

做汽车安全的保护神

图/文 记者 朱亚平 特约记者 董金健

他专注品质,将小小的刹车片卖到国际市场;他锲而不舍,将一家小本经营生产的民营企业发展为全球汽车零部件刹车片高新技术企业,他就是湖北赤壁赛飞摩擦材料有限公司(以下简称赛飞公司)董事长郭东辉。

创客星空

创业之初 亏损60万遭遇发展瓶颈

3月2日,记者走进位于赤壁市经济开发区的赛飞公司,郭东辉正在跟技术人员商讨新产品技术革新的事情。

“在汽车的刹车系统中,刹车片是最关键的安全零件,刹车效果的好坏都是刹车片起决定性作用,所以说好的刹车片是人和汽车的保护神。”郭东辉告诉记者,现在,公司生产的刹车片系列产品已成功打入了欧美等国际市场,产品种类已达1300多个,年产值超过8000万元,公司还为赤壁当地解决120余人就业问题。

如今的创业硕果,都跟郭东辉精益求精的创新精神有关。聊起自己的创业经历,郭东辉感慨万千。

1987年,郭东辉从华中工学院(今华中科技大学)毕业后,开始从事汽车摩擦材料的技术管理与销售工作。后来,又因为种种原因,他跨越不同的领域,先后从事了艺术设计、建筑业等。

虽然事业一直一帆风顺,但汽车制造专业毕业的郭东辉总想在自己所掌握的专业上干出一番业绩。2007年,郭东辉毅然放弃现有优越的工作环境,来到赤壁高新区自主创办了湖北赤壁赛飞摩擦材料有限公司。

创业伊始,公司生产的陶瓷基NAO复合摩擦材料,由于技术不过关,生产的成品销售一批就退回一批。

第一年,赛飞公司就亏损了60多万元。技术人员不知做了多少次实验,还是解决不了问题。看着一箱箱不合格产品,郭东辉心急如焚。

“企业的生命是品牌,品牌的生命是质量,质量的生命是技术。”经过反复思考,郭东辉决心重新调整产学研方案。

寻求突破 斩获13项国家发明专利

除了赛飞公司现有的5个技术员外,郭东辉不惜重金启用人才。为此,郭东辉曾三赴德国,聘请了德国一家汽车配件生产公司的博士导师出任赛飞公司技术顾问,解决产品研发核心难题。

同时,郭东辉把目光投向国际市场,寻求与全球顶尖汽车配件生产商宝路客公司的合作机会。赛飞公司与南京工业大学化工学院进行钛酸钾纤维的合作:由他们提供陶瓷基产品中最重要的部分技术,解决部分技术难题。

技术攻坚战中,为了解决一个技术难题,郭东辉往往要在实验室熬两三个昼夜。技术人员看着老板都这么拼,更是投入加倍的热情。

功夫不负有心人,2009年,郭东辉与公司的技术人员一起,经过了1000多次的反复实验研发,成功研发了多种NAO陶瓷配方刹车片产品,并申请了国家发明专利。这一专利得到了国家多个部门的认可,国家发改委《中国经贸导刊》杂志社高度肯定了这一专利产品的良好市场前景及投资效益。

“没有陶瓷基/NAO复合摩擦材料项目的成功,公司估计很难在竞争激烈的商潮中站住脚根。”郭东辉说,传统汽车市场竞争激烈,只有拥有研发能力,不断研发生产新产品,提高产品的科技含量,公司才能有出路。

技术有所突破后,郭东辉又给公司立下了新的发展目标:公司开发生产的陶瓷基摩擦材料不仅要满足市场需求,还要赶超日本同类产品。

2010年,赛飞公司被国家科技部立项为科技孵化器企业,产品先后通过了GB、SAEJ和ISO等一系列标准检测。2011年11月,公司获得SGS国际公司质量认证体系具有设计资质的ISO16949/2009认证证书。这一资格的认证,在全国同行业中不仅首出一指,而且独一无二。

凭借过硬的产品技术,近几年来,赛飞公司先后斩获了13项发明专利,包括3个国家发明专利、9个实用新型专利、1个包装专利。

十年磨剑 朝着1000万产能目标进军

创新创业永不止步。郭东辉说,他的目标是让中国的刹车片能够代替国外先进的刹车片,让中国人能用上自己的好产品。公司也能朝着1000万产能进发。

郭东辉说,赛飞公司是德国宝路客公司在中国的合作伙伴,目前,赛飞公司和德国宝路客公司正在合作开发重型车大巴产品技术、扩大盘式产品系列和引入德国等进口设备扩大生产能力,总投资3000万元,可年产100万套重型车大巴产品、200万套轿车盘式产品系列。今年7月份,该生产项目已通过发改委立项。

多次的实验、实践证明,赛飞公司的NAO摩擦材料在800度高温情况下抗衰退性能和高温摩擦系数已达国际领先水平,而且产品都具有刹车距离更短、刹车舒适性更好、对偶磨损更小、无噪音,使用寿命更长等特点。下一步,该公司将进一步发挥专利产品中的耐磨、无噪音、使用寿命长的特点,加大环保型产品的研发力度,将产品型号增加至1000种。

