开企业的自

踏平坎坷奏凯歌

有山有水的安镇，人杰地灵，在改革开放的大潮中，涌现了许多民营企业家，叶胜平就是其中的一位佼佼者。1994年4月，年仅35岁的他当了电缆厂厂长。该企业原来以生产漆包线、钢芯铝绞线为主，当时处于生产缺资金、

我创新和结构调整，而新日正是依托全新的研发、生产、营销方式，不断领导行业发展。”

(张 琦)



产品没市场的困境中，年负债高达2600万元。叶胜平面对困境，凭着共产党员的凛然正气，发扬“四千四万”精神，率先垂范跑市场，跑国家重点建设工程，了解市场，获取信息。叶胜平认为，企业只有研发出过硬的产品，才有底气参与市场竞争。为此，他带领技术人员进行攻关，开发出一个又一个适销的新产品。当年，就成功开发了第一个新产品——钢芯稀土铝绞线，解除了企业的生存危机。1996年，该产品被国家科委列为国家重点新产品，该公司被确定为定点生产单位，顿时名声鹊起。2000年，公司实现销售2亿元。2002年，该公司与德国一家公司合作创办了塞拉姆绝缘子有限公司，成功引进先进技术，生产国际上具有先进水平的长棒形瓷绝缘子产品。2006年，采用国产原料，开发出拥有自主知识产权的长棒形瓷绝缘子产品，填补了国内空白。接着，又开发了高导电率铝合金芯架空导线，为国家电网运行中节能减排作出了巨大的贡献。从此，华能公司成为商场上的常胜将军，节节攀升，自2013年起，年销售超10亿元。产品扬帆出海，顺利挺进国际市场，目前畅销十几个国家。“华能电缆”已经名扬四海。

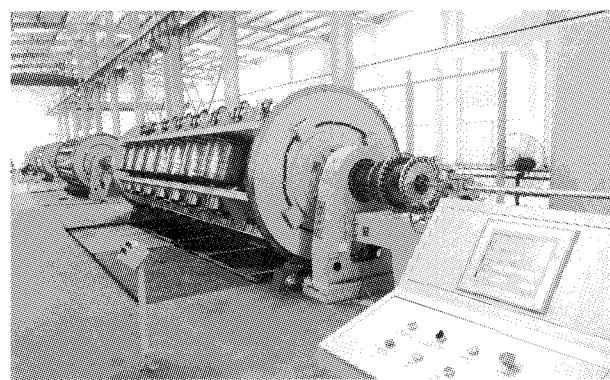
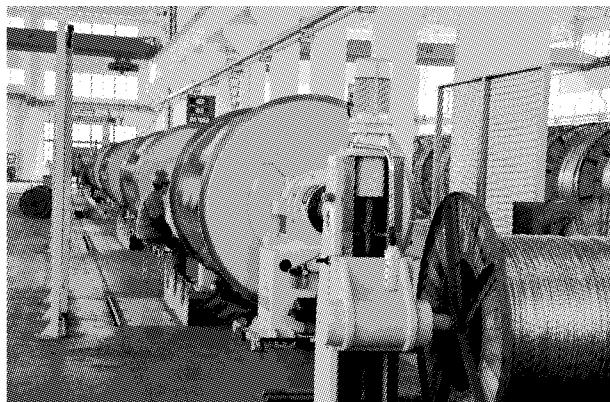
二十多年来，叶胜平和全体员工风雨同舟，一起拼搏，终于走出了一条向尖端技术不断攀登的发展之路，真是一路艰辛一路

歌，踏平坎坷得胜利。如今，该公司是国家“863计划”、国家火炬计划锡山新材料产业基地骨干企业、省高新技术企业。企业建有国内一流的省级企业技术中心及工程研究中心，曾成功开发多个节能型高新技术产品，并承担省和国家的多项科技项目。目前公司拥有发明专利、实用新型专利70余项，在国内同行业中排名前三，已成为国内外有竞争力和影响力的规模企业。从当年两手空空的厂长到现在年销售10多亿元的民营企业家，他不忘初心，特别是当了代表之后，他更加自觉地遵纪守法，认真执行国家的各项经济政策，坚持以人为本，诚信经营。因此，该公司获得了许多荣誉，公司产品成为名牌，赢得了更大的市场，赢得了广大用户的信赖。面对鲜花和荣誉，他说：“我只有把企业办得更好，让职工获得更大的利益，才对得起人大代表这个称号！”

为民履责作表率

叶胜平非常珍惜人大代表这个身份。他认为，“人大代表不仅仅是荣誉，它同厂长、总经理一样，

是工作职务。要当好代表，首先要学法懂法用法，才能依法履行代表职责。”为此，他当选代表后，把学习放在首位。见缝插针地学习了《宪法》《代表法》《公司法》和《合同法》等许多常用的法律法规。通过学习，进一步增强了法制观念，履行代表职责也就有了底气。他说，当了代表就一定要尽心尽责，不能辜负人民的重托。为此，尽管他是一个大企业的老板，日理万机，工作繁忙，但他并没有借口忙而缺席人大的各种活动，无论是每年一次的市、区的人代会，还是闭会期间的代表小组活动，他都积极参加，而且带头发表意见，认真行使代表权力。他按照组织安排定期接待选民，听取意见。利用各种机会，走访选民，掌握民



情民意，通过提出建议的方式，为民代言。每年的市、区人代会上，他都要提出一二件建议。他在基层调研时了解到，锡东新城与主城区的交通，主要是通过高架快速路，基本上实现了快速通达，但由于金城路高架与机场路高架在景渎路立交处是半互通，由东（金城路高架）向北和向南（机场高架）、向东（金城路高架）无法实现快速转换。为此，他在2013年的无锡市第十五届人大二次会议上，提出了《关于进一步增强锡东新城与主城区快速通达的建议》，要求尽快实现景渎立交全互通。有企业主向他反映，在行政审批过程中，由于有关政策规定的不一致，主要是在行业分类上，给企业造成了困惑。而确定投资项目所属的类别是进行企业投资行政审批的首要步骤。具体表现在：商务条线上的《外商投资产业指导目录（2011版）》与发改委条线上的《产业结构调整指导目录（2011版）》工商条线上的《国民经济行业分类注释（2011版）》（简称国标），有些规定不一致。例如，浓缩型合成洗涤剂，发改委《产业结构调整指导目录（2011版）》属于鼓励类“轻工”；工商部门《国民经济行业分类注释（2011版）》则属于“化学原料和化学制品制造业”。“轻工”与“化工”，两个项目的准入门槛是完全不同的。还有如三元乙丙橡胶防水卷材，《外商

投资产业指导目录（2011版）》属于鼓励类“非金属矿物制品业”，而《国民经济行业分类注释（2011版）》则属于“橡胶制品业”。对许多产品，三个部门颁布的政策规定不一致，给企业申报项目，进行行政审批带来了麻烦。他在2015年的无锡市人代会上提出建议，要求有关部门向上反映，进行修改，力求统一。2016年，他分别在无锡市十五届五次人代会和锡山区三届五次人代会上，提出了《关于个体工商户的雇工与企业职工享受同等医疗待遇的建议》。这些建议，反映了民意，引起了政府有关部门的重视，有的已经得到解决。他为民代言发声，在政府与人民群众之间架起了联系沟通的桥梁，发挥了人大代表的作用。为此，他感到欣慰，同时更加感到自己肩负使命，责任重大，只有加倍努力，才能不负重托。

汇报社会尽所能

如今的华能公司家大业大，叶胜平是大老板，应该是财大气粗。但了解他的人都知道，他是一个非常俭朴的人，不讲排场，一贯反对奢侈浪费，把钱花在该花的地方。公司里买了一辆高档轿车，他从来不用，只有在公司接送贵宾时偶尔使用。但对公益事业，他却出手大方。他对笔者说：“回报社会，是每个企业应尽的社会责任。我是无锡市人大

代表，更要带好头。扶贫济困，尽我所能。”长期以来，他乐于奉献，倾情回报社会，尽最大的可能参与社会公益事业。有一次，当他知道同村的刘扬患了重症，经济上遇到了困难，他在第一时间送去2.5万元，以解燃眉之急。公司积极参加“心手相连、情暖万家”为主题活动，向锡山慈善基金会认捐1000万元，到目前为止，该项捐款累计已达275万元。为帮助贫困家庭摆脱困境，公司捐出特困帮扶基金100万元；为了改善养老条件和环境，公司向安镇街道养老服务捐助150万元。“十年树木，百年树人。”他深知教育的重要。因此，他特别重视和关心当地教育事业的发展，先后向锡东中学、锡山实验小学、查桥小学捐出助学基金77万元。另外，为丰富老年人生活，开展文艺演出、体育比赛等活动，累计捐款20余万元；为残疾人员、患病员工、困难职工等弱势群体，解决经济困难，为员工子女上学提供补助等，共计发放100余万元。据粗略统计，近三年中，华能公司用于社会公益事业的捐款共485万元。他坚持不懈地为民做好事，办实事，不仅给众多人送去温暖，而且为当地社会事业的发展，为建设和谐社会作出了贡献。

叶胜平是一个说得少做得多、务实而低调的企业家，做了许多好事，却不大喜欢宣传，尤其对他个人。

（杨 晓）

美丽焊花里的无锡“汉子”

——记“全国五一劳动奖章”获得者、大明钣金焊接班组长杜华军



一位来自江苏大明钣金车间踏踏实实、勤勤恳恳、任劳任怨、刻苦钻研、传帮带教、奋发进取的焊接工人、高级技师——大明精密钣金有限公司焊接班组班长，今年，在全国荣获“全国五一劳动奖章”。

今年1月5日下午，由无锡市总工会、无锡日报社共同主办的“我心目中的无锡工匠”评选发布会在市工人文化宫举行，江苏大明金属制品有限公司一线职工杜华军光荣入选并登台受奖。

有着19年的焊接经验的杜华军曾于2009年获得全国锅炉行业技能大赛分赛区第四名，同年在无锡新区焊工技能大赛中获得第二名；2011年获得焊接高级技师证书，在2013年9月举办的首届“无锡技能技工节”上获焊工职业

技能竞赛一等奖，同时获评“无锡市锡山区技术能手”；2014年获得无锡市“五一”劳动奖章；2015年被授予江苏省“五一劳动”奖章。今年（2017

年5月），在全国荣获“全国五一劳动奖章”。

杜华军，今年42岁，他入职大明金属制品有限公司焊接部（现在钣金部）已有个4年头。1993年起，他先后在无锡自行车厂、无锡锅炉厂工作。他努力学习焊接知识，刻苦专研焊接技能，先后掌握了手工电弧焊、CO₂气体保护焊、手工氩弧焊、埋弧焊等多种焊接技能，同时还多次成功取得实用创新。他来到江苏大明加工中心后，他很快跟同事、领导融为一体，传、帮、带、学，与新老同事共同进步，他已为大明带出了一大批焊工骨干。

焊枪 汗珠 美丽的焊花

杜华军曾先后多次在市、区、公司举办的焊工技能比武中获得殊荣。

2014年1月，杜华军获得由无锡市总工会颁发的“无锡市五一劳动奖章”，同年10月，他在大明集团焊工技能竞赛中拔得头筹。

2013年12月，在锡山区职工职业技能大赛中荣获“焊工一等奖”，并在无锡技能技工大赛“中获得焊工职业竞赛优秀奖”，还被授予“优秀选手”称号；同年9月由无锡市举办的首届“无锡技能技工节”上，焊工和CAD制图职业技能大赛获得一等奖；当年，他获得无锡市总工会颁发的无锡市“五一”劳动奖章和锡山区人社局颁发的“无锡市锡山区技术能手”荣誉称号。

此前，他还数次被车间、公司、集团评为集装箱自动焊能手等多项先进个人和技工明星的表彰称号，此次他被授予江苏省“五一”劳动奖章可谓实至名归。

台上一分钟 台下十年功

为了提高自己的理论知识、提高焊接技能，2013年杜华军主动到江南大学（机电一体与自动化）学习，每天起草贪黑、风风雨雨里，熬了不知多少个深夜，课堂上求教过大学教授，课外也拜访过不少焊工老师傅。

领军斗山茶 传播茶文化

——无锡太湖翠竹茶业有限责任公司发展纪实

锡山区锡北镇有18家茶场，4000多亩茶园，被称之为“太湖翠竹之乡”。而在延绵十里长的斗山中部有一家40多年历史的茶场，现名叫无锡太湖翠竹茶业有限责任公司，它是太湖翠竹茶原产地，

也是斗山茶叶的发源地。多年来，公司牢固树立“安全、绿色、健康、环保”为发展理念，以提供绿色健康的优质名茶，致力品牌建设，传播茶文化为宗旨，坚持专业茶业，专注品质，专心服务

和质量为先，诚信为本的经营方针，立足锡山原产地，服务全国消费者。公司在各级领导和兄弟单位的关心支持下，依靠全体员工的共同努力，走出了一条“科技铸精品，创新求发展”的成功

杜华军把学来的理论与经验相结合，开动脑子进行“双革四新”，摸索出多项焊接新工艺，大大提高了焊缝合格率。他主持改进了四面送风碳弧气刨枪，还总结出一套“大口径管对接焊的操作方法”，使无损探伤一次合格率达到99.8%以上，为公司创造良好的效益。他动脑筋、想办法，发明了半自动焊缝打磨机，减少了手工打磨强度，提高了效率。

技术+心力=成功，技能比武就是综合素质的测试。在2013年锡山区焊接技术能大赛中，共有理论测试、电弧焊、氩弧焊、CO₂保护立焊四个项目，后三项技能标准耗时上限合计135分钟，他只用了67分钟，最终一举夺冠。有谁知在仰姿焊接比赛中，一连串几颗火红的焊渣烫破手套，灼烧着他的左手皮肤，他强忍着疼痛坚持完成比赛。

