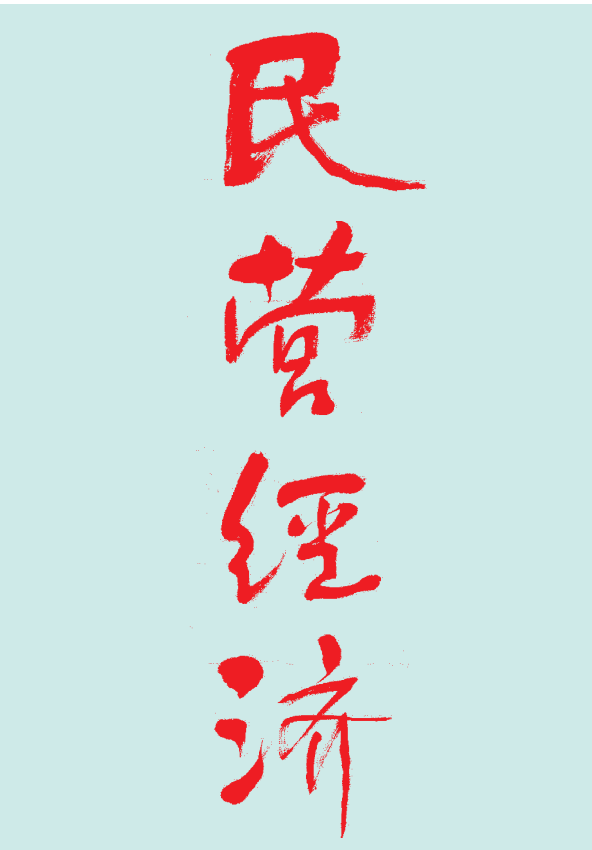




衡阳市金化科技有限公司
衡阳金化高压容器有限公司

中国优秀民营企业
湖南省纳税信用A级单位
湖南省文明单位
湖南省高新技术企业
省级企业技术中心

董事长 彭琪

主办：《衡阳日报》专题策划部 刊头题字：谢宏治
主编：邹红辉 电信报料热线：18907470002
邮箱：hyrbmyj2010@163.com

创业先得顾“面子”

■许亮生

“一个团体或机构中所发生的激烈冲突，往往是因为面子问题引起的。”英国伦敦经济政治学院前董事L·狄伦多的这一观察与判断可谓一针见血，这句话也叫做“狄伦多定律”，它揭示了“面子”在社会人际交往中所具有的强大作用力。

俗语道：“树要皮，人要脸。”面子其实就是人脸，象征着一个人或团体的尊严，一定程度决定了这个人或团体在社会人际关系中的地位。

企业公司之间及其与客户之间的交往、交易，其实都是建立在双方互尊的面子之上的。一方不给一方面子，甚至一方撕破另一方的面子，都容易引发冲突。让利、损失一些金钱倒是可以做到，丢面子往往难以屈就，伤及面子的事双方可能当仁不让！因为利益物质可以放在以后去补回，面子牵涉到人格，很难补回，每天都要做人，人人都少不了靠一张面子来处世。

中国自古讲究“面子”的尊严，《礼记·儒行》是鲁哀公与孔子对话的记载，其中有一名句“儒有可亲而不可劫也，可近而不可迫也，可杀而不可辱也。”把人格放在了高于一切的首位来考虑。

面子是精神生命。为了面子，公司之间、公司与顾客之间有时候往往相持不下，都会不惜代价地“争面子”。如果哪家公司售后服务不能兑现，说的比唱的好听，失信于客户，不要脸，就会威风扫地，顾客将纷纷远离他们而去，公司营销势必受阻。顾客花钱购物，倘若华丽的外包装撕开后，却是一堆劣质商品，顾客损失的不仅仅是购物款，还浪费了时间，精神上也受侮辱，花钱买气受是最没面子的事情，下一次就再也不会光顾这家店面！

“无尊不交”是人们维护面子的基本交际原则，当自尊受伤害，“没面子”了，交往也该随之终结。否则再交往下去只会添摩擦和麻烦，一切合同、合约、协议、条文、法规都可能因为没有“互尊”而成为一纸空文，接踵而至的还有欺骗、陷阱、圈套、野蠻、阳奉阴违和尔虞我诈等一系列“不要脸”的劣行。

彼此互尊所形成的“面子”，是维护一切正常运行的根本保证。有时为了面子而发生冲突，其实也是值得付出的努力，当挽回了面子，后续的交往才会有所保障。

学习狄伦多定律，洋为中用，结合国学，可以较好的理解“面子”的内涵，学会进一步互尊，提升交际素质，大大减少那些伤害面子所致的争端。

◆ 民营论坛 ◆

“大三湘”茶油冲出衡阳

■文/图 本报记者 邹红辉



日前，市物流商会会长、党委书记刘金生，天津衡阳商会副会长、天津江威物流董事长李建华专程到湖南大三湘油茶科技有限公司，就京津地区推广大三湘油茶会员制情况进行小结，至此，大三湘油茶已在京津地区获得一定市场。这是大三湘油茶科技有限公司外拓市场、冲出衡阳的结果。

湖南大三湘油茶科技有限公司是祁东籍“海归”企业家、省林业产业十大领导人物周新平创办，建厂6年多来，企业以“振

兴油茶民族产业，带动千万农民致富”为使命，坚守“循天道、益健康”的理念，已发展成为年产2000余吨、拥有4万亩种植基地、16项国家专利的新型农业高科技企业，受到省、市领导和专家的关注。