目前,赛飞公司是武汉大学研究生实习基地、咸宁市汽车摩擦材料工程技术研发中心、清华大学材料学院博士生实习基地。公司还将投入大量资金,兴建刹车片实验、生产基地。

打造一支叫得响的销售团队。郭东辉聘请西班牙耐磨刹车片中国区销售总经理为经理,为赛飞公司量身订作刹车片销售方案。

走进郭东辉的办公室,记者看到,书桌上、椅子上,到处都放着厂里生产的刹车片产品,从大到小,从薄到厚,从塑料的到陶瓷的,各种材质和型号的刹车片都有。郭东辉说,他一直以科技创新、人才强企的目标要求自己,希望通过自己十年磨一剑的毅力,领着团队砥砺前行,朝着更高更远的目标进发。

生财有道

众美文化公司总经理陈英俊

用高品质服务打动顾客

记者 朱亚平



3月26日,在温泉城区桂花路一个新开业的酒店门口,湖北众美文化传媒有限公司的总经理陈英俊,正在摆放、整理开业典礼上所需的灯光、音响等设备。

“公司对外出租灯光、音响、移动舞台,并且提供调控服务,从而赚取租金和服务费。”陈英俊介绍。

2012年初,陈英俊拿着手上仅有的几百块钱,注册了一家小公司。陈英俊告诉记者,他做生意,一直坚持“诚信、质量、服务”三条原则。用最好的产品、全程跟踪的高质量服务来打动客户。

今年31岁的陈英俊,出生在通山县一个贫困小山村。从小他就对一切有声音的东西感兴趣。他每天必做的一件事情,就是到废品收购站里,淘一些别人不要的音响,拿回来后,便拿着工具把它们拆得乱七八糟。

父母看着陈英俊非常喜欢捣弄这些音响,便一直有心寻找这方面的“专家”,也好早点让陈英俊学一门手艺。初中毕业后,陈英俊跟随师傅来到温泉一家KTV里工作,开始一边打工一边学音响安装技术的生活。

因为接触到各种舞台音响设备,陈英俊对这一行更加喜爱。“能通过自己的双手,打造一个梦幻般的舞台,真的很有成就感。”他立志,一定要在这一行里做出点成绩。

不论刮风下雪,天寒地冻,不分昼夜,他都会跟随师傅一起外出完成音响的安装、修理工作。

2011年,陈英俊开始单独对外接活。最开始,陈英俊都是接一些别人不愿意做的工作,比如搭舞台、搭高架等。

创业初期是他最困难的时候,陈英俊过得像个民工,穿别人给的衣服和鞋子,租70元一间一个月的房子住。2011年中旬,陈英俊得了强直性脊柱炎瘫痪了半年,全家人到处借钱,谈了几年的女朋友也离开了。处于人生低谷的陈英俊在心里发誓,一定要证明给别人看。

“服务这块,我们没有节假日,手机永远都在服务区。”6年来的创业经历,陈英俊又当老板又当员工,把服务好每一位客户,不断完善设备,提升自身品质作为创业致胜的法宝,获得了很多客户的认同。

陈英俊心声:爱好让我创业,梦想促我努力。心中有梦想,就不怕输。

恒顺装饰工作室负责人陈静茹

以精致化设计装修居家

记者 陈希子



在装修品牌云集的咸宁家装市场,“恒顺装饰”还处于初创阶段。但该店已迅速发展,业务红火。3月29日,记者采访了“恒顺装饰”业务负责人陈静茹。

“恒顺装饰”设在咸宁大道香泉公馆,办公室内业务繁忙。“考虑到房子面积,建议将隔断去掉,将阳台和卧室连接,这样环境会宽敞通透些。”电脑桌前,陈静茹正忙着和客户电话沟通意见。

陈静茹最开始是办公室白领,说起干装修设计,她算是“半路出家”。几年前,陈静茹自己家需要装修,因为没经验,设计的装修不靠谱,工人的服务也不到位,房子返工折腾了好几回。

“家家户户都需要装修,这么好的市场,怎么能滥竽充数呢!”陈静茹萌生了开靠谱装修店的念头。

虽然陈静茹在大学是学广告设计专业,有一定的基础,但室内装修专业性很强,不是电脑上画画图那么简单。为了把业务做精,陈静茹转行到大型装修公司,学习了不少经验,随后成立了恒顺装饰工作室。

一开始,由于工作室名气太低,鲜有客户问津。陈静茹就带着团队分头推销,推出先装修,后付费模式,逐渐打开市场。一次,一位老人想把家里所有的水电走线都串联起来,认为这样费用会比较节省。陈静茹考察后,建议顾客把照明、空调、厨房、卫生间都区分开,单独布线,虽然费用要增加一倍以上,但比较安全,生活质量也更好。陈静茹真诚的态度赢得了顾客的信任。