用感恩的心 回报公司

大明公司的平台、领导的关怀和同事的支持，加上自己的勤奋与刻苦，铸就杜华军一路成长、一路收获。他奋战在焊接加工的最前沿，很多技术要求高、操作难度大、时间紧、任务急的生产任务都是首先由他和他的班组承接。

杜华军和他的焊接组接过双相钢对接、奔驰汽车部件、张家港福瑞压力容器支撑架、百达冲床，先导烘箱等重大项目的焊接任务，均交出了出色的答卷。现在，杜华军班组参与加工制作或独立完成的重大焊接项目有越来越多，比如，朗奥传输配供设备、欧洲恩迪斯35000件不锈钢烧烤桌板、宁波建信压力容器筒体、黄池食品1000件腌菜缸及北京巴威、印尼、爪哇等配供材料的货架等大单的承接。他总是说：“困难

层出不穷，困难更是提高人和技术的阶梯。用户要求高，我们才有进步！”此前，杜华军和他的班组刚出色完成了无锡某发电工程超高烟囱的焊接。该烟囱每节13.33米，总高40多米，要求圆度公差控制1.5mm内、高直线度2.3mm内，其精度要求非常高，时间也很紧。不少焊工望而却步，不敢接单，杜华军则认为“办法总比困难多”。在他的努力下，焊接组克服重重困难，再一次交出让用户满意的答卷。

杜华军长期奋战在钣金加工车间一线，虽取得了突出成绩，也收获不少荣誉，可贵的是他依然不骄不躁，坚持育人传技。更主要的是从他身上，也折射出了金属加工行业产业工人积极向上的胸怀与气节、折射了大明人的勤勉、努力和奋发的精神风貌。

(杨木军)

之路。日前笔者采访了该公司党支部书记、总经理陆凤仪先生，倾听公司十多年来的发展历程和取得的骄人业绩。

竞拍中标，倾其全家之力

2001年春，八士镇政府对八士山林茶果场256亩茶田和一个茶厂及设备进行资产转换，评估价为82万元。消息传开，引来6个竞标人，在山林茶果场工作多年的陆凤仪参拍其中。他能争得过人家吗？生在斗山，长在斗山的陆凤仪对这方水土情有独钟。在取得朋友的支持下，陆凤仪不愿在不断攀升的竞标数额下退出，经过几轮提价，最终，他硬是以170万元巨额夺标，买下了这个茶园和茶厂，并承诺每年向镇政府交5万元无形资产费。当时，一些好心人对陆凤仪做法有所不解。“一个堂堂的定员干部，缘何要自讨苦吃，去承担这个风险？”年轻力壮的陆凤仪有他的独得想法，他不愿一生吃安顿饭，立志要出来闯一闯，开辟属于自己的一片天地，他的举动得了全家人的鼎力相助。爱人李凤金辞掉在无锡市机械局的工作，回到了阔别十多年的家乡。将全家搬到了茶场，潜心协助丈夫办茶场。从此，陆凤仪夫妻俩满怀信心地走了自主创业的艰辛道路，决心为办好茶场，发展茶业，倾注一切心血，奉献全部力量。

目前，公司有员工100多人，

其中高级农艺师、评茶师等10人，制茶厂房3000平米，名优茶生产线和设备30多台套，茶田500多亩，周边林盖面积3000多亩，还建有一个设施齐全的茶文化中心，供客户品茗、交流，至今公司成为一家集种植、研发、炒制、销售及文化传播于一体的综合性现代茶业公司，成为锡山区最大的茶场。

科技提质,打造绿色精品

茶场虽然买下了，但摆在陆凤仪面前的问题是一大堆。厂房破损，设备陈旧，茶树年老，管理松散……面对困难他没有退缩，而是冷静思考，分析原因，抓住重点，明知创业有艰难，偏向艰难夺路行。在创业之初他们克服了一个一个困难，解决一桩一桩问题，在哪段日子里，陆凤仪夫妻俩忙得够呛。“外树茶场形象，内提茶叶质量”是他接手茶场后的首选之策。他们千方百计筹措资金，改造装饰厂房，新建门楼和茶园隔离墙，在茶园四周建立绿色防护带，新筑沟渠，新组建了无锡太湖翠竹茶业有限责任公司，以全新的姿态和亮丽的面貌展现在众人面前。

“提升茶叶质量，打造绿色精品”是公司办场的目标。当时，斗山太湖翠竹虽然已多次在全国评比中获奖，但货在深山无人识，产量低位徘徊，品牌没有树立，名气没有打响。如何做优做响茶

叶，做大做强茶场？公司以科技为依托，以市场为导向，以消费者为中心，按照绿色、精品、健康的要求和太湖翠竹的工艺流程等一系列措施，提升茶叶质量，打造绿色精品，走科技办场，品牌兴茶之路。

公司一方面改造茶园，建立优质高产茶园。引进浙农113、龙井长叶等无性系列良种，分期分批淘汰老茶树，扩大种植适合生产太湖翠竹茶的面积。同时应用茶树遮阳和提前采摘等技术，为生产优质高产茶叶，实现茶业产业高效化目标夯实坚实基础。另一方面，公司改造老设备，淘汰原有的手炒锅，引进制作太湖翠竹的10条生产线，茶叶炒制实行机械与手工相结合，传统与现代相结合，既提升生产了功效，又保障茶叶质量。公司还与江南大学食品学院合作，建立产学研基地，在科研院校的技术指导下，不断提升茶叶品质，打造斗山太湖翠竹品牌。

更值得一提的是：2003年八士镇举办首届太湖翠竹茶叶节。公司作为协办单位以此为契机，积极配合，大力支持。通过制作宣传图片、样本、展版、大型公益广告，设立样品荣誉室，召开产业化经营研讨会等一系列活动，大大提升了斗山太湖翠竹的知名度，扩大了公司的声誉度。由于公司理念新，标准高，管理严，措施实，受到了业内人士和上级

的一致肯定，斗山茶叶和太湖翠竹的荣誉接踵而来。

2001年底公司通过了江苏省首批无公害农产品认证，生产的茶叶被国家农业部认定为无公害放心茶，斗山牌“太湖翠竹”被命名为全国名牌产品和中华人民共和国地理标志保护产品，茶园被确定为江苏省“太湖翠竹”科技示范基地，公司被中国茶研所和农业部茶叶质量检测中心确定为定点企业。2003年公司被确定为太湖翠竹斗山原产地，并通过了国际环境管理体系的认证。公司生产的“斗山牌”及“二泉映月”牌太湖翠竹茶自首届至十一届全国“中茶杯”名优茶评比中先后获得金奖、银奖、一等奖和特等奖等多项奖项。

开拓创新，引领茶业发展

新项目、新产品、新工艺是公司取得发展进步实现茶业高端化产业化的主要做法。近年来，茶业发展迅猛，市场竞争激烈，如何拓展市场，满足客户需求，这是公司经常探讨和实践的新课题。公司采用多种形式，跑客户，听意见，了解市场动态，掌握业内信息，有针对性的调整茶叶结构开发茶叶新品，改进茶叶包装，建立茶文化中心，交流传播茶文化，把茶叶生产与茶叶文化有序延伸，有机统一，融为一体，让更多的消费者在饮茶、品茶中了解中华茶业的悠远历史，体验和

享受茶文化博大精深的精髓。

在2012年前，来斗山购茶只有绿茶没有红茶，饮用的红茶都是从市场和外地购进。公司根据客户需求，开发研制斗山红茶，注册商标叫“红螺春”得到市场和消费者的青睐。公司十分注重茶叶的款式包装，经常设计、制作出一批新颖的茶叶包装。根据不同消费的层次，按照“精美、实用”的要求，设计改进茶叶包装，做到什么样的客户有什么样的茶叶，什么样的茶叶有什么样的包装。在设计包装上公司注重“中国风”文化元素，使礼品茶既成为公司的形象，又成为消费者的一种艺术享受。2006年开发注册“二泉映月”红螺春等礼品茶商标及包装，消费者拿到手上体验到礼品茶典雅别致的感觉。至今，公司形成凤仪系列（二泉映月牌、斗山牌、红螺春牌）茶叶有罐式、盒式、条式和礼袋式等10多个包装款式，供客户任意选择。茶叶除满足本地需求外还销往全国各地，并在南京、上海等城市建立销售网点，做到直销与网销相结合，店购与网购相统一。

为使斗山太湖翠竹茶叶打造出品牌文化，2010年公司按照镇政府

建设斗山农业生态园的规划部署，利用斗山自然风光及太湖翠竹茶品牌优势，投入500万元资金，建成了一个集品茶、交流、休闲于一体的斗山茶文化中心，以茶引商，以茶富民，传播茶文化，为无锡斗山农业生态园增添一大景点。近年来，在无锡太湖翠竹茶业有限公司影响带动下，锡北镇茶叶生产发展迅猛，茶场由原来的5家增加到18家，茶田500多亩发展到4000多亩，解决和带动了一大批农户走上致富之路，为该地区农业增效，农民增收作出了贡献，公司成为锡北镇茶业发展的领头雁。

无锡斗山圣境地，斗山茶香飘万里。无锡太湖翠竹茶业有限责任公司自2001年创办以来，十七年里历经风雨，付出无数辛劳真是不易。但苦尽甘来，他们享受到的是企业成功的喜悦。在陆凤仪经理的领导下，无锡太湖翠竹茶业有限责任公司为斗山茶业的发展和地方事业建设作出了一定的贡献，值得可圈可赞。

(丁赛治 阿原)



东港镇亚顺蓝莓基地：

蓝莓采摘正当时



连日来，位于东港镇亚东村的亚顺蓝莓采摘园内游客络绎不绝。这里 50 多亩的有机蓝莓迎来丰收期，诱人的蓝莓果子挂满枝头，个个颗粒饱满，让人垂涎欲滴。

蓝莓(Blueberry)，意为蓝色的浆果之意，又称笃斯越橘、都柿，是杜鹃花科越桔属野生落叶灌木，果实呈蓝色，并披一层白色果粉，果肉细腻，果味酸甜。无锡市亚顺蓝莓种植专业合作社负责人姚国良介绍，种植蓝莓源于他对农业的热爱，也是因为蓝莓丰富的营养价值。蓝莓被国际粮农组织列为人类五大健康食品之一，果实中除了含有常规的糖、酸和 Vc 外，富含 V E、V A、V B、S O D，熊果甙、花青甙等其它果品中少有的成份，还含有丰富钾、铁、锌、锰等微量元素。它不仅具有良好的营养保健作用，还具有防止脑神经老化、强心、抗癌软化血管、增强人机体免疫等功能。

在我国，蓝莓主要种植于北方。能在无锡采蓝莓，对吃货们来说，也是个新鲜事儿。亚顺蓝莓园正是无锡地区首个规模种植

成功的基地。姚国良介绍，蓝莓喜酸性土壤，这与本地的土壤性质并不适合。为此，他们首先研究专业知识，采用柠檬酸对土地 PH 值进行了调节，使其最大程度适合蓝莓生长。此外，还运用了大量的有机肥，让原本已经板结的土壤变得肥沃。该合作社的蓝莓品种从山东农科院引进，经过四年的种植，如今已进入盛产期，亩产量能达到 1000 公斤。

“采下来不用洗，直接带着果粉吃，入口酸甜清爽。”姚国良强调说，园内的蓝莓都不打农药，是真正意义上的无公害绿色产品。许多人好奇蓝莓表层的白霜是什么？研究发现，这是天然形成的蓝莓果粉，果粉中含有丰富的花青素。蓝莓是已知水果中花青素含量最高的水果，花青素可以促进视网膜细胞中视紫质的再生成，对保护视力有良好的效果。另外，这层白霜还是蓝莓新鲜的标志。

占地面积 120 亩的亚顺蓝莓基地，主打产品除了有机蓝莓，还有晚秋黄梨。近年来，合作社还在园内投资建设了休闲农业设施，购

买了现代化的农机设备，一个集无公害种养、农产品销售、观光采摘垂钓于一提的综合性现代农业园雏形初显。这里的蓝莓采摘期为每年 5—7 月，晚秋黄梨则是每年 9—10 月。眼下正是蓝莓采摘正如火如荼的季节，每到周末，都要接待数百名游客。据了解，园内蓝莓采摘、品尝为免费，带走则是 60—80/ 斤不等。

亚顺蓝莓基地所在的亚东村姚更巷，正是姚国良土生土长的家乡。作为无锡市红星化工厂厂长，他专注于事业数十年，带领企业坚持科技创新，主打的核工业产品质量居于国际先进水平，在国际国内市场都上享有良好声誉，取得了卓有成效的发展。而在家乡种植蓝莓、建设美丽田园，对于他来说，就是实现自己的一个心愿，也为家乡发展出一份力。自园区建设以来，合作社投资 200 多万建设道路、沟渠和各色农业设施。园区的 15 个工作人员也都是本村的“种田能手”，解决了当地一些年长村民的就业问题。

(沈 忱)



■会员新姿

加快融入“一带一路”重大开放战略

开发区助力企业蹄疾步稳“走出去”



全球经济一体化进程加快，强化国际分工合作是大势所趋。近年来，锡山经济技术开发区为更好响应国家“一带一路”战略，不断简化审批程序、创新服务内容、加大政策扶持，鼓励民营企业加快“走出去”，“走出去”的企业数量和投资额度呈现快速上升、强劲后发之势。

支持企业加强对外贸易，积极参与国际市场。加强外贸政策宣传，引导企业开拓国际市场，开发区共有涉及对外贸易企业近500家，年进出口总额25亿美元，出口18亿美元。强化政策扶持，每年设立1000万外贸稳增长扶持资金，鼓励企业“走出去”做生意，开发区企业参与的国际市场包括欧美、日韩、东南亚、非洲等50多个地区。深化部门沟通协调，开发区积极与省、市、区商务部门以及地方海关建立良好的沟通协调机制，主动帮助外贸企业协调解决“走出去”过程中的各类问题，保障企业合法权益。

