



三鼎机电董事长熊俊、常务副总方启新在车间检查产品质量

**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、占据市场竞争制高点的必由之路。

**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，小珂心里总算是有了谱。

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。

**居家理财**

# 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

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

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场，一辆辆汽车坐电梯般上下下，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差别不大，长约50厘米，宽30厘米，高40厘米。

机全部靠进口，产品交货周期长、价格高、售后难，给企业带来不少困扰。

困扰就是机会，熊俊意识到这里蕴含的商机。随后，他展开了三个月的市场调研。熊俊发现，减速电机有迫切需求。安徽鸿路钢构老总烦心道：进口减速电机规格不一，给立体车库组装带来麻烦。黄石三丰智能的老总揪心道：进口减速电机售后维修难，给品牌造成冲击。

熊俊还发现，减速电机有巨大市场。当年，全国有300多家企业在生产立体停车库，年销售车位1300万个，市场总值达2000多亿元。其中减速电机占立体停车库成本的五分之

一，“这东西看起来不起眼，但在立体车库中却少不了，因为他是立体车库的核心动力。”三鼎机电技术总监方启新对产品更有发言权。

方启新介绍，减速制动电机与普通电机最大区别在于强制减速制动功能。

在立体车库中，车辆的升降、平移不可能使用普通电机进行，因为它们转速过快，不可操控，容易损坏车辆。而减速制动电机能够控制电机转速，平缓输出动力，让车辆安稳升降平移。

三鼎生产的减速制动电机已获得国家7项专利，其优势在于集减速装置、电机、制动器三位一体，不仅节约了25%的原材料，更实现了体积小、重量轻，噪音低、便于安装等特点。

一，市场需求达400亿元。

“但这400亿元的市场基本上被日本、德国、中国台湾地区等数十个品牌所瓜分。”熊俊说。

“我们能否做减速制动电机？！”回咸宁，熊俊在公司召开高层决策会。但大家顾虑重重。

熊俊清楚大家的顾虑：其一，担心产品是否有市场；其二，担心产品是否能做好；其三，顾虑资金跟不上。

此时，三鼎账上的流动资金不足50万元。所有股东已经半年没有发工资。

熊俊抛出了一句话：大家既然抛却丰厚的岗位选择创业，搏的就是一份事业。会上，高层全员通过实验生产产品的决策。

### 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，方启新吃住在实验室，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

准，甚至有些指标超过进口机。”方启新说，拿到检测表的那一刻，他紧绷的神经才松懈了下来。

方启新刚松下弦，熊俊又绷紧一根弦。原来，江苏减速机检测中心建议联合三鼎机电向国家申请“立体车库减速自动电机行业标准”。

“这又是一场大考。”对成为行业标准的制定者，熊俊有着清晰的认识：一流的企业才够资格制定标准。

2014年6月10日，对熊俊、方启新而言是一个重要的日子。当天，他们早早就来到工信部排队进行标准申报立项答辩。此时，各行各业来申请制定行业标准的企业不少。在申报目录上，三鼎机电排在100多位。

方启新发现目录上的申报项目都不错，但很快感觉不对头：“大家红

光满面的进去，却垂头丧气的出来”。

方启新转头对熊俊耳语道：老熊，你心里有底吗，我怎么心里只打鼓啊。熊俊强打精神，道：应该能过关。

事情比想象中顺利。“一个硕大的会议室，一溜坐这三十多位专家，给你三分钟时间表述项目，随后专家提问，表决。”熊俊回忆。

2014年6月25日，国家工信部网站公示，三鼎机电的行业标准申报立项成功。同年9月，国家齿标委秘书长、江苏减速机检测中心主任在三鼎机电主持成立了“立体车库减速制动电机行业标准编制工作组”。

“从制造产品到制定标准，仅是我们事业的另一个起点。”熊俊说，事实证明，企业靠创新才有出路。

# 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、肉茴、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



到毛嘴一家百年老字号卤鸡店，学习卤制技术。

学习期间，我跟着师傅，每天在操作间调卤水、卤鸡。直到师傅说：“你出师了，回去吧。”我才离开。店开张后，我们将师傅请过来，对我们操作间工具，我的操作流程把关。得到师傅的认可，我们才正式开卤、营业。

我们店的鸡活杀现卤，每天早上小巷弥漫着卤香，引来无数客人。现在，我们店除卖整鸡、鸡杂外，还推出了卤牛肉等产品。另外还推出了真空包装，便于顾客携带。

后期，我想像周黑鸭这样

的品牌一样，成立自己的操作中心，开连锁店。

（整理 记者 马丽）

# 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，踏上了来咸宁创业之路。

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

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，要的是技术。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局限于温泉城区。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）

## 湖北银行咸宁分行

### 全力支持实体经济发展

1家企业。全力服务基础设施建设，创新利用投行业务为咸嘉新城建设配套提供6000万元资本金融资服务。对存量客户不抽贷、不压贷、不断贷，共为68家企业办理续贷款6.9亿元。

该行积极服务大众创业，万众创新。为解决“过桥难、过桥贵”，积极帮助企业使用“无微不至微笑资金”，发放24笔“过桥”贷款，金额1.49亿元，企业节约“过桥”成本260多万元。创新推出“四板股权贷”和产业基金“助力贷”，支持通山及通城企业11家，贷款金额5200多万元，“创业贷”产品为260余名创业市民发放贷款2900多万元。与公积金中心、担保集团联手，积极支持全市房地产市场，代理发放“大众创业安居贷”955万元。

该行主动加强与各地对接，发挥好政府银行作用，支持社区企业19家，累计授信4000多万元，小微贷款金额1600多万元，建立居民档案1279余份，信贷档案132份。

## 湖北银行咸宁分行

### 全力支持实体经济发展

1家企业。全力服务基础设施建设，创新利用投行业务为咸嘉新城建设配套提供6000万元资本金融资服务。对存量客户不抽贷、不压贷、不断贷，共为68家企业办理续贷款6.9亿元。

该行积极服务大众创业，万众创新。为解决“过桥难、过桥贵”，积极帮助企业使用“无微不至微笑资金”，发放24笔“过桥”贷款，金额1.49亿元，企业节约“过桥”成本260多万元。创新推出“四板股权贷”和产业基金“助力贷”，支持通山及通城企业11家，贷款金额5200多万元，“创业贷”产品为260余名创业市民发放贷款2900多万元。与公积金中心、担保集团联手，积极支持全市房地产市场，代理发放“大众创业安居贷”955万元。

该行主动加强与各地对接，发挥好政府银行作用，支持社区企业19家，累计授信4000多万元，小微贷款金额1600多万元，建立居民档案1279余份，信贷档案132份。</