“不怕货比三家,就怕技不如人。”房屋电路走线怎么布局合理,墙面色彩怎么组合美观,洗手间地漏排水都有学问……陈静茹耐心琢磨,精益求精。2016年,凭借高性价比的装修服务,陈静茹实现了第一笔盈利,上门的客户也越来越多。

业务稳定下来后,陈静茹又把眼光瞄准了“私人订制项目”。客户提供原材料,按照客户喜欢的风格,电脑设计图纸,最后装修出成品。这样能最大程度做到针对性服务,避免雷同。

陈静茹心声:不怕货比三家,就怕技不如人。精品装修才能开拓市场。

小学生与妈妈的理财协议

记者 赵晓丽

3月29日,市民王蕾说起儿子童童,满脸自豪:“他自己搞了个小金库,上个星期我过生日还买了蛋糕孝敬我。”

童童今年读小学4年级,从二年级就开始自己打理自己的“财产”,才过去不到两年,奇迹出现了,童童出门不再买零食和小玩具,消费也学会了有计划。他甚至用自己的钱给妈妈买了个生日蛋糕,请外公外婆看了电影,过年的时候还给外公外婆各包了个200元的红包……

王蕾将童童的转变归功于以下这份“理财协议”:

首先,从一年级开始,童童每周可以

拿到10元零花钱。年终结算时,王蕾会按童童现有存款翻倍支付利息,存得越多利息越高。

比如,去年12月31日彤彤的零花钱结余是430元,翻倍付息,就是按860元支付利息,相当于存款奖励。“这对于孩子的理财意识刺激蛮大的,孩子容易有花钱冲动,但是为了翻倍奖励,他会极力省下这笔钱,存钱的动力更大了。”

其次,童童一年有四笔雷打不动的“礼物费”,分别是暑假100元、儿童节50元、生日100元和过年100元,不要礼物或购买的礼物未到指定额度的部分可以折现,但是如果超出额度,就必须自己买

单。

除了生活必需品、吃穿用度、文具等日常开销,超出合理范围的物质和娱乐消费全部由彤彤自理。比如,他想玩商场里投币的电子游戏,家里点播网络电影,忘戴红领巾需在校门口小卖部买,必须自己掏钱。

为什么要拟一份这样的协议?

原来,童童上幼儿园后,大部分时间跟老人住在一起。因为“隔代宠”,每次出门总要大人买点小玩具、小零食。“时间一长,养成了童童看见喜欢的东西就想买的习惯。那些5块10块的玩具,他每次到玩具店转一圈,都要抱一两个回

家。”王蕾说。

看到这么小的娃“大手大脚”花钱,全家都觉得如此下去不是办法,于是想用这个方法,培养其合理的消费观念。

王蕾还有个打算,如果将来童童愿意承担风险,会鼓励他购买一些理财产品。当然,最重要的是他自己感兴趣。她认为,这样做能提前培养孩子理性的消费观,是一件好事。



居家理财

官桥镇财经所上门宣传惠农政策

30名留守儿童收到新学期礼物

本报讯 通讯员刘海滨、吕新林报道:“这下可好了,财经所开展的‘政策直通,上门发放’活动,让我们了解强农惠农政策,不愁补贴到不了手。”3月27日,嘉鱼县官桥镇阴山村李明华接过财经所驻村专员递给他名片和强农惠农政策宣传单,感慨地说。

为落实好党的强农惠农政策,提高惠农政策执行公开透明度和提升广大农民群众对政策的知晓率,官桥镇财经所立足一个“早”字,宣传工作早部署,走村入户早安排。从今年3月份起,财经所专员将

强农惠农相关资料直送到农户。此举是服务“三农”和落实县委开展“三联五送三促进”服务基层活动的一项便民举措。

截止目前,官桥镇财经所负责分片的7名财经专员,已为全镇13个行政村和3个社区的群众发放政策宣传单1400多份,在行政村和社区主要路口拉挂16条宣传横幅,建立16块强农惠农政策宣传栏,发送名片2000多张,为该镇8000多家农户及时送去了党的惠民政策。



财经视窗

本报讯 通讯员成恬报道:“书包和文具太漂亮了,谢谢叔叔。”3月16日,通山县港路小学的徐家胜小朋友接过县地税局志愿者送的礼物后,开心地说。

新学期已经开始了,徐家胜的小愿望是有个新书包,但因父母患病,依靠低保生活,没有经济能力购买,收到新书包和文具后,笑得特别灿烂。

当天,通山县地税局63名党员干部和青年志愿者在县局党组成员的带队

下,分为三组深入南林桥镇青岗、港路、余家畈三个驻村,向30名驻村农民工子女、留守儿童赠送了文具和一些体育用品。

同时,该局向驻村困难家庭捐赠了春耕物资,为春季播种做好准备,并与驻村干部开展座谈,详细了解驻村发展规划,帮扶驻村谋发展。“驻村工作不仅仅是慰问和开会,还需要人文关怀,特别是村里的小孩,他们是未来,需要更多的关爱,在以后的工作中,我们会做更多切实帮助驻村发展的事情。”通山县地税局局长陈江南如是说。