鼓励企业参与对外投资，主动投身外部竞争。鼓

励企业境外上市，通过走访、座谈宣传活动，引导百和、希姆斯、鹰普等企业进行境外上市，通过资本市场实现“走出去”发展。鼓励企业境外投资，加快外经项目服务，缩短企业开展境外投资审批流程，开发区每年审批境外投资项目5个以上，近三年已累计20个，金五星、美尚、杰尔、吉兴等企业在日本、美国、柬埔寨等国家设有子公司，参与国际竞争。鼓励企业区外兼并重组，组织企业开展产业对口交流，帮助企业申报专项扶持，有效引导利特尔、赛福天、鹰普、汉神电气等企业“走出去”扩张，实现裂变式发展。

搭建企业对外交流平台，不断创造外扩机会。加强重点企业宣传，每年通过企业家协会、商会等机构组织企业“走出去”学习交流，吸收外部养分，提升企业经营管理水平。组织企业参与各类展会，加快“走出去”步伐，重点组织企业参与了广交会、华交会、南非国际医疗展、日本大阪展、沙特纺织服装展、第十届东盟博览会等各类展会，共计争取重点展会摊位超过100个，为企业开拓市场搭建了良好的平台。

下阶段，锡山经济技术开发区将抓住用好“一带一路”等重大开放机遇，做到“引进来”和“走出去”并重、引资和引技引智并举，建设产业、人才双集聚高地，构筑内外开放新格局，促进开发区经济转型升级。

(开发)

锡建实业位列省建筑业 竞争力百强企业第36位

日前，在南京召开的江苏省建筑行业协会第七次会员代表大会暨2016年度江苏省建筑业“双百强”企业评价排名发布会上，锡山建筑实业有限公司排名第36位，被授予2016年江苏省建筑业竞争力百强企业的荣誉称号。作为江苏省建筑行业最权威的评选，江苏省双百强企业通过经营规模、资产规模、盈利能力、上缴税金、科技进步、管理水平、精神文明等7大项分类指标科学衡量了企业经营管理中取得的经营成果。当锡建实业董事长王永良从省住建厅领导手中接过沉甸甸的奖牌，深感得之不易。三年来，锡建实业排名年年创造新纪录，从初上榜时的第72位到今年的第36位，一步一个台阶，稳步前进。本次排名中，锡建实业是无锡地区排名最高的房屋施工企业，与众多中建施工企业和省部级建筑业巨头共同位列百强，对于锡建实业来说既是荣耀更是动力。在当前经



济新常态下，锡建实业在董事长王永良的带领下，科学部署企业发展各项工作，精心谋划思路，积极应对挑战，扎根无锡本土市场，在品牌建设、营销履约、资源布局等方面积累了诸多优势，如2016年承建的锡东新城创融大厦荣获国家优质工程奖，进一步展示了企业的创优实力。锡建实业还进一步开拓六安、常州等国内市场，利用在建项目的良好运营，进一步加大企业在当地的品牌知名度。同时，锡建实业抓住国家实施“一带一路”战略的契机，全力推进“走出去”的发展步伐，积极寻找合作伙伴，努力向境外拓展，为企业带来新的发展机遇。

(王冬)

兴达泡塑联合常州第六元素公司发布石墨烯 EPS 新材料

5月19日，无锡兴达泡塑新材料股份有限公司联合常州第六元素材料科技股份有限公司，共同发布新型石墨烯阻燃型EPS新材料，这次技术创新将给EPS行业注入新的发展活力。

石墨烯以其优异的物理特性，与EPS材料复合，可以起到降低导热系数的作用。从2016年7月开始，兴达泡塑和第六元素分别成立研发小组，共同探讨技术难点。目前，兴达泡塑已制备出阻燃等级达到B1级别、性能参数领先的石墨烯EPS新材料，可广泛应用于工业电子、军工、民用建筑、食品保鲜等。石墨烯添加到EPS中，可以进一步提高EPS的强度、导热系数和隔热系数，这样一种新型材料将在外墙保温和

食品保鲜，特别是深海捕鱼这一类对保温要求比较高的行业外包装有广泛的应用前景。

无锡兴达泡塑新材料股份有限公司是专业生产可发性聚苯乙烯树脂（EPS）的大型民营塑化企业集团，目前具备年产150万吨EPS生产能力，是全球最大的EPS生产企业，国内市场占有率达到三分之一。常州第六元素材料科技股份有限公司是专业从事石墨烯粉体研发、生产和销售的国家高新技术企业，具备年产100吨氧化石墨（烯）生产能力，是我国石墨烯行业领军企业。两个行业巨头强强联手，将为EPS行业带来一次跨式的变革。

(徐俊)

XISHIANYUAN

□ 经科信息

全区五大行业全面增长

1—4月，主要受石油、黑色金属等大宗商品价格持续高位震荡支撑，我区石化行业和冶金行业实现快速增长，石化行业实现规模工业产值44.3亿元，同比增长24.3%，其中化学原料和化学制造品制造行业增长33.8%，石油加工、炼焦和核燃料加工业行业增长31%。冶金行业实现规模工

业产值26.5亿元，同比增长26.9%，其中黑色金属行业规模工业产值增长35.7%，主要产品铸钢件、钢管以及钢带产能都有23.1%以上的增长。处于产业下游的机械行业、纺织行业和电子行业等三大行业增幅较为平稳，但其中与石化和冶金关联的下游子行业保持较快增长，机械行业

完成规模工业产值126.5亿元，同比增长7.7%，其中汽车制造行业和金属制品行业规模工业产值分别增长10.4%和9.8%；纺织行业完成规模工业产值65.5亿元，同比增长4.5%；电子行业完成规模工业产值76.6亿元，同比增长13.4%。

(瞿 庆)

商务区夯实基础推进产业发展

一是聚力重大项目引建。加大招引力度，抓好前期意向项目跟踪对接，一季度引进中感投资、中铁城轨装备等一批带动能力强、产品附加值高、后期爆发力大的重大项目。提速项目建设，抓好在批在建项目服务跟踪，重点做好五星级酒店、新日电动汽车等新建项目报批手续，确保巧克力开心乐园10月启动建设、网新科创园二期年内启动建设。二是打造行业龙头企业。通过政策扶

持、资源整合等措施，引导有条件企业实施并购扩张、进军资本市场、延伸产业链条，加快形成一批具有行业特色、产业优势、规模效应和品牌形象的龙头企业。新日股份4月底实现主板上市，成为国内A股主板电动车第一股；总投资40亿元新日新能源汽车项目预计8月开工建设，年产15万辆新能源汽车；中铁一局城轨公司盾构掘进设备技术中心加快建设，项目投资3.5亿元。三是抓好工业

经济运营。深刻把握当前宏观经济形势，抓好工业经济运行监测分析，加强协调服务，确保工业经济健康持续发展。一季度，工业开票销售收入、规上工业总产值同比分别增长16.7%和14.1%，增幅分别比去年同期提升19.6和11.9个百分点。“两车”行业实现开票销售20.1亿元，同比增长16.8%，占工业销售比重达60%。

(商务区)

开发区着力推进高端科研平台建设

一是丰富企业研究院内涵。以“丰富内涵”为切入点，集聚人才、项目、专利等各种创新要

素，不断推动吉兴、超科、福祈研究院内部制度完善、产学研支持和品牌建设。超科粉末油脂技

术研究院新建的致病菌实验室有望通过国家CNAS认证，福祈制药免疫抑制剂药物研究院正在推进

省级博士后工作站建设。

二是加快工程中心建设。指导企业不断完善研发设施,上半年新增乐星电子、新麦机械、国宏刃具3家市级工程中心,累计45家。

三是稳步推进产学研合作。

组织相关企业赴东北进行系列高端政产学研对接活动。对接中科院长春应用化学研究所,福祈制药拟引进长春应化所中科院“百

人计划”王晓辉博士;对接中科院沈阳金属研究所,推动万迪动力、亚太安信达、全盛安仁与研究所开展深入技术合作

(科技局)

红豆携国际巨头启动信息化项目

近日,红豆股份智慧化推进大会签约启动仪式在锡举行,随着红豆股份和埃森哲相关负责人在合约上签字,“红豆股份信息化”项目宣布正式启动,国内知名服装企业与全球最大的管理及信息技术咨询公司实现强强联合。据了解,双方合作范围将涵盖供应链、IT、财务管理、产品设计、

商品管理、网络营销等多个方面,以强化公司运营、提升管理的核心能力为重点,并针对公司整体的信息化现状进行评估,制订未来3-5年的信息化总体战略和实施规划等等,从而提升公司整体绩效。作为全球最大的管理及信息技术咨询公司,埃森哲在大中华区开展业务已超过25年,帮助众

多知名企业和跨国公司制定了信息化战略,实现信息化变革。近年来,红豆股份抢抓“智慧化”发展的机遇,此次与埃森哲合作,将为智慧红豆的发展提供有力支持,为红豆股份的发展奠定坚实的信息化基础。

(吴京阳)

大明配套动力电池系统打入欧洲新能源市场

近日,大明钣金为国内某知名动力电池企业配套的电池支架产品圆满完成,即将发往对品质要求十分严格的欧洲市场。

据了解,此批产品最终将配套于欧洲两款纯电动客车的动力电池系统。该动力电池支架选用了5种厚度从1.5-5.0mm的304不

锈钢材料,加工工艺涉及板面打磨、激光切割、折弯、焊接、压铆,装配等。该产品结构复杂、焊接量大、易变形,大明技术人员专门研究制定了焊接优化方案,成功消除焊接变形的隐患。出货前,产品通过与客户电池模块的适配验证,表明加工精度优良。

从为国内新能源汽车电池企业配套电池箱体,到为锂离子动力电池生产线提供配套产品,再到参与“一带一路”项目配套出口动力电池支架,大明为新能源行业提供深加工服务的能力快速增长,也一定会取得更多的突破。

(华星、木军、肖科、春雨)

江苏隆达一项目获2016年国家工业强基项目

江苏隆达超合金航材有限公司高温单晶母合金项目获得2016年国家工业强基项目,该项目投资额20000万元,引进行业内国

际国内顶级人才团队,成立超高纯高温合金生成线的项目团队,购置国际先进VIM炉、GDMS等关键设备,生产高温合金材料,

广泛应用于航空、航天、燃气轮机、汽车增压涡轮、石油化工等产业领域。据了解,隆达公司于2016年7月完成建设并进入试生

产，产品主要指标已接近国际先进水平；目前，公司已进入各种航空、军工等体系认证以及提升

产品品级率阶段，力争将产品尽快达到“两机”应用标准，尽早尽快填补我国自主研制先进航空

发动机和燃气轮机关键材料领域的空白。

(袁晓岚)

芙蓉村企业家协会举行十周年庆典

日前，锡山区云林街道芙蓉村企业家协会在东亭鼎尚皇冠大酒店举行十周年庆典，全体协会会员、街道领导、村委人员以及区女企业家协会、云林街道商会、

无锡市中小企业服务机构协会等100多人欢聚一堂，共庆协会生日。会议回顾总结协会十年历程和取得的成效。十年来，协会在上级组织和村党总支以及各界朋友的关心支持下，团结依靠全体会员，以服务、合作、发展为宗旨，积极开展学习培训，结对

助困，走访送暖，业务合作，健康检查等一系列活动，进一步规范企业行为，提升企业和职工素质，增加协会的凝聚力和影响力。据统计，十年中，协会举办各类学习培训班8次，受训人数800多万人次，结对帮困30户，助学6人，安置就业150人，资助实物现金20余万元，慈善捐款56万元，体检6次，业务合作余额数千万元，自办《会刊》30期，38篇稿件先后被区级以上报刊发展，40家会员企业中已有3家上市企业，3位企

业家被当选为锡山区第四届政协委员。会议表彰了14家先进会员企业，江苏南江智能装备股份有限公司等4家企业作了交流发言，使与会人员深受启发。一致表示：要秉承企业家协会的好传统，好精神，以满腔热情和主人翁的姿态，坚持遵循协会《章程》，积极参加协会活动，大力支持配合协会工作，努力完成协会各项工作任务，为进一步办好协会，为地方经济社会事业发展进步多作贡献。

(伯麓)

举行第六届国际象棋女子名人赛

传统的国际象棋女子名人赛已经成为江苏无锡的一项品牌赛事，连续举行了六届。今年的比赛自5月26日起至6月4日依然是在环境优雅的无锡市锡山区绿羊温泉农场举行。这一届“东北塘诚毅杯”的大赛又恰逢我国的传统的民俗端午佳节，因而气氛格外热烈，比赛引人关注，影响力也越来越大。因为顶尖的国家女子棋手，几乎悉数登场：新科世界棋后谭中怡以及雷挺婕、沈阳、黄茜、丁亦昕、王珏、朱锦尔、

袁烨、赵盛鑫、周子润等均登场轮番对弈。经过九天九轮的精彩对弈。雷挺婕、谭中怡、黄茜分别获得了个人前三名。中国棋院和“中国体育局”领导分别为获奖运动员颁奖。

在这次大赛的前一天还举行了第五届“天一中学杯”国际象棋明星混双对抗赛，中国国际象棋的五位世界棋后首次同台竞技，新科世界棋后谭中怡和她的教练搭档余少腾战胜了叶江川与侯逸凡的组合，最后以3胜1和1负问鼎

冠军，地处无锡的中国国际象棋高水平后备人才培训基地自成立以来，培养的棋手共夺得了16个世界冠军。这届赛事的合作伙伴有无锡市锡山区体育彩票管理中心和天一中学等。这届比赛在央视五套新闻、华奥星高、新浪网、中国棋院在线等网络媒体以及无锡日报、无锡商报、江南晚报、无锡电视台、无锡新闻台等新闻媒体进行了报导。

