



研人工耳蝸 造福全球

吃盡千辛萬苦

「合同大王」再創業 打開「有聲」世界

上世紀70年代末至80年代初，一批頭腦靈活的浙江溫州人發展個體經濟，成為全國第一批在市場經濟嘗試中先富起來的人。然而隨着1982年「嚴厲打擊經濟領域犯罪活動」的展開，有八人以「投機倒把」罪入獄，史稱「八大王」事件。一年後，「八大王」相繼平反出獄，有人再度創業，有人遠赴他鄉。「八大王」之一、「合同大王」李方平則選擇研製造福全球的國產人工耳蝸，為此吃盡千辛萬苦，但他卻說：「與貧窮相比，吃苦算得了什麼？」

大公報記者 俞晝

在李方平的眼中，做生意要靠「闖」的，「錢不會自己走着送到你家裏來」。當時做「供銷員」時，他就專門闖到犄角旮旯的地縣去碰運氣。「犄角旮旯的地縣，路遠又難走，別人懶得去，我的機會就多些」。憑藉「鄉鎮包圍城市」的戰略，他的業務越做越大。

「有一回，柳市一家服裝廠做的勞保手套成了滯銷品，廠長求我把手套帶在身邊，看看能不能順道賣一賣。沒想到還真有煤礦廠要買，價錢也公道。」漸漸地，來找李方平代銷商品的工廠越來越多，為了方便現場拍板，不少工廠就將空白合同交予他保管，一旦價格合適能立馬簽約下單。

吃得苦中苦 方為「王中王」

由於走到哪兒都隨身攜帶着合同，李方平在柳市被譽為「合同大王」。1979年結婚時，李方平蓋起了四層小樓，次年又買了一輛小轎車，成為溫州第一批擁有私人轎車的人。

1982年，隨着「嚴厲打擊經濟領域犯罪活動」的展開，個體經濟發達的溫州柳

市首當其衝，八位私營戶紛紛入獄，「合同大王」李方平也被關進了看守所，史稱「八大王」事件。1983年，中共中央頒布《當前農村經濟政策的若干問題》，「八大王」獲得平反。

出獄後，李方平到上海另起爐灶。但由於80年代末的經濟秩序整頓，再次被調查。雖然做的是合法生意，也躲過了這場風波，但被「抓怕了」的李方平決定離開中國，最終輾轉到加拿大過起「半退休」的生活。上世紀90年代後，改革開放進入「快車道」，「我便動起了回國創業的念頭。」

失敗怕什麼 再難還能難過當年？

2005年，李方平認識了在美國留學的曾凡綱和傅前杰教授，他倆擁有多項人工耳蝸的專利。為了將研究成果帶回中國應用，兩位教授曾先後找過台灣、香港和內地的投資人，但都因投資金額高、風險大而婉拒了提議。

彼時，中國中度聽障人士有7000萬人以上。但中國的助聽設備應用卻不足5%。「全球僅有三家企業掌握人工耳蝸

生產技術。產品定價很高，每套要二三十萬元，很多中國家庭負擔不起。」

李方平坦言，起初他投入人工耳蝸項目的理由很簡單，「人活一輩子，總要做一些有意義的事」。2006年，李方平成立「諾爾康」，開啟了人工耳蝸的研發進程。「我唯一沒想到的是，搞科研竟然這麼燒錢！」「到2009年年初，公司已經『燒』掉一個億了。」為了籌錢，李方平請來了親戚朋友共同注資。「志志肯定有，但我一輩子吃了那麼多的苦，什麼時候服輸過？失敗怕什麼，再難還能難過當年？」

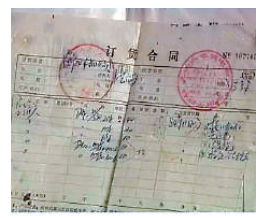
一年後，研發總投入超1.5億元的國產人工耳蝸終於問世，中國成為世界上第四個能生產人工耳蝸的國家。2011年8月19日，國家食品藥品監督管理局批准「諾爾康」人工耳蝸進入市場，產品定價為7.8萬元。「我們的產品一上市，那些國外企業只能跟着降價，把進口人工耳蝸的價格從25萬元降到了15萬元。」如今，越來越多的省份將「諾爾康」人工耳蝸納入醫保，這為更多原先被價格擋在康復希望門外的患者，重新打開了「有聲」世界的大門。



由於在人工耳蝸領域貢獻突出，李方平入選「國家萬人計劃」。受訪者供圖



▲李方平年輕時的照片和隨身攜帶的合同與印章。



提振產業生態活力



2023年《政府工作報告》提到：促進民營企業健康發展，破除各種隱性壁壘，一視同仁給予政策支持，提振民間投資信心。完善產權保護制度，保護企業家合法權益，弘揚企業家精神。

