



解释

行业标准,即在全国某个行业范围内统一的标准。行业标准由国务院有关行政主管部门制定,并报国务院标准化行政主管部门备案。当同一内容的国家标准公布后,则该内容的行业标准即行废止。

行业标准由行业标准归口部门统一管理。行业标准的归口部门及其所管理的行业标准范围,由国务院有关行政主管部门提出申请报告,国务院标准化行政主管部门审查确定,并公布该行业的行业标准代号。

手记

企业界流传着这样一句话:三流企业卖产品,二流企业创品牌,一流企业定标准。主持和参与标准制定,牢牢掌握“话语权”,成为在众多企业追求的目标。

因为标准可以有效地规避竞争,淘汰不符合标准的企业,提高竞争门槛,提升整个行业的美誉度。而率先制订标准,率先推向市场、规范市场,一旦标准为市场所接受,企业就获得一个绝好的保护自我发展的壁垒,也获得了到国内、国际市场攻城掠地的强大武器。

从产品到技术,又从技术跨越到标准,是企业逐渐由“游戏参与者”向“规则制定者”转变的过程,也是提升企业核心竞争力、占据市场制高点的必由之路。

新闻观察

“勤计算”才能留住财

记者 朱亚平

古语说:“吃不穷,穿不穷,算计不到就受穷。”意思就是说,生活要懂得理财的道理。

家住温泉城区书台街的吕先生“十一”完婚后,便将自己的工资卡和福利卡交到了媳妇小珂的手上。

花钱容易管钱难。如何管好家庭小账本,理好现有的财产,小珂陷入尴尬境地。她利用业余时间寻访专业人士,向亲戚好友们求教理财的小窍门。听了诸多意见后,小珂心里总算是有谱了。

首先,固定储蓄不宜存太多太久。对于长期储蓄,考虑到通货膨胀等因素,钱存得越久,贬值的风险就越大。所以,朋友们都不推荐将大量现金存在银行,吃利息,还不如换成其它略高收益的投资,比如商铺、黄金等投资。



三鼎机电如今很鼎盛。

4年间,三鼎的资产从100万元发展到4000万元。4年中,三鼎成为众多风投公司争相投资的对象。4年里,三鼎成为了“立体车库减速制动电机”国家行业标准制定者。

15日,在咸宁三鼎机电有限公司(以下简称三鼎机电)的生产车间,员工方冲很兴奋。4年来,方冲觉得自己在做梦。尤其,近两年,他感觉自己做事浑身都带劲。

“4年前,企业还靠租借厂房生产,如今成为了行业标准的制定者,产品前景不可估量。”

什么产品,让车间的一线员工都如此看好?

方冲描述两个场景:一辆汽车驶

三鼎创新记

看国家行业标准将怎样炼成

记者 甘青 通讯员 冯国瑞

一个产品拥有7项专利

进小区,发现所有车位已层层叠叠被挤满,但驾驶员依然淡定的往家门车位开去。原来,驾驶员在家门口安装了可升降的立体车库。约莫5分钟,驾驶员就将车升到半空,泊好车辆。

一辆汽车来到商业中心购物,购物中心人头熙攘,地面车位已被占满,但驾驶员依然开车往中心地带钻。原来,在购物中心有一个垂直立体停车库,一辆辆汽车坐电梯般上上下下,像蜂巢的蜜蜂一样,各占其位。

“我们做的就是立体车库的核心件——减速制动电机。”方冲抱起一个减速电机,乐呵道。

方冲手中的减速制动电机与普通电机区别不大,长约50厘米,宽30厘米,高40厘米。

一声抱怨挖出400亿市场

这个拥有诸多专利的产品背后有故事。

三鼎机电是一家研发生产电机传动产品的企业,座落在咸安区官埠桥镇张公工业园。2011年由董事长熊俊、常务副总方启新等四位股东筹集100余万元成立。

四位股东在机电行业摸爬滚打多年,掌握着深厚的技术、人脉、市场资源,拥有了丰富的生产、管理、营销经验。

成立之初,企业将产品的重点放在传统机电领域——做电机与起动机配套。市场份额稳步增长。

2013年初,董事长熊俊在拜访陕西大洋机车老总时,听到一声抱怨:公司立体车库的配件(减速电

一家企业制定国家行业标准

这是一个冒险拼搏的过程。这是一个咬牙硬扛的过程。这是一个痛苦煎熬的过程。

2013年6月,熊俊在保持企业正常的运转的同时,组建起了20人的科研团队攻关“减速制动电机”。

没有经费,熊俊把自己的3套房产全部抵押给了银行。还不够,80岁的老父亲把自己的棺材本掏给了熊俊,说:“你做民族品牌,我支持你。”

技术攻关,方启新吃住住在实验间,连续三天三夜没合眼。爱人来探望,流下了眼泪道:老方眼睛通红,胡须冗长,桌上摆满了废弃的红牛罐,整个人都有些神经质。

6个月后,样品机成功出炉。“经过江苏减速机检测中心测试,我们样机的各项指标,接近进口减速机标

湖北银行咸宁分行

全力支持实体经济发展

本报讯 通讯员张志干报道:笔者从湖北银行咸宁分行了解到:今年前三季度该行已投放各类贷款17.8亿元,余额增幅达到18.44%,存贷比为82.1%,贷款客户达到1066家,较年初增加255家。