(邵心诚)

■ 调研思考

我区参与新三板企业并购与应对策略

◎ 区发改局

自2014年新三板企业首都在线率先提出首个并购公告以来，新三板并购事件呈现爆发式增长态势，可以预见，并购将成为在分层制度和做市制度后，新三板市场发展的下一个历史性机遇。

一、新三板企业并购快速发展的主要原因

(一) 经济新常态下企业发展的需要。一是外部经济转型的需要。2013年以来，基于中国经济结构调整和产业转型升级的大背景，企业并购市场迅速发展。一方面受经济增速和总需求放缓的影响，工业企业利润增长空间不断受到挤压，并购和外延式扩张成为很多企业实现增长的重要途径；另一方面随着经济增长放缓，各行业内部分化加剧，经营困难的企业数量不断增加，有些甚至濒临破产，成为潜在的并购对象，为龙头企业开展并购创造了良机。企业并购市场的快速发展也直接带动了新三板并购市场的发展。二是企业自身内在发展的需要。在经济转型背景下，企业积极拓展新产业、新领域、新业务，通过并购谋求新发展。一般成

熟型企业再发展主要依靠内生自我成长与外部拓展并购，相比来说，并购对于资金比较充裕的企业能够节省时间成本，选择优质标的的企业，不仅能对企业财务带来很大改善，也能产生企业协同效应，实现双赢，达到 $1+1>2$ 的效果。由于新三板市场准入门槛比较低，竞争充分，企业再发展无法依靠价格优势，必须拥有自身的核心竞争优势，迫切希望通过主动并购的外延式发展拓展业务，实现多资源整合，提高市场价值。虽然新三板企业大多归属于新兴产业，代表未来经济发展方向，发展前景较好，但目前多为初创型企业，面临融资困难、经营风险大和业绩不稳定，只有依赖于多元化的发展战略，分散风险，减少市场不确定性，才能维持业绩的稳定增长。三是企业价值最大化的需要。目前新三板市场交易并不活跃，价值发现功能不强，随着注册制渐行渐远，优质新三板企业转板预期强烈，但没有直接转板的捷径，排队等待IPO审核时间较长。通过和A股上市公司并购，新三板企业可实现曲线上市。另外，

很多新三板企业在挂牌前后，都有创投的参与，创投通过推动并购实现退出，也在一定程度上推动了并购进程。

(二) 新三板修建了最为理想的“并购池”。一是新三板企业数量众多，并购标的的选择余地大。根据东方财富choice统计，截至2017年4月5日，新三板挂牌企业总数量为11033家。2017年以来平均每个交易日新挂牌14.57家。新三板挂牌企业数量多，供选择范围大。二是新三板搭建了良好的并购平台，降低了并购风险。新三板企业在财务透明、规范发展的基础上，将真实信息披露于市场，相比其他中小微企业，能够比较好地解决并购过程中存在的信息不对称和定价问题，减少并购成本，降低并购风险。三是新三板契合并购要求。企业新三板挂牌的主要目的是为了获得更多的投资者关注，得到资金和资源支持，加快企业发展。同时，众多优质的新三板企业，因为高成长性以及高性价比成为了并购市场的热门目标，容易吸引并购方的关注。另外，新三板市场具有较大的估值

优势，做市商制度也为并购提供了合理的参考价格，形成相对公允的市场价值。

(三)新三板企业并购得到政策支持。一是并购制度逐步规范完善。政府为了支持新三板企业并购，给新三板企业提供并购具体的法律指导，陆续出台一系列法规性文件。2014年6月27日，证监会发布《非上市公众公司收购管理办法》和《非上市公众公司重大资产重组管理办法》，对新三板企业并购行为在自愿要约价格、支付方式以及履约保证能力方面给予了适当的放宽，增加了自主性及操作的灵活性，同时也丰富了支付手段，放开了“优先股”及“可转债”等支付方式。2016年3月15日和6月16日，全国股转系统又先后发布了《新三板企业并购业务问答(一)》、《新三板企业并购业务问答(二)》，对投资者权益变动、实际控制人、重组内幕信息知情人等做出具体界定，明确信息披露要求，对新三板企业并购行为进一步规范。二是新三板融资具有制度优势。企业并购需要资金保障，与A股市场相比，新三板市场融资效率更高，更容易受到投资者的青睐。以定向增发为例，优势主要体现在：定增小额融资可以豁免核准，一次核准、多次发行的再融资制度也可减少审批的次数，股东人数低于200人的新三板企业定增申报反馈周期不超过两周，股东人数超200人企业审核周期也较短，基本不到一个月。

在融资工具上，新三板也比较丰富，可以发行优先股、公司债、私募债等。

二、新三板企业并购的主要方式

(一) A股上市公司收购新三板企业。由于A股市场的定价和融资功能更为健全，特别是流动性优势，加之新三板转板限制，A股上市公司并购新三板企业的案例明显增多。如上市公司天华超净以4亿元收购我区新三板企业宇寿医疗100%股权；南京国图信息首日挂牌即暂停转让，被A股上市公司超图软件以4.68亿元收购100%股权，创下了2016年以来新三板最快并购。

(二)新三板企业反向收购A股上市公司。A股上市公司定向增发，需公司董事会、股东大会批准，经证监会核准后方可实施，审核流程为：接收、补正、受理、反馈、反馈回复、并购重组委会议和审结，环节多，周期长。而新三板企业定增只需向股转系统备案，一般3个月即可发行，且发行数额、发行价格不受限制，还不像A股股票有限售期，每次定增对象可达35人，超过A股10人规定，融资快速、灵活。如九鼎集团88.24亿元并购A股上市公司中江地产，中科招商出资60多亿元收购朗科科技等16家上市公司股份，和君商学出资14亿顺利收购汇冠股份。

(三)新三板企业之间的并购。主要目的为了财务投资、上下游产

业协同以及同行业整合。下一步，随着A股上市公司并购重组政策收紧以及新三板分层的实施，新三板企业之间的内部并购将越来越多，创新层并购基础层企业，基础层企业的相互并购以及基础层企业的被并购将愈加普遍。如天松医疗收购爱普医疗43.35%股权，成为爱普医疗第二大股东，银橙传媒收购卡司通16%的股权，君实生物收购众合医药100%股权。

(四)有限公司并购新三板企业。此类并购大多是实现曲线借壳挂牌。典型的如英雄互娱“借壳”塞尔瑟斯，子午康成“借壳”波智高远，莲花汽车科技收购东安液压53.38%股权，上海然信收购电信易通74.69%股权等。

(五)新三板企业开展的产业并购。主要目的把企业规模做大，将来为进入创新层或者转板做好准备。如云天软件收购中建网络100%股权，九恒星收购中网支付100%股权等。

三、新三板企业如何积极应对并购

新三板作为中国资本市场改革创新的试验田，作为我国深化发展多层次的资本市场体系的重要一环，承载着助力“大众创业、万众创新”的历史重任，具有国家战略高度。新三板市场虽然已迎来自身制度和分层制度两大利好政策，但流动性不足问题仍然没有得到实质性改观，企业并购必将给新三板市场再次带来新

的发展机遇。截至目前，我区共有26家企业实现新三板挂牌，另有10家企业已完成股改，即将提交挂牌申请。随着挂牌企业数量的增多，下一步，新三板企业如何更好地利用新三板市场，特别是抢抓并购这一历史性机遇，加快企业发展成为亟待解决的问题。

(一) 如何适应A股上市公司并购重组政策收紧后的企业并购。2016年6月17日，证监会发布了《上市公司重大资产重组管理办法》(征求意见稿)，从认定标准、监管配套、中介机构责任等三方面对重组上市行为提出十分严格的监管要求。2016年以来，A股市场共有超过50家上市公司的重大资产重组宣告流产，涉及交易金额高达1367亿元。从政策层面看，在继续鼓励和支持并购重组的基础上，对并购重组的质量更加关注，借壳上市的标准和认定趋严，配套融资监管更加严格。新三板企业要谨慎选择与A股上市公司的并购重组，建议不采用通过收购上市公司股份来借壳上市，同时，在被上市企业收购的过程中，也要充分考虑到并购风险，避免“殃及池鱼”。

(二) 如何适应新三板分层制度实施后的企业并购。2016年6月27日，新三板分层制度正式实施，全部新三板企业被分为创新层和基础层进行管理，953家企业成功入围创新层，将享受更多利好政策，这是新三板首次实施内部分

层。我区红豆杉、确成硅化、择尚科技3家企业入选。新三板分层制度实施后，创新层企业监管将更加严格，股票流动性将得到提升，更容易受到资金的追捧，市值也将更加公允。有了资金优势，为了能够较长时间留在创新层，创新层企业必将选择合适的目标企业、在恰当的时机发起并购，成为并购的主导者；而大量处于创新层边缘的基础层企业将会有更多的动力开展并购，通过并购迅速满足创新层指标要求，尽早挤进创新层；处于基础层的企业则更有可能成为并购的对象，基础层企业的被并购将会常态化。

创新层企业要排除高枕无忧的思想，充分利用创新层的政策优势，从企业自身实际出发，做好战略规划，选择优质并购标的，通过定增等融资手段，稳步推进，主动并购，确保企业快速健康发展；处于创新层边缘的基础企业要对照分层标准，分析自身的实力，如通过下一步努力可以直接进入创新层的，建议暂不考虑并购，待进入创新层后再考虑并购对企业发展更为有利。有条件且确需并购的企业，要尽快选择合适的并购标的，速战速决，通过并购达到进入创新层的目的。基础层企业要适应被并购的角色，分析好行业前景和企业发展预期，在企业利益最大化前提下，实现“大树底下好乘凉”。2016年7月我区2家新三板企业先后公告，创新层企业红豆杉计划出资

1.6亿元收购贵州红桥矿业20%股权，基础层企业兴达泡塑计划以3600万元收购常州明谛树脂25%股权。

(三) 新三板企业并购需要注意的问题。企业并购是一项系统工程，涉及到企业各种要素的整合，缺少任何一个方面，都可能带来整个并购的失败。新三板企业无论是主动发起并购，还是被并购，建议注意以下几点：一是并购前要加大可行性研究分析。首先整个并购过程要确保不存在不可逾越的法律和事实障碍，其次要充分考虑到并购后的企业整合，如：企业战略、组织制度、财务、人力资源、文化、品牌等整合，提前做好预案。二是并购过程中要依法依规。由于企业并购涉及所有权、经营权、抵押权和其他物权，专利、商标、著作权、发明权和其他科技成果等知识产权，以及购销、租赁、承包、借贷、委托、雇佣、技术和保险等债权的设立、变更和终止，必须依法行事。只在这样才能得到法律保护，才能规避各种来自地方、部门和他人的法律风险。三是并购后要达到最佳效果。并购后要体现效益最大化，达到资源优化配置、提高企业竞争能力的最佳效果。同时，要从整体优势出发，善于取舍，通过优势互补实现新环境、新条件下的理想整合。

(执笔者：倪忠明)

锡山论坛

企业“出海”需练好三大内功

◎ 邱海峰

当前，中国建筑业走在了世界前列，无论产业规模还是建造能力都已取得巨大突破。事实上，经过30多年的快速发展，中国已经涌现出一批在国际舞台上具有较强综合实力的建筑企业，并在高铁、公路、电力、港口、机场、油气长输管道、高层建筑等工程建设方面具备了世界领先的技术水平。自身的优越条件加上国外的巨大需求，促使中国建筑业企业加快“出海”，且在多方面取得了新的

突破与发展。

成绩固然可嘉，问题也不容忽视。在全球经济形势严峻、贸易保护主义抬头及中国经济新常态的背景下，中国建筑业企业在“走出去”过程中也面临着诸多矛盾和问题，如建筑设计水平有待提高、工人技能素质偏低、生产方式落后及国际化水平不高。解决这些问题，加强内功修炼是必然选择。

首先，在完善全产业链建设方面多下功夫。当前，中国建筑

业企业“走出去”进行工程建设面临的一个大问题是在建筑设计水平及工程咨询方面有所不足，产业链更多地集中在单纯的建造方面。对此，需强化提升建筑设计水平，突出建筑设计的重要性，培育有国际竞争力的建筑设计队伍，健全适应建筑设计特点的招标投标制度。同时，鼓励投资咨询、勘察、设计、监理、招标代理、造价等企业采取联合经营、并购重组等方式发展全过程工程咨询。

其次，重视建筑业人才队伍建设。无论是建筑设计还是具体建造，人的重要性都是不可替代的。一方面，要加快培养建筑人才，引导企业将工资分配向关键技术技能岗位倾斜，加强技能培训与相关体制机制建设，培养高素质建筑工人及熟悉国际规则的建筑业高级管理人才。另一方面，加强落实劳动合同制度，保护工人合法权益，同时，大力发展战略性新兴产业，促进建筑业农民工向技术工人转型。

再者，推动转型升级，提升国际竞争力。中国建筑业企业应加快改变落后的生产方式，加强技术研发应用，加快先进建造设备、智能设备的研发、制造和推广应用，推动技术创新，完善工程建设标准。同时，重视完善体制机制建设，为企业转型升级提供良好环境。此外，与国际工程巨头比，中国不少大型建筑业企业的国际业务占比仍较低，国际竞争力不强，因此企业有必要加强国际经验的借鉴，并推动品牌创新、提升对外承包能力。

打铁还需自身硬。中国建筑业企业“走出去”已经进入到了一个新的阶段，必须清楚地认识到，加快适应国际大势、顺应国际需求已成为“必修课”，因循守旧将没有出路。只有扎实练内功，在已有优势的基础上不断提升综合水平，中国建筑业企业才可能在国际市场上进一步立稳脚跟。