專項立法 公平競爭



在2023年全國兩會中，全國工商聯將《關於制定民營經濟促進法的提案》列為重點提案。「民營經濟促進法的立法要重點把握六項基本原則，即與其他所有制企業相比，做到地位平等、共同發展、公平競爭、互惠合作、平等監管與平等保護。」

提升政府服務質效



給行政權力做「減法」，為市場活力做「加法」，讓有為政府更有為，為民營企業添動力，就能在穩定、公平、透明、可預期的營商環境中匯聚更多合力。

資料來源：央廣網、人民網

一流營商環境 賦能民企發展



《浙南日報》為「八大王」喊冤翻案的頭版報道。



▲在浙商博物館，李方平的合作與印章在展出。

◀「合同大王」的合同。

「看到煙囪就有工廠 看到山堆就有煤礦」

走南闖北

坐在寬大的辦公室裏，李方平拿出了一隻頗有些年歲的黑皮箱，裏面裝滿了他的回憶。「我出生於1955年，是家裏的老大，有四個弟妹妹。因為窮，小學沒畢業就輟學了，每天凌晨起床做米粉乾，上午務農，下午還要挑着米粉乾出去賣。」作為溫州樂清柳市人，彼時李方平身邊已有同鎮人「先富起來了」。

「我那時候最羨慕兩類人——『抓方向盤』的（開車）和『拎皮

包』的（供銷員）。每次回村裏，他們的腰包鼓鼓的，裏面都是錢。」在計劃經濟時代，電器產品都由國營工廠生產，有需求的工廠得排隊等貨；另一方面，隨着溫州電器市場的發端，柳市的家庭作坊生產了大量電器，卻賣不出去。供需兩端的矛盾催生了「供銷員」的出現，他們拿着印有柳市電器產品和價格的目錄，走南闖北，向工廠推銷柳市電器，以提成的方式賺取勞務費用。李方平便成了一名「拎皮包」的供銷員。

「此前，我從沒離開過

柳市，就買了一本中國地圖，從打着五角星的北京開始往外找，大紅點是省會城市，小紅點是地縣（地區和縣城），然後專門找那些犄角旮旯的地縣去碰運氣。」抱着「看到煙囪就有工廠，看到山堆就有煤礦」的理念，李方平一頭扎進了廣闊的天地。他回憶道，有一次他在內蒙古接到兩個訂單，原本想回柳市了，拿起地圖一看，他所在的位置離山西不遠，便又坐了一夜大巴到兩省交界處。「夜裏下着大雪，大巴走的是山路，好幾個拐彎差點兒衝下山去，現在都心有餘悸。」

▲李方平向記者展示人工耳蝸。



白天當老闆 晚上睡地板

艱苦研發

回顧成長經歷，1979年出生的李楚對父親李方平曾有怨言，小時候他很少能見到父親。如果說創業為李楚帶來了什麼，「理解父親」或許是其中一項。「人工耳蝸這個項目是我與父親一起去談的，父親跟我說，如果要投，你得留在美國，陪着兩位教授一起幹。」李楚猶豫了幾分鐘，作出了「留下」的決定。

「為了降低成本，第一版人工耳蝸的研發方案是『少裝幾個電極，能聽到聲音就行』。」但李楚最終決定放棄該方案。「如果質量不行，沒有聽障人士僅僅為了低價去博一把。」

李楚展示了第一代「諾爾康」人工耳蝸，包括一個1元硬幣大小的體內機和一個類似藍牙耳機的體外機。「在體內機裏那個薄薄圓片上，有一條不到1/3根頭髮絲粗細的電絲，上面焊接了26個電極，這個數量直到今天也走在市場最前端。」創新意味一切要「摸着石頭過河」。「從芯片到模具，都得靠一次次的嘗試來印證，而每次嘗試就意味着又燒掉了幾十甚至幾百萬元。」

李楚坦言，研發人工耳蝸的五年是他人生中最辛苦的五年。「測試芯片需要24小時開機讓它一直run（運作），大家就輪流打地鋪睡在辦公室，隨時起來監測數據，修復bug（故障）。」「第一位臨床試用者是一位退伍老兵。當醫生調試完26個電極，讓他的愛人與他嘗試對話時，老兵一言不發。結果下一秒，我就看到他的愛人一直給他擦眼淚。原來，老兵不是沒聽到，而是激動地落淚。看到這一幕，在場每一個人人都紅了眼眶。」