今年以来,面对经济发展新常态,湖北银行咸宁分行全力服务实体经济。该行从资金、政策以及项目三个方面向总行争取支持。向上借入资金时点余额7个亿,日均余额11个亿投入到当地,负债支持咸宁发展。除已发放贷款外,现有向总行申报贷款项目金额近10亿元;向总行申请设立“绿色城市发展基金”5个亿,由PPP项目基金、城市建设项目资本基金、战略新兴产业项目基金、绿色产业基金以及房地产行业基金等组成,先期拟为市棚湖区改造和房地产业发展基金提供1.5亿元融资支持,支持全市房地产行业发展。积极推动符合“新三板”企业挂牌上市,筛选储备通山、崇阳各

生财有道

定制卤鸡迎客来

人物名片:潘小惠,80后。在温泉夹皮沟小巷,经营一家卤鸡店。小店以健康、新鲜为理念,并提供私房定制。

采访时间:10月25日

采访地点:温泉夹皮沟巷

口述实录:开这家卤鸡店,与我的一个吃货朋友有很大关系。



六年前,这个朋友对我说带我去好吃的。于是,他开了两个多小时的车,到仙桃毛嘴镇,买了数十只卤鸡。

卤鸡肉质细嫩,油而不腻,香醇可口,我迷恋上了这个味道。之后,每到过年过节,我就和几个朋友相约,特地到毛嘴镇买卤鸡,一买就是一两百只,送给亲朋好友。吃过的人都赞不绝口。

“这么好吃的鸡,为何不自己开一家店呢?”我心里埋下了这颗种子。

毛嘴卤鸡是采用五谷杂粮喂养而成。在卤制过程中,配以蜂蜜、杜仲、肉苁、枸杞、八角等十八种名贵中药及天然香料,用百年循环卤汁加毛嘴特有的传统工艺加工而成。号称荆楚一绝。

去年,我与一名朋友合伙开了这家店,取名“和庆坊”私房卤鸡。为了让我们卤的鸡和毛嘴的味道一样,我前后三次

供暖市场抢商机

人物名片:快近不惑之年的山东人郑建,看中咸宁家庭供暖市场的巨大潜力,辞掉家乡工作,千里迢迢来到咸宁创业,为咸宁人带来温暖。

采访时间:10月25日

采访地点:秀玉红茶坊

口述实录:来到咸宁创业,实属机缘巧合。2008年冬天,我到咸宁出差。我发现,在零下几度的低温天气里,咸宁竟然没有暖气。



大雪和寒冷,给了我灵感。我赶紧找到咸宁的朋友进一步确认自己的判断——咸宁供暖市场还是一片空白。我决定抢占先机,做咸宁家庭供暖市场上“第一个吃螃蟹的人”。

于是,我辞掉济南的工作,还抵押家中的房子,充实创业资金,踏上了来咸创业之路。

刚来咸宁那会儿,对什么都不熟悉,一切都在摸索中前进。2009年初,我在体育路开起了大正暖通专营店。

其实,家庭暖气对当时许多咸宁市民来说,还是个新鲜事物。为了培养这个新兴市场,我从二手市场淘来一辆自

行车,不管天气如何恶劣,每天坚持骑车在各工地以及各小区间来回奔波,向居民宣传暖气的原理和优势。我的妻子也忙着印发宣传单页,去每个小区挨家挨户的发送讲解。

功夫不负有心人。经过近6年的不懈努力,而今,我在咸宁的暖通产品已经由最初的一家店面发展为如今的五家店面,其中在赤壁、嘉鱼、通城三地新开的分店生意也迅速步入正轨。我希望,将来能将大正暖通打造成咸宁供暖市场的品牌标杆。

(整理 记者 赵晓丽)

装饰墙纸贴梦想

人物名片:张登金,今年32岁,咸安区马桥镇人。大学毕业后,他相继做过电子企业员工、送货员、采购员及小老板。经过多年摸爬滚打,掌握了过硬技术的他,创办了一家专业贴墙纸、背景墙的建材装饰店。

采访时间:10月24日

采访地点:咸安区马桥

口述实录:9年前,我大学毕业,先后来到广东、深圳、福建,上海等地打工,因为丰富的社会历练,让我的收入都挺不错。但打工始终是帮别人做嫁衣,我一直等待机会,实现创业梦想。



一次偶然的机会,与朋友闲聊时我了解到:墙纸、背景墙是一个市场前景看好、投资小、效益大的项目。我想到我的老家咸宁正在发展,回乡创业成本低效益高。

贴墙纸、做背景墙,要是技术。2013年,我专程来到广东和深圳学习专业的贴纸技术,并从广东一家装饰公司代理了一批产品回家创业。

刚创业时,没有场地,我就去租;没有客源,我就大街小巷地寻找。通过逐步摸索,我掌握了贴纸的专业技术,还拥有

了一批忠实的客户。

渐渐地,我发现:墙纸不仅能防水、防潮,还能起到生态环保的作用,装修快,成本低,家家户户都适用。我本身就是一个热衷环保事业的人,于是,我渐渐扩大规模,从开始的单一产品扩大到现在多元化产品。

随着墙纸产品的增多,我感觉墙纸的销路不能只限于温泉城区。于是,我利用微博、微信、QQ等聊天工具,上传自己拍摄的成品墙体相片、分享贴纸经验,不仅在自己的朋友圈扩大了影响力,还吸引了周边各地的同行和消费者的关注。今年以来,明显感觉市民选择墙纸的比例在增高。

(整理 记者 王莉)