中国制造呼唤“工匠精神”

◎ 王娟娟

当前中国经济处于爬坡上坎的关键时期，大力培育工匠精神，有利于提升“中国制造”的竞争力。

中国民间有一句俗语：“三百六十行，行行出状元”。大意是不论在哪个领域和行业，只要你有精湛的手艺，且做出优秀的业绩，都是受人尊敬的人才。这句俗语中，暗含着对能工巧匠的认可和肯定。回溯中国历史不难发现，正是无数默默无闻且技能高超的工匠和知识份子一起携手，书写了中华民族辉煌灿烂的文明。然而近些年来，工匠群体没有得到应有的重视，他们甚至一度成为社会“边缘人”。现在，当“中国制造”的集结号吹响之时，工匠群体及工匠精神，重返大众视野。有一个现象尤其值得关注：凡是制造业强劲的国家，往往拥有大批技艺精湛的工匠，并且工匠精神深深地扎根于企业文化，形成一种鲜明的工业价值观。德国企业崇尚劳动与技能，以规矩、标准、制度管理著称，

同时，德国工匠踏实、勤劳、守规矩成为精神名片。德国作为一个拥有8000千万人口的国家，却拥有2300多个世界级品牌，是名副其实的制造业强国和大国，究其原因，德国的所有企业里，都拥有大量技能娴熟的工匠。事实表明，德国制造业的繁荣，无数工匠们是当之无愧的“隐形功臣”。

当前，中国正在由“制造业大国”向“制造业强国”迈进，这对于企业的生存发展而言，其实提出了更高的要求。不得不指出，改革开放以来的一段时期内，很多制造业领域存在“短、平、快（投资少、周期短、见效快）”的投机心态。有的企业为了眼前利益，生产中偷工减料、弄虚作假现象严重，由于产品质量的不过硬，使得有的企业在市场竞争中败下阵来。还有的制造行业，并不顾及优秀工匠短缺的现实，盲目扩大生产，使得产品的工艺技术大打折扣，企业难以“走出去”。反过来看，制造业若

要实现良性发展，拥有大批工匠是前提条件。除此之外，还需大力培育工匠精神。工匠精神与企业发展信念中的诚信、责任、担当、创新，可谓同根同源、一脉相承。工匠精神有助产品品质的提升。

中国制造业领域培育工匠精神，是一项迫在眉睫的议题。弘扬“工匠精神”主要靠什么？是人才，即能对社会做出贡献的人，德才兼备的人。首先注重依赖于科学技术的管理方法，以科学技术教育为中心来培养人才，教育培训引领职工提升素质，鼓励广大职工读书提高素质、岗位建功立业。其次注重围绕促进企业转型升级、节能降耗、安全生产等课题攻关，激发职工劳动热情。再是注重保障职工民主权力，举办各类培训班，引导职工积极参加企业管理，促进企业规章制度合法化、劳动用工规范化、劳资互动人性化等，努力营造一个经验丰富的工匠团队，举措用得好，就会事半功倍。

■百年锡商

锡商胡子丹及其家乡三赋

胡子丹（1898—1990）祖籍婺源，生于无锡。幼年受徽商家训，故精通古文暨历史。少年期间的胡子丹曾返徽乡苦读，夯实了行诗作赋骈骊对仗等多种古文体写作的技巧。青年胡子丹除继承父业，在南门一带经商办企业外，早在一九二一年就出版无锡地方小报《名公园》等。解放后的胡子丹，积极支持社会主义改造，担任过无锡木业工会主席，后又供职于外贸印刷厂（资方）直至退休。胡子丹是五六十年代的无锡政协文史委员，常年编写《无锡地方志》和《无锡文史资料》，留下了许多宝贵的文字。晚年的胡子丹仍笔耕不辍，九十岁左右又全力主持了“碧山吟社”的复社，并担任顾问一职。锡商兼诗人的胡子丹晚年作的三赋文（惠山赋、太湖赋、梅园赋），品韵俱优，是对家乡无锡的美景加盛世的大赞。他以九旬之身以点睛之笔热情讴歌无锡名胜，留下了上世纪八十年代的上乘佳作，具有很高文化鉴赏价值和地方历史人物的研究价值。此三赋文虽早就被无锡园林局收藏，也曾在

景区挂展过，但随着岁月更替，却似乎正在被人遗忘。胡子丹后人为了更好的保存先人遗物，更好的给全世界游人彰显无锡的风采，经过搜集愿奉献给出来，用以刻石或挂展让游人驻足观赏，为弘扬锡商文化繁荣无锡地方民间文化留下时代印记。

梅园赋

园之建成也，德望重于东吴，生产富于容湖。造福桑梓，恩泽长流。兼林处士之雅兴，抱范大夫之宏猷。缅怀先哲，功业千秋。

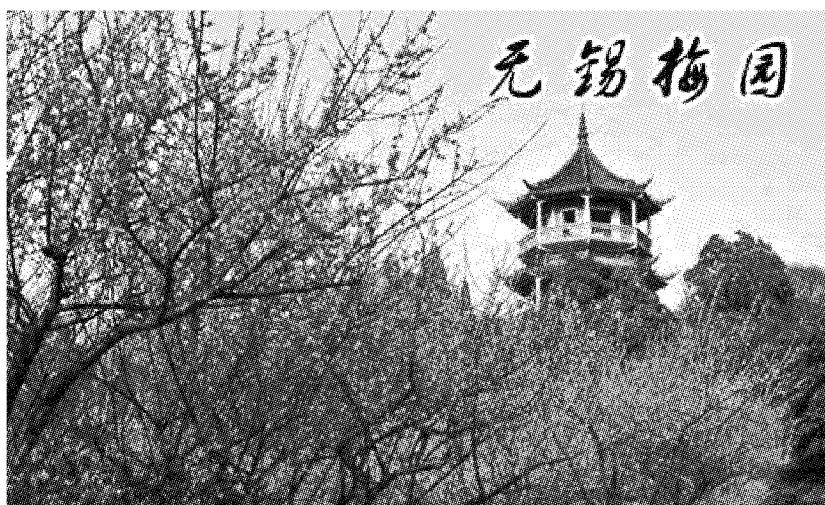
园之景物也，春晴则杏苑送芳，花卉玄黄；秋来则桂蕊飘香，天籁宫商；夏日荷叶相映乎炎阳；

冬时松柏挺翠乎严霜。梅影横斜，妙在晓色当窗；塔顶耀彩，正和云锦辉煌。梵音嘹亮，发自开源寺；鸟声清脆，响入诵幽堂。岫云升自崇岗，落霞映照波光。或曰：陶情怡性岂止此乎？应曰：山明水媚猶未尽也。

远眺则浩渺烟波，环峰列嶂；近览则浅滩芦荡，浮鸥飞翔。挹连岭，带长川，西南诸峰，林壑尤庄。迎素月，送夕阳，上下苍茫，水天拟接。

问吴越之战争兮，史跡恒留；考岛屿之参差兮，地联三洲。

柳岸系艇，举竿临流。银鳞细骨，味逾珍馐。星驰电掣，海外来游。诗情画意，风雅唱酬。



江山如此多娇，政治欣逢兴周。
时和世泰，作赋欢讴！

惠山赋

江南名山，稽诸誌乘，惠山既称龙山，又号西神。九峰起伏，夭矫奔腾。南挹太湖，北瞻澄江；泰伯遗范，地辖吴郡。文化悠久兮风教敦淳；生产丰饶兮物阜民殷。英灵河嶽，代有名勋；金声玉振，士崇东林。

寰翰揽胜，清高宗驾降至尊；碧山雅会，耆耆老联吟集临。

寄畅园中，塔影横门；宝善桥畔，画舫吹笙。观华阁上，去梯玩月，大同殿内，献读修文。

惠泉清冽，邀来陆羽知音；石门有待，佇候邵宝来临。

尤文简之藏书楼，藏书今有否？邹公履之愚公阁，愚公本佯狂。

竹炉山房酒怀竹炉故事，尼姑棚下不见尼姑禅堂。

霖雨初霁，蛙鼓震知鱼之槛；春花始发，莺歌暖听松之坊。五里香塍，公子扬鞭驰骋；三峰绝顶，丽人携镜徜徉。

毕竟尘寰变迁，历经人事沧桑；祇有名山无恙，高势不改嵯峨。

造林绿化，青山踏遍婆娑。绣嶂街已换旧貌，卧云石任尔观摩。

五湖四海，重见贞观治朝，与民同乐，倾听击壤歌尧。

回復一统祖国，敦睦万邦同侪。畅好河清海晏，仰待海湾归韶。

太湖赋

考太湖之环境，备山川之形胜，有足述焉。群峦峰嵘，寥廓汪洋。三万六千倾之广，七十二峰之雄，古儒称海内奇观，今人认游览胜地。惊涛拍岸，如听海宁秋潮；行云蔽日，莫讶湖上雨来。浮鸥出没，见划桨而纷飞；雁阵临空，能结队而相依。夕阳将坠，晚色笑觉天低；晨曦初迟，耳际隐约鸟啼。晴霁则波光漾漾，阴晦则烟雾迷迷。离宫避暑传史话，钓矶荒凉剩旧塍。马迹山马迹何处寻，鵝夷皮鵝夷究无存。惟有风帆滚滚，冒骇浪而投罟；鳞介悠悠，居丛苇而乐群。吴越

争霸，倏付沉沦；湖山永秀，历见维新。既属水族世界，亦系冯夷幽宫。

环眺则水天同色，俯视则波纹照穹。一叶鱼艇，轻泛如飘蓬；长条竹筏，运行似泅龙。客来湖上，东山柑桔正红；味品果实，西山桂栗亦丰。

晓晚异景，都可入画，春秋佳日，汲引游踪。疏林坡岸，已传倪迂之笔；涧岗幽篁，早著鲍照之文。阳湖学派，代有传人。泰伯遗范，名重士林。物产充盈矣，由于国家承平；农村劳动矣，享受咸喜均衡。桃柳村舍，鸡豕之声相闻；禾黍陌阡，耕耘之家皆殷。太湖之为用，岂止此乎？水利之灌溉，更有益焉。张渤移山，开拓北犊山门；长江通流，调济水位流量。三吴号为水库，百姓可免粮荒。物资互换，苏浙便于通商；舟楫捷径，往返近若邻乡。荆溪之陶瓷矿产，古今揄扬；震泽之丝绸织品，民风成邦。钟灵毓秀，地富矿藏。五湖并论，胜逾鄱阳。百端齐举，裕国无疆。讴歌作赋，方舆永康！

(须路加供稿)



■管理新智

老板经商之道

商道即人道，人道即商道。财上平如水，人中直似衡。运到盛时需警省，境到逆处要从容。经商就是方与圆、屈与伸的掌握与运用，且达到出神入化的地步。不放弃任何一个哪怕只有万分之一的机会。

商道一、人气决定财气，会做人才会做商

- 1、吃亏是福，先舍后得
- 2、善举带来人气，帮助别人就是帮助自己
- 3、胸怀有多广，人气就有多旺
- 4、无德必无财，尔虞我诈难长久
- 5、得人心者得天下，得人气者得财气
- 6、先赚人心后赚钱
- 7、坦诚相见，才能心心相印

商道二、和气生财，买卖不成人情在

- 1、万事以和为贵，不轻易与人翻脸
- 2、心平气和，做生意要有好心态
- 3、让一步换来和气，争一步惹来晦气
- 4、留条生路给别人，留条财路给自己
- 5、气度就是风度，不骄不躁才和谐



6、有钱一起赚，才是硬道理

- 7、和气才能生财，竞争不是恶斗

商道三、少抖机灵，多讲信誉

- 1、做人要诚实，厚道不吃亏
- 2、最好的担保人就是自己
- 3、诚信是立业之本
- 4、骗人一时，不能骗人一世
- 5、不拿自己的信誉开玩笑
- 6、诚实做人，诚信经商
- 7、诚实是产品最好的广告
- 8、骗子最终会被欺骗

商道四、真情付出，才有回报

- 1、有付出才有回报
- 2、尊重自己的员工
- 3、将心比心，多付出一点关爱
- 4、投之以桃，报之以李
- 5、对弱小者给予关怀和爱护
- 6、最直接的投资是情感投资

商道五、做生意离不开人脉关系



- 1、人脉决定财脉，左右逢源好赚钱
- 2、累积自己的“人脉存折”
- 3、良好的人际关系带来意外的财富
- 4、朋友多了好办事，以义养利
- 5、用别人的“水”，浇自己的“树”
- 6、多一个朋友就多一条财路
- 7、一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮
- 8、放低身段，结交挚友
- 9、借助贵人成大事
- 10、做生意必须先学会与人打交道
- 11、有人脉就有机遇

商道六、眼光放远，善于合作

- 1、单干干不长，独行行不远
- 2、做人要大气，合作不忘双赢
- 3、有钱大家赚，不能太贪心
- 4、强强联手则更强
- 5、注重人品，选择好伙伴
- 6、真诚是最好的合作
- 7、心胸要开阔，拆台要不得

商道七、做人要灵活，固执没出路

- 1、肯动脑筋，善于琢磨
- 2、生意人的脑子最值钱
- 3、创新也是一种竞争心态
- 4、以奇制胜，热门之中爆冷门

- 5、争取主动，步步领先
- 6、机动灵活，真假难辨
- 7、做人要果断，做事要迅速
- 8、世上只有想不通的人，没有走不通的路

商道八、低调做人，能方能圆

- 1、低调做人，锋芒毕露必吃亏
- 2、能屈能伸，能刚能柔
- 3、商海沉浮，不能太单纯
- 4、讲情面，不做绝
- 5、机巧做人而不圆滑世故
- 6、顺水而下，顺势而为
- 7、拿得起，放得下
- 8、既要琢磨事，又要琢磨人