「四千精神」不過時 披荆斬棘拚經濟

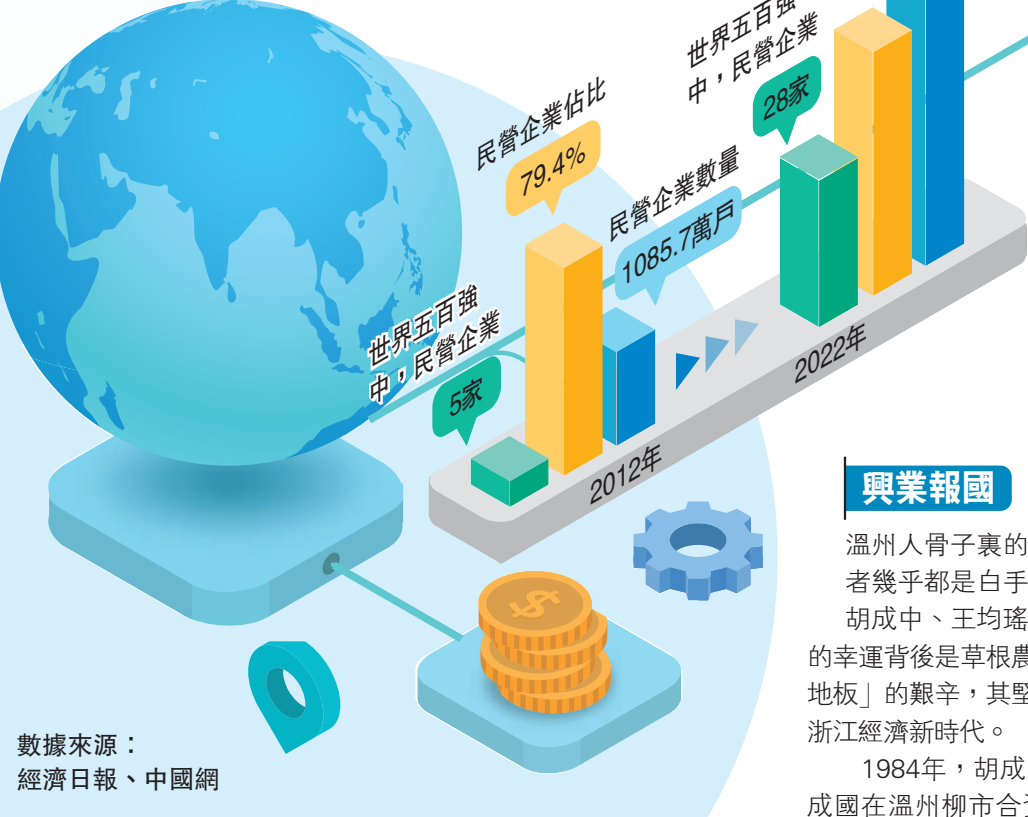
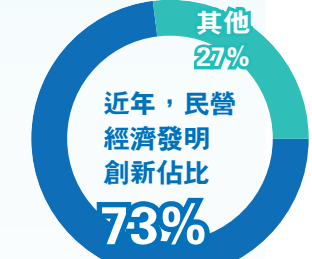
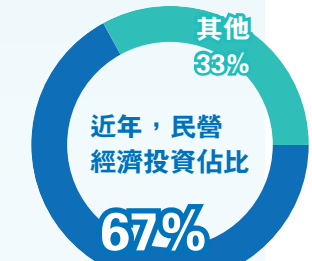
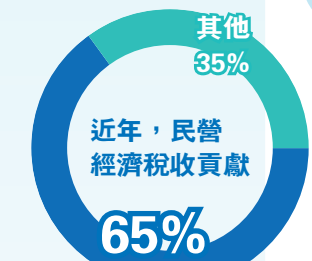
興業報國

四十年前，資源匱乏、交通不便「逼」出了溫州人骨子裏的創新與開闢，那一代創業者幾乎都是白手起家。李方平、南存輝、胡成中、王均瑤……「飛上枝頭變鳳凰」的幸運背後是草根農民「白天當老闆，晚上睡地板」的艱辛，其堅持的「四千精神」開闢了浙江經濟新時代。

1984年，胡成中與同學南存輝、弟弟胡成國在溫州柳市合資創辦了樂清縣求精開關

廠，將除來的零件組裝後推銷到全國各地。「走遍千山萬水、說盡千言萬語、想盡千方百計、吃盡千辛萬苦是我們溫州商人的真實寫照。」德力西集團董事局主席胡成中回憶道，由於當年柳市電器起步草根，為此他從上海高薪「挖」來退休工程師，辦起了內地民企首家熱繼電器檢測室，拿到機械工業部頒發的生產許可證。「當年建檢測室的錢都是借的。但企業要做得長，做得好，質量始終是第一的。當時很多家庭作坊接的是貼牌訂單，但我們始

終堅持打自己品牌，一點一點搶市場。」近四十年過去了，小小的家庭作坊式如今成為了兩家中國500強企業——正泰與德力西的前身，將中國的低壓電器賣到世界。正泰集團董事長南存輝坦言，依靠「四千精神」和「溫州模式」的引領，正泰才能成長為一家全球知名的企業。「筆路藍縷、披荆斬棘的創業精神，是永遠不會過時的。面對新任務新挑戰，更需要我們民營企業家一步一個腳印擔當起興業報國的使命。」



數據來源：經濟日報、中國網