商道九、提高修养，自我修炼

- 1、人品修炼：人品是立身之本
- 2、道德修炼：君子爱财，取之有道
- 3、毅力修炼：苦难是最好的老师
- 4、意志修炼：吃得菜根，百事可做
- 5、自我修炼：自我学习，自我反省
- 6、性格修炼：在等待中坚定自己的信念
- 7、品质修炼：想好了就出手，决不优柔寡断
- 8、心态修炼：胆大心细，不鲁莽不浮躁
- 9、身心修炼：调养身心，张弛有度
- 10、美德修炼：做一个有教养的人
- 11、能力修炼：做人要有眼光，眼光决定成败



这是创业公司所常见的景象，只不过后来在华为成为了传统，被称为“床垫文化”，直到华为漂洋出海与国外公司直接竞争的时候，华为的员工在欧洲也打起地铺，令诸多外国企业无法理解。当年12月，首批3台BH-03交换机包装发货。事后员工获悉，公司已经没有现金，再不出货，即面临破产。可是到1992年，华为的交换机批量进入市场，当年产值即达到1.2亿元，利润则过千万元，而当时华为的员工，还只有100人而已。这样的成长速度，是属于那个时代的。

事实上，最初抓住交换机机遇的不仅仅是华为，当时通信制造领域势头最好的4家企业，巨龙通信、大唐电信(600198,股吧)、中兴通讯(000063,股吧)、深圳华为被并称为“巨大中华”。1998年，华为销售收入89亿元，规模最小的大唐也达到了9亿元。这其中除了华为之外，其他三家全部都是国有企业。如今看来，“巨大中华”剩下的也仅剩华为一枝独秀了。

任正非虽然不接受媒体采访，却一直是媒体关注的热门人物。2010年，著名财经杂志《福布斯》中文版首次推出有12人入选的“最受国际尊敬的中国企业家”年度人物榜，任正非高居榜首。《福布斯》中文版表示，任正非虽然不喜欢在公众面前露面，但他在全球大型跨国公司领袖中受到尊敬的程度，在中国国内无人能

出其右，华为可以说是唯一在高科技领域内具有全球竞争力的中内地跨国公司。

“狼性”文化

任正非酷爱《毛泽东文选》，他重新注解了“枪杆子里面出政权”这句话：企业最重要的是将产品卖出去。

为了销售，华为不吝投入，甚至不计成本：在与爱立信血战的黑龙江，华为派出人数多过对手十余倍的技术人员，在每个县电信局展开肉搏战。哪里出问题，华为立即赶到现场。为拿下一个项目，华为会花费七八个月时间和与回报不符的投入……其做法看似愚蠢，却能从跨国巨头手中抢下客户。

2000年，华为在香港举办的亚洲电信展，邀请世界50多个国家的2000多名电信官员、运营商和代理商参加。2000多人往返一律头等舱或者商务舱，住在五星级宾馆，还拎走上千台笔记本电脑——为此，华为耗费2亿港元。这是华为第一次高调地在国际电信界展示自己的实力。事实证明，任正非的“出手阔绰”，得到了高额回报，2000年，华为开始大举全球扩张，市场份额不断提升。

但任正非并非是挥金如土的人。1996年3月，为了和南斯拉夫洽谈合资项目，任正非率领一个多人的团队入住贝尔格莱德的香格里拉。他们订了一间总统套房，每天房费约2000美元。不过，房间并非任正非独享，而是大家一

起打地铺休息。

任正非的大方，还体现在员工待遇上。3年前的2012年，华为赚了154亿元，却大手笔拿出125亿元作为年终奖，15万华为员工人均年终奖可达8.33万元！

众所周知，任正非在华为内部提倡“狼性”文化。他认为狼是企业学习的榜样，“狼性”永远不会过时。“华为发展的历史，其实就是一部不断从虎口夺食的历史，他面对的是老虎，所以每时每刻不能懈怠。”一名华为内部员工说。

此外，任正非还创立了华为的CEO轮值制度，每人轮值半年。此举为避免公司成败系于一人，亦避免一朝天子一朝臣。

当被问及华为“成功的秘密”，任正非的答案是：华为没有秘密，任何人都可以学。任正非说，华为没什么背景，没什么依靠，也没什么资源，唯有努力工作才可能获得机会。任正非说，华为只是一棵小草，在把自己脱胎换骨成小树苗的过程中，还需要向别人学习各种管理的东西。

放弃资本，让员工持股

2011年12月，任正非在华为内部论坛发布了《一江春水向东流》这篇文章，揭开了一个华为崛起的重大秘密：人人股份制。

在《一江春水向东流》一文中，任正非道出了华为员工持股制度的产生过程：“我创建公司时设计了员工持股制度，通过利益分享，团结起员工，那时我还

不懂期权制度，更不知道西方在这方面很发达，有多种形式的激励机制。仅凭自己过去的人生挫折，感悟到要与员工分担责任、分享利益。创立之初，我与我父亲相商过这种做法，结果得到了他的大力支持。这种无意中插的花，竟然今天开放得如此鲜艳，成就了华为的大事业。”

在华为的股份中，任正非只持有不到1%，其他股份都由员工持股会代表员工持有。如果你离职，你的股份该得多少，马上数票子给你。哪怕是几千万元的现金，任正非眼睛也不眨一下。但是你离开公司，就不能再继续持有华为股份，华为股份只给那些现在还在为华为效力的人。这样一种体制的设计，是全球唯一的。

也有观点认为，华为成在普遍持股带来的普遍激励，将来也会败在这一股权设计。花无百日红，万一哪天华为发展缓慢了、停滞了，乃至亏损了，员工分红少了或者无红可分了，公司的凝聚力和战斗力就会出问题。此言并非危言耸听。那么，有什么样的制度安排可以确保一家企业在出现大幅、持续的经营危机时，大多数的管理层和员工不动摇、不懈怠、不溃散？上市公司可以做到吗？结论大概是相同的。根本还在于：发展是硬道理，唯有健康发展才有持久的对团队和个人的内聚力；反过来，发展的前提又是富有普遍激励意义的人力

资源政策和良性的组织文化。

曾与华为一起坚持不上市的快递行业巨头顺丰如今已拥抱资本，而华为依旧没有这方面打算。上市企业的缺点一目了然：参与经营的管理层和员工压力大，每月、每季度要向公众提交财报，盈利或者亏损要如实交代。如果企业的盈利状况不佳，股价自然会面临下跌的风险，股东及其他各方都会施加影响。

不在上市名册之内的企业，则有权利不向社会公布经营数字，也不会泄露自己的内部架构、详细发展路径等商业秘密，企业职员来自于这部分的压力相对不大。

对于不上市的原因，华为创始人兼掌门人任正非曾有过一句名言：“猪养得太肥了，连哼哼声都没了。科技企业是靠人才推动的，公司过早上市，就会有一批人变成百万富翁、千万富翁，他们的工作激情会衰退，这对华为不是好事……员工年纪轻轻太有钱会变得懒惰，对他们个人的成长也不会有利。”

除了害怕员工过早丧斗志，任正非在解释华为不上市的原因时还认为，虽然传统经济学中的大量理论宣称，股东拥有长远视野，他们不会追求短期利益，并且会在未来做出十分合理、有据可循的投资，但事实上股东是“贪婪”的，他们希望尽早榨干公司的每一滴利润，而拥有这家公司的人不会那么贪婪，“我们之所以能超越同业竞

争对手，原因之一就是没有上市。”任正非认为。

世界的华为

华为如今已不仅仅是中国的华为，更是世界的华为。但剑桥大学辛格教授的一个结论足以让雄心勃勃的中国企业家们心惊。他指出，会计分析和股市研究都证明，实施国际化战略的公司业绩往往是下降的，大约60%不成功。

进，风险大；不进，风险更大。在全球化的今天，中国企业要么采取保守策略，逐步丧失优势，将资源消耗殆尽，最终被外国公司打败；要么采取攻势，以现有资源，抢占全球制高点，在发展中完善和提升自己。显然，后者意味着要承担巨大的风险，但风险本身并不可怕。

而华为全球化扩张的成功，正在一步步地将它的本来形象变得清晰起来。

华为的全球扩张模式主要是一种贸易式扩张。1997年，任正非到美国考察了IBM等多家著名企业。此次美国之行，虽然是走马观花，但跨国公司管理模式的先进和高效显然深深震撼了任正非。在与这些行业巨头近距离接触中，任正非深切体会到了跨国公司的组织管理、企业文化等方方面面的强势所在，对比相对弱小、管理水平尚比较低下的华为公司，任正非不禁感叹，华为取得暂时的成功很大程度上是靠侥幸，而不是综合实力或管理水平。

企业文化真的赶上了跨国公司。

从1998年起，华为开始花费巨资，系统性、大规模地引入国外管理咨询公司，逐步将国际巨头的先进管理模式移植到华为，重新构建世界级管理体系。任正非认为，华为公司从一个小公司发展过来，是在中国发展起来的，外部资源不像美国那样丰富，发展是凭着感觉走，缺乏理性、科学性和规律，因此要借助美国的经验和方法，借用外脑。

在1999年，华为花了大价钱请来IBM咨询公司，在其帮助下启动了以IPD（集成产品开发）、ISC（集成供应链）为核心的业务流程变革。

到了2003年，华为组织机构又进行大调整，将过去集权化的公司组织向产品线、准事业部制改变，化小利润中心，加快决策速度，适应快速变化的国际市场，增强“以小搏大”的差异化竞争优势。其具体做法是，在纵向产品部门的基础上，又从横向按照地区将全球市场划分成了8个大区，每个大区都设立总裁职位并且配备完整的销售、售后、工程、市场、财务人员，构成一套完整的公司体系，由此形成矩阵式的管理模式，这也是跨国公司进行全球化运作的标准模式。这种管理模式的好处是能够有针对性地根据地区和国家的特点提供差异化的服务。目前，华为研发国际化早已经走过粗放式研发阶段，

已经转为精细化研发阶段。

华为为什么要进行全球化扩张？用任正非的话表达，就是为了活下去。如果华为不是从17年前走出国门，屡战屡败，屡败屡战，并最终成为世界500强排名第285位的全球通信行业领导者，那么华为很可能遭遇巨大的意识形态困境；华为是一家完全私人合伙性质的民营公司，有8万多个股东，创始人任正非仅拥有1.3%的股份；没有任何的外部资本股东；26年来，华为在中国曾经被一些人指责为“资本主义萌芽”，而在一些西方人的眼中，它又是“社会主义代表”。这个世界上，很少有华为这样在每个阶段都要进行所谓“身份证明”的企业。

“它的崛起，是外国跨国公司的灾难。”这是英国经济周刊《经济学家》1999年时对华为的评价。

时至今日，华为在国际化的道路上已是越走越远，越走越清晰，正继续朝着中国企业的世界级梦想稳步前进。

居安思危，三十年大限已到

“有人问我，我们到底到什么时候才能松口气？”

我说只有到棺材钉上时才能松口气。世界上唯一不变的就是变化，贯彻永恒的是管理改进。”任正非的这句话最能表现他的危机意识。

任正非虽然目前掌舵华为游刃有余，但毕竟已经是一位年过古稀的老人，华为的未来才是他所关心的。2016年8月15日，任

正非在华为公司内部做的关于战略预备队建设汇报的讲话中提到，华为公司需要组织、结构、人才等所有一切都变化，通过变化使新的东西成长起来。

任正非表示，战略预备队聚焦未来公司新的结构和运作方式，主要目的是结构改革。战略预备队指导委员会他亲自担任指导员，3个轮值CEO做委员，李杰也是委员。他强调研发部门需要每年输送2000个高中级干部、专家上前线，先到战略预备队。

任正非称：“华为公司想不死，就要新生，要增强组织的血液循环，给优秀干部专家赋予新能量，然后走上战场、承前启后，英勇奋斗。战略预备队是最重要的转换中介。”

他认为，华为30年大限快到了。华为公司想不死就得新生，组织、结构、人才……所有一切都要变化。抛弃这代人，重新找一代人，这是断层，历史证明不可能成功，那么只有把有经验的人改造成新新人。通过变化，赋予新能量，承前启后，传帮带，使新的东西成长起来。

“渡过这轮危机，完成这一次改革，华为就在世界上真正站起来，这次改革应该是很重要的。但是结构改革是缓慢的，大家不要急，改快了最后反而是失败。未来我们需要什么能力，不知道；需要什么样的干部，不知道。但是往前跑，我们就会一天比一天好。”任正非说。

（徐高阳）

■风土人物

血战大桥天地惊 水乡含泪忠魂敬

——新四军在港下张缪舍

◎ 顾达新

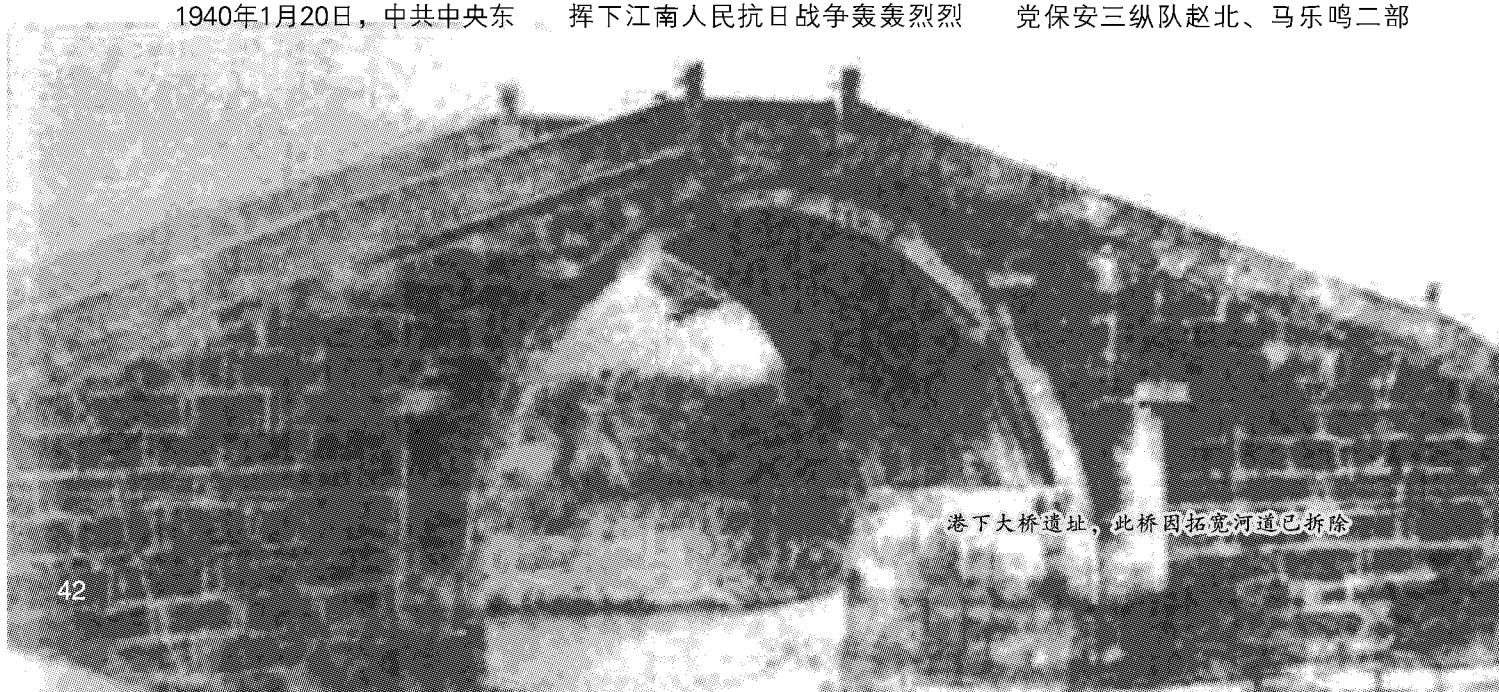
1937年11月23日，日军华中派遣军中将司令松井石根率十六、十三、九师团沿虞锡公路，京（宁）沪铁路，太湖水路向无锡推进，同年11月25日无锡沦陷，日军在无锡城乡内外杀戮百姓14150余人，同年12月1日，12月3日江阴、宜兴相继沦陷；日军八年间在无锡地区烧杀抢掠实行“三光”政策，人员伤亡50541人，社会和居民财产损失916059.71万元（折合法币），百姓挣扎在水深火热之中。

1940年1月20日，中共中央东

南局发出指示：加强对苏南东路地区抗日斗争领导，经新四军军部决定从皖南前线调谭震林到苏南东路地区全面支持党政军工作。同年4月下旬，徐市会议宣布成立以谭震林为书记的新四军东路军政委员会，同月下旬谭震林率“新江抗”一支队离开苏常地区、西进无锡。同月，谭震林在无锡锡北张缪舍（今锡山区东港镇张缪舍村）驻地开会议，宣布成立祝塘、寨门、王庄、后塍、沙洲五个办事处。从此，在谭震林指挥下江南人民抗日战争轰轰烈烈

地开展起来。

正值日军对苏锡虞地区清乡扫荡严峻时期，国民党顽固派指令“忠救军”剩“新江抗”立足未稳，务必歼灭的任务。抗日军民还面临着抗日和与国民党“忠救军”的斗争。据参阅当年亲历港下大桥突围线的陈汉泉回忆录（131页、114页）及无锡市史志办《新四军在无锡》135页，《新四军在江阴》108页等珍贵资料，那一场发生在港下大桥突围战轮廓清晰。1940年6月28日早上，国民党保安三纵队赵北、马乐鸣二部





我方指战员英勇抗击敌人的进攻

1000余人扑向新四军“新江抗”驻地五房庄，并举起内战枪炮，当时“新江抗”一支队下属三个连，加上无锡独立支队120人枪，我方仅有400余人枪，敌人兵力强几倍于我方，敌人突袭，四面包围，制高点港下大桥已被敌方重火力控制，我方被压置在五房庄周围二平方公里之内（今锡山区东港镇山联村），加上河流阻隔，撤退已不可能，形势对我方极为不利。“新江抗”参谋长张开荆、支队长戴克林商议后采用正面直攻，启用预备队绕道直插敌后背突袭猛攻等战术，顽军以为江抗后属大部增援，军心顿时大乱，四散逃窜，江抗指战员趁势猛烈攻击，但敌人毕竟是以数倍兵力，武器优于我方，但国民党顽军本是欺压人民有办法，见了日寇赶快溜的一群乌合之众，见到新四军个个勇猛善战不怕死的英勇气概，先是慌了手脚。但那场战斗打得激烈，胶着状态，从有关资料、书刊中查阅到：

77年前的那一场殊死搏斗从

早晨8点一直打到午后，激战四小时，最后新四军“新江抗”以少胜多，以弱胜强，毙伤国民党忠救军赵北、马乐鸣部200余人，俘虏数十人；缴获重机枪一挺，步枪

数十支，忠救军匪首赵北也被击伤后死亡。“新江抗”及无锡独立支队伤亡60多人，“新江抗”一支队二连连长茅春龙，指导员周朗无锡独立支队指导员陈谊民等指战员，在这次战斗中牺牲。中共无锡县委组织黄东区委在港下五房庄、蒋湾一带村民和党员群众成立救护队抢救运送伤员，新四军后方医院在中共王东区委统筹下，由负责人蒋振林（女）、地下党员周寿生、群众包锡泉、保长包根和等租用二条大木船，将当场牺牲的茅春龙、周朗、陈谊民等25名烈士装运到新四军“新江抗”驻地

张缪舍与界下村交界的河梢湾（低坝）将烈士下殓入土。另外十名重伤员抢救到新四军后方医院（张缪舍）抢救，很遗憾，这十一名英雄皆因伤重，流血过多等原因皆牺牲了。港下

血战我方牺牲三十五名，十一名就下葬在后方医院附近一条河岗上，据96岁的包定贞老人（思前圩人，当年11-12岁左右），谈起当时下葬时情景：一条河岗很长，顺溜一排挖坑，包根和（保长）、木匠锡泉从棺材店欠来十一具棺材，一一下葬，并堆小坟包，坟包前插上小毛竹片，竹片上写有烈士姓名，籍贯等。

另有二十五名以茅春龙、周朗等，因附近黄土塘、长泾、顾山等几个镇仅买到七具棺木，界下有个老乡捐出一只寿村，共8具，当时是七月初，天气高温炎热，另有17名战士遗体只能身躺着父老乡亲捐出的门板盛殓入土，界下是个大村，因新四军“新江抗”经常在张缪舍附近驻扎，军民关系胜似鱼水，父老乡亲看到这些年轻鲜活的年青干部战士为了革命事业光荣献身，大家都主动来帮忙，不少人捐出衣服，志愿者们为子弟兵洗擦血污，换上干净衣服，身躺父老乡亲自愿献出的门板，入土为安。



原当代中国研究所副所长、资深党史专家程中原教授考察调研“新四军江抗东进指挥部”遗址张缪舍



新四军历史研究会陈昊苏会长为无锡新四军历史研究会张缪舍分会题字

在新四军建军八十周年之际，笔者采访了中共地下党员周寿生的女儿周桂芬，儿子周祖圣及界下村（今属江阴市长泾镇习礼行政村）老干部，今年96岁高龄的老党员陆福林等，在他们帮助指认下，找到了二十五名烈士的下葬墓地，岁月如烟，当年的大土岗被雨水无情侵袭早已夷为平地，荒草杂树，满目苍凉，陆福林老人热泪难抑，动情地说：当年他18岁，茅春龙连长，周朗指导员他都熟悉，他们对乡亲们和蔼可亲，态度记忆犹新，看到他们躺在地上，他的心情和乡亲们一样悲痛，他看着烈士墓地成为惨状，可自己身单力薄无可奈何，陆老也曾向当地政府呼吁过，要为烈士们修墓立碑……。

周寿生女儿周桂芬，儿子周祖圣说：父亲革命了一辈子，去世前组织看望他时，他自己未提什么要求，只是向组织反映，他的三十五名战友分葬在二处河稍头，无坟无碑，心里真不是滋味，这些战友为了祖国的今天长眠于

此，常年被杂树荒草掩没，难见阳光，心中沉重忧忿呀。周老临终前还拉着女儿，子女的手嘱咐，为了先烈，要向组织政府呼吁，为烈士们立坟竖碑，他黄泉路上无颜与战友们相见。

笔者是生在旧社会长在红旗下的幸福人，采访到这里，看到二处乱草中的烈士长眠之士，心中发酸，我的热泪再难抑制。1984年10月9日，当年港下备战亲历者陈汉权（时任新四军无锡独立支队文书工作）给中共无锡县港下乡党委党史办公室有过一封书面回信。《陈汉泉纪念文集》，加上这几年中，我将澄锡虞地区抗日斗争的素材挖掘整理中，感到广大父老乡亲们对子弟兵怀

着深厚缅怀之情，这些真诚深厚之情激励着我，作为一名文化志愿者和无锡市新四军历史研会会员，我曾向区民政、当地政府，媒体反映过、呼吁过，但至今仍是石沉大海。今年是新军建军八十周年，今年6月28日是港下血战77周年，是港下战斗三十五烈士牺牲77周年忌日，他们至今仍长眠杂树荒草掩没的凄凉荒滩，无坟无碑，我还是再次向各极革命老区开发促进会，各级政府及有关部门呼吁：为了铭记历史，传承革命前辈的英勇气概，为这些英勇烈士立碑造坟，让英雄们为祖国、为人民而奋勇献身的精神永存并发扬光大。

（作者系无锡市新四军历史研究会会员，著有抗日纪实文学《铁骨风范》）



无锡市新四军历史研究地领导考察调研张缪舍村新四军直属情报站遗址

■他山之石

华为30年：想不死就得新生

“中国历来都不缺乏政治家、企业家，但从来都缺乏真正的商业思想家。在当代中国，任正非算是一个。”作家田涛、吴春波在其著作《下一个倒下的会不会是华为》中这样评价任正非。

何为思想家？根据《现代汉语词典》第6版的定义，思想家是指对客观现实的认识有独创见解并能自成体系的人。如果仅从字面意义分析，任正非做到了。他不惑之年创业，把华为从一个名不见经传的小企业做到了世界500强，并创立了开中国企业先河的企业治理大法。

在任正非的带领下，华为一路高歌猛进，创造着各种各样令人瞠目结舌的神话。然而，任正非却始终保持着“神龙见首不见尾”的神秘色彩，说他是当今中国最低调的企业家也不为过。有人说任正非的低调行为造就了华为的传奇，而他还被人们冠上了“土狼”、“硬汉”、“华为教父”等各种各样的头衔。

任正非与华为

30年前的任正非也许没想到自己如今的成就。1987年，一个43岁的老男人，由于经营不顺，被国企南油集团除名，还背负200

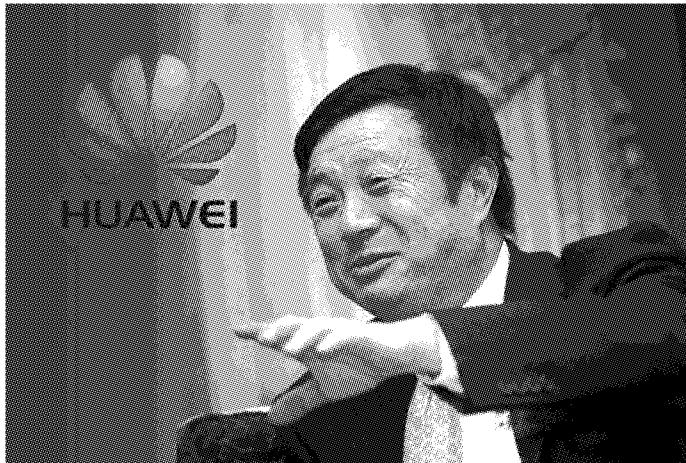
万元债务。他一个人带着老爹老娘弟弟妹妹在深圳住进棚屋。

在解决生活压力和创出一番新天地的双重

动力之下，1988年任正非创办了华为，而启动资金只有区区的2万元，业务是销售通讯设备。像所有创业故事一样，任正非没有资本、没有人脉、没有资源、没有技术、没有市场经验，除了他的信念，他几乎一无所有。

在销售设备的过程中，他看到了中国电信对程控交换机的渴望，同时他也看到整个市场被跨国公司所把持。当时国内使用的几乎所有的通讯设备都依赖进口，民族企业在其中完全没有立足之地，任正非决定要自己开始做研发。

他后来解释自己早期的这一次转型的原因的时候说：“外国人到中国是为赚钱来的，他们不会把核心技术教给中国人，而指望我们引进、引进、再引进，企



业始终也没能独立。以市场换技术，市场丢了，却没有哪样技术被真正掌握了。而企业最核心的竞争力，其实就是技术。”军人出身的任正非似乎天生具有比一般人更加强烈的爱国热情和保卫领土的决心，而他在那个时候能够认识到“技术是企业的根本”，便从此和“代理商”这个身份告别，踏上了企业家的道路。

1991年9月，华为租下了深圳宝安县蚝业村工业大厦三楼，以50余人的团队开始研制程控交换机。这里既是生产车间、库房，又是厨房和卧室。十几张床挨着墙边排开，床不够，用泡沫板上加床垫代替。所有人吃住都在里面，不管是领导还是员工，做得累了就睡一会儿，醒来再接着干。

■企业文苑

翰墨清韵 天道酬勤

◎ 邵 源

姚正清给我打电话，要我为他即将出版的一书画集写一篇序言。我虽感到难以应允这一重任，却又不便推辞。我们曾是工作的同事，多年的好朋友，在业余创作的道路上有着极为相似的经历。没过几天，他就把书画稿送到了我家中。

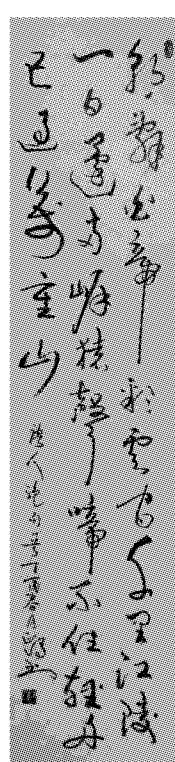
姚正清是无锡黄土塘人。黄土塘——这座曾经的江南古镇，植根于古吴文化，又有自己的特

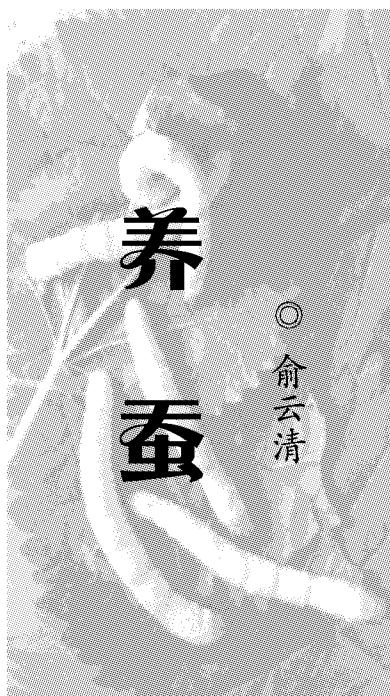
色，孕育过无数杰出人才。从过去的武进士吴虎臣、山水画家蒋友兰、眼科名医蒋宝秀、历书奇才蒋宝华，到近代的怀仁中学创办者陈伯瑜、儿童艺术大师虞哲光、“两弹一星”元勋姚桐斌，以及一大批土木专家、教授、博导等，姚正清的父亲姚金陵，也是民间一位很有名气的书法家，黄土塘可谓人才辈出，人才济济。绘画、书法作为文化的重要组成



部分，也给黄土塘的书画艺术营造了浓厚的氛围，从而使许多专业的或业余的书画艺术爱好者为此而辛勤耕耘。《姚正请书画作品集》就是装扮这个绚丽多彩艺术春天里的一片绿叶。

姚正清博学多才，是一位多面手，绘画、写字、吟诗、作文无不涉及。他自幼酷爱书画，少时痴迷，终生爱好，书画成为他人生中最好的精神伴侣。他学习书画，从不拘泥于一家一派，凡是适合自己个性气质、审美趣味的，都贪婪地撷取，为我所用。一直以来，他坚持在生活中感悟艺术，在艺术中品味人生。在艺术上，苦心孤诣；在生活中，随缘放旷；在墨海里，散怀逍遥。甘于平淡穷守，耐得寂寞，老老实实，一步一个脚印走传统之路，敬畏传统，精研经典，不忘初心，勤学苦练，打好坚实的基本功。他的绘画大多是传统的工笔画，人物、花鸟、山水等等，是很下





端午前夕，文友应邀前往荡口古镇鹅湖美食林作客，宴席上有一道“香草蚕豆”深爱食客青睐。这道菜制作方法很简单，用一个宽20公分、长30公分左右的不锈钢盘，中间放上香草等作料，香草上面盖上用竹篾编织的竹网片，竹网片上放上蚕豆，用色拉油把蚕豆淹没，钢盘下面用温润的酒精灯火慢慢煨烧加温。一位文友指着盘中蚕豆说，这蚕豆似春蚕从网底爬上来吃桑叶的景象。说者无意，听者有心，使我回忆起农村养蚕的情景。

说起养蚕，回味无穷。记得六、七十年代，为了发展农村经济，生产队里每年要按照大队的要求，下分养蚕任务。

众所周知，养蚕是一项传统的副业生产，也是一项既辛苦又很有乐趣的行业。养蚕前的准备工作很讲究，首先要把蚕台、蚕匾之类的蚕具进行清洗和消毒处理，特别是把蚕匾放进村边池塘浸泡半天，再一一冲刷干净、石灰水消毒，后经太阳曝晒，几天后搬进“养蚕室”。（所谓“养蚕室”，就是当时农家房屋较大的地

功夫的。他画的老虎、观音、钟馗等，一直是民间最喜闻乐见的作品。他仿吴门画派的《指日高升》、《和合图》、《刘海戏金蟾》等，达到了相当的水准。仿绘的四大美女、四条屏鹤等，无不惟妙惟肖。高古的美学追求，体现出理通、力道、形美、韵胜、情浓的艺术特色。早年送我的一幅《荷花蜻蜓》图，其细致入微的笔墨技巧，萧散尚远的韵味，文雅闲适，意境飘逸，成为我的喜爱。姚正清的书法也颇有造诣，他主攻二王一路，遍临欧体欧阳询、行草赵孟頫诸家作品，楷书《玄秘塔碑》，隶书《张迁碑》，均沉潜其中，反复揣摩，临池不辍，学书不倦，认识书写性的要旨，逐渐摆脱一些细枝末节的技术束缚，让自己的书写更加随意，更

加注重主观情绪的融入与自我性情的表达，努力成为一种生命的节律、形态、气息等本质。

一位哲人说过：“世上没有任何东西可能代替坚韧，仅有智能是不够的，世上没有不劳而获的天才，坚韧、决心和勤奋才导致成功。”作好一名业余书画者来讲，姚正清能有如此造诣实属不易。其养性修身，升华高境，甘作一个接地气、懂生活、有血性、至实在之书画舞墨者；甘作一个不求名、不为利、只为爱、只求乐之行走在民间的书画侠，实是难能可贵。从他的学习经历中，从他的艺术作品中，我们可以领略到他艺无止境、执着追求的精神，反映出他淡泊宁静、修身养性的健康心态；也折射出他热爱生活、热爱艺术、豁达乐观、老

有所为的人生境界。而正是这一点，值得我们所有老年朋友们提倡。这种翰墨丹青，颐养天年，积极、高尚的养老方式，也是值得我们这个时代所称颂的。这也正是我乐以为之序的缘故。

翰墨清韵，天道酬勤。姚正清长期尽心用情耕耘这方书画砚田，坚守这份难得的精神家园，尽享艺术养分，适意而为，相信其在积德修翰造魂中一定会不忘初心，阔步前行！我期待着他将丰富的人生体验、社会阅历、壮美人格化作丰富的笔墨情感，不断用娴熟的笔墨技法倾注于笔端，化作电光火石，迸发出更加绚烂耀眼的火花。

（作者系江苏省作家协会会员、江苏省杂文学会理事、无锡市作家协会会员；无锡市书法家协会会员）

方，或闲置无人居住、可供养蚕的老房子叫“养蚕室”）为了确保蚕室卫生，必须进行大扫除，掸尽墙上灰尘蛛网，还得用石灰水喷洒消毒。

蚕种，即蚕籽（卵），蚕籽（卵）像细米粒一样大小。去大队领蚕种前，在蚕室里要贴财神爷，点燃香烛，求风调雨顺，蚕茧高产的美好期盼。蚕种领回后，放在匾里用新毛巾盖在上面，一防蚕种受伤，二防蚕种受凉。几天后，蚕籽（卵）就会先后破壳孵化。刚孵化出的幼蚕呈黑色，像蚂蚁，俗称“蚁蚕”，它们不停地蠕动着。为了防止“蚁蚕”爬，“养蚕婆婆”（当时养蚕人一般都是四、五十岁的中老年妇女）用鸡毛小心翼翼地把它们佛笼在一起。可爱的“蚁蚕”刚来到世间，天生具有吃食的本领。这时，必须把鲜嫩的桑叶洗净擦干，用切桑叶的专用刀切成细条状的绿丝，均匀散放在“蚁蚕”身上，供它们美食。

经过一段时间的精心照料，蚕宝宝长大长胖了，很快把饲养在一只蚕匾内的蚕宝宝“一分为二”、“二分为四”地分散饲养，很快，蚕匾放满了蚕台。这时候，是蚕宝宝吃食厉害的时候了。采摘桑叶是一件费力事，通常每个“养蚕婆婆”背一只“桑叶篓头”，装满桑叶后的重量达40公斤左右，再背回来，一天采摘二次，忙得

连轴转。等到蚕儿大眼开叶时，采摘桑叶无法及时供应蚕食，只能把桑叶枝条剪回蚕室场上再采摘。在这紧要关头，各位“养蚕婆婆”全家总动员，发动老公、儿子，相帮剪、运桑枝、采摘桑叶，一般要到晚上10点左右才能采摘结束。有趣的是，在给蚕儿喂叶时，蚕儿们总是兴奋地抬起头左右摆动，好似对主人点头称谢。然后，它们缓缓地蠕动着身子，沿着桑叶边不停地啃食着，使整个蚕室里全是“沙沙沙”细密的咀嚼声音，似是雨点落下，又似催眠乐曲。经蚕儿们尽情地“扫荡”后，原本一片片绿色的桑叶，就只剩下淡黄色的叶脉了。

五、六天后，蚕儿浑身上下通体透亮。这时，“养蚕婆婆”又要忙着绞“草笼”、“上山”（簇），“草笼”是用“转钩”把

稻草拧成一根细细的、长约6米的柴绳，一折二，一头固定在打在地下的木桩上，一头缠牢在“转钩”上，再在二根柴绳之间均匀地铺上切成50公分左右长的稻草，一人站在稻草上面慢慢往后退，一人用“转钩”摇转，矮个子还得站到凳子上，否则草笼提勿出地，通过两人密切配合，就成了一条“草笼”。“草笼”放在蚕室一旁，便把一条条通体透亮的蚕放上“草笼”，俗称“上山”（簇），蚕匍匐在上面，开始吐丝作茧。此情此景，总会让人想起晚唐诗人李商隐笔下的“春蚕到死丝方尽，蜡炬成灰泪始干”的千古名句。一星期过后，“草笼”上全是白白的茧子。就这样，“养蚕婆婆”辛辛苦苦的劳作也就有所收获了。



感悟人生

◎ 陆志民

不知不觉，我也已经六十有余，退休回家已经好几年了。而六十岁那年儿女们为我祝寿的情景还历历在目！

60岁，这个当今男子正常退休的年龄，在旧社会却是一道坎，俗称花甲之年，因为那时医疗条件差，生活水平低，活过60岁已属长寿，活到70岁则成为古稀之年！

现在新社会，人民生活水平普遍提高，医疗条件有了可靠的保障，正常情况下参加工作的人人都能做到两年一次体检，一旦查出问题，也能及时得到治疗。即使退休了，原单位或者社区也会组织退休人员参加体检。所以现在社会上流传的说法是“70岁不稀奇，80岁多来西(很多的意思)，60岁还是小弟弟”，而且中国人的平均寿命呈上升趋势！

60岁，头发开始花白(有个别例外)，有的人则已经满头华发。乘公交车刷卡时，那一声“老龄卡”的提示声，证明你已达到该享受待遇的级别了，可以堂而皇之的去坐那几张为数不多的“爱心专座”了，而且即使客满，也会有

人站起来为你让座。对这个让座，刚开始我感到很不习惯，大有受宠若惊之感，曾多次婉言谢绝人家的好意，但岁月不饶人，你的华发，你刻在额角上的皱纹，长在脸上的老年斑，都证明你已经不年轻了。经过几次下来，从不习惯到习惯，由习惯成了自然，接下来就是向人道谢后心安理得地坐下去！

正因为有了社会的可靠保障，人民的生活水平越来越高！中国的社会也正向着老龄化迈进，早上来到无锡锡惠公园，这里仿佛成了老年人的天下，来打拳做操跑步锻炼的，来跳舞唱歌展开活动的，一拨拨，一群群，说说笑笑，跑跑跳跳！这里没有年龄限制，人人都是老小孩！

到了60岁，对男同胞而言是人生转折点。退休离开工作单位，回到家中也多了一些惆怅，正常的生活规律被打破，早上不用赶早，急匆匆地赶着上班，一切都由自己把控。在家庭生活中，角色也悄然发生变化，本来的主角也开始转换，让儿女们来当家作主，让他们

来扛大旗，而你的最佳位置是当好参谋。当你的孩子在批评他的孩子时，请你不要护短，因为这样的帮忙反而会带来一些副作用，这叫一代管一代，不当保护伞。事后你可以问问你的“孙辈”们错在哪里，爸妈为什么要批评你，让孩子从小接受良好的教育，让他(她)们从小懂得感恩，从小懂得尊重长辈，尊重他人！

过了60岁，人的思维能力，记忆力明显衰退，前说后忘这是常事，对以前的事能记忆犹新，而对刚做的事却想不起来。这就促使我们还要去学习，因为现在的年代是信息时代，科学时代，仅凭老经验可能会误事，加强学习很重要，俗话说活到老学到老！雷锋同志曾经说过，人的生命是有限的，我们要把有限的生命投入到无限的为人民服务中去。他是这样说的也是这样做的。他生前就是沈阳军区的先进代表，为此他牺牲后，毛泽东主席向全党全军全国人民发出了“向雷锋同志学习”的伟大号召！今年3月5日是毛主席发出号召的63周年纪念日，但愿我们都来向雷锋同志学习，多做好事，多办实事！人都要故去，这是一个不可抗拒的自然规律，每个老年人不能仅考虑把物质财富留给子孙后代，而更多的要把精神财富留下来，要把我们的好思想、好作风、好品德、好传统留给后人，发扬光大，富国强民，梦想成真！