为让更多消费者分享产品，促进企业持续稳定发展，近年来，该公司实施了冲出衡阳的外向型发展战略，即以“会员俱乐部”方式，按“一亩三分地”40年林权推出1000席股份，让消费者优先消费和当上“股东”，

实现一个会籍、一块茶山、一家好油、一生福报。

广大消费者闻讯后踊跃参与，纷纷加盟，其中，仅京津地区就在衡阳籍企业家的发动下，吸引了约100席加盟。

“大三湘油茶”董事长周新平表示：为实施好该营销模式，企业又以“公司+合作社+农户”方式发展了26万亩茶山，吸引了7000多户农户加盟种植，以确保原料所需。

◆ 特别关注 ◆

张燕超—全家创业的“发动机”

文/图 本报记者 邹红辉



在中湘五金机电大市场内，有家天正输配电设备有限公司，经营着“正泰”、“德力西”、“天正”、“上海人民”、“常熟开关”等5家国内品牌，以及“施耐德”、“西门子”、“欧姆龙”、“ABB”、“LG”、“三菱”等6家国际品牌；不仅如此，还带动多位亲友分别成立分公司，形成产、供、销一条龙“链条”。这是该公司总经理张燕超的创业成果。

张燕超是浙江温州人，当年一直在家务农打工。九十年代初，他目睹着亲友们日复一日地收获着微薄的希望，立志再也不能这样活，遂决定外出发展，改变命运。

1994年，他跟随父亲来到衡阳，利用父亲在衡的一些业务关系，在市汽车西站附近租了一柜台，经营一些民用电工器材，虽然每天所剩无几，但日积月累，也小有积蓄。之后，索性在解放路上租下一门面，扩大发展，“开业当天，成交额达6000元，相当于早前的一个月的量，把我乐坏了！”张燕超至今难掩当时的兴奋。

两年后，万家电器集团筹备在衡设立分公司，张燕超被推荐并成功对接，经营规模再次跃上新台阶。接着，他又乘势而上，不断代理新的品牌，至今，已代理10余家国内外知名电气品牌。年销售收入由几万元增至几十万元、几百万元，至今发展到近1000万元。

与此同时，为带动全家创业，他通过手把手教、面谈函授等方式，积极影响亲友加盟，这些年，其妻陈巨飞、妻舅陈巨良，弟弟张燕双、张燕强，姐姐张燕乐、姐夫叶建斌等受他影响，有的合伙经营，有的另立门户，无不发展红火，纷纷在衡买房买车、成家立业。

如今，张燕超已当选市浙江商会副会长、石鼓区工商联执委。并光荣入党近几年，先后为公益事业捐助数万元。但他还在谋划进一步发展壮大，目前，正努力建厂，计划产销成套电器产品，获得新的发展。

◆ 企业家风采 ◆

“天雁机械”获评首批国家知识产权贯标合格单位

本报讯（通讯员 聂九斌）10月中旬，湖南省知识产权局发布国家首批企业知识产权管理规范贯标试点企业验收评审情况的通报，湖南天雁机械有限责任公司获评省首批企业知识产权管理规范国家贯标试点企业合格单位。

天雁机械从2012年9月启动贯标工作后，成立了贯标工作领导小组，组织编制了知识产权管理手册、程序文件，制定了公司的知识产权方针、目标，对公司全体员工分层次进行宣贯，并在公司内部试运行，完善了公司《知识产权管理制度》、《专利管理实施细则》、《商标管理制度》、《知识产权应急预案》《知识产权预警机制》等29项制

度，这些制度规范了知识产权申报、登记、管理程序以及和技术研究开发、生产、销售交易活动准则，规定了知识产权应急、预警及商业秘密、文件管理、员工保密等。积极申报专利，主导产品增压器现已获得相关专利75项，进一步强化专利技术产业化，新技术新产品转化率在80%左右。2013年7月份，经认定机构专家组对企业知识产权管理体系文件审核和现场评审，经过质询查证、抽问约谈、研究评判，一致认为天雁公司国家标准《企业知识产权管理规范》贯标工作开展得扎实，所提供的材料全面系统。

◆ 企业传真 ◆

衡阳选手中国厨师节上夺佳绩

本报讯（通讯员 蒋万怡）10月下旬，第23届中国厨师节在长沙举行，市餐饮代表团获得佳绩。中国厨师节已举办23届，有餐饮行业奥运会之誉。本届中国厨师节共有三大主题，即：“第五届中餐技能创新大赛”、“全国餐饮服务技能大赛”、

“中华湘菜厨王争霸赛”。全国各省、直辖市以及境外餐饮界人士共2000多名参赛选手参赛。

市商务局、市餐协此次共组织了20家餐企近50人赴长沙参加了本届厨师节，其中正式参赛选手达38人之多，是历届此类赛事活动参赛选手最

多的一次。通过赛前精心安排，积极备战，本届厨师节上，我市选手共夺得金牌10块（其中特金奖1块），银奖11块，铜奖13块，获优胜奖，奖牌总数居全省各州市前列。市餐饮名店“旺鸣轩”派出的食雕选手刘玉英，以一款“雀鸟共鸣”一举夺得食雕项目桂冠——特金奖。

松木经开区举办“非公”党建培训

本报讯（通讯员 梁御书）10月30日至31日，松木经济开发区在创业大厦举办为期两天的党组织书记和理论骨干培训班。40余家园区企业党组织书记及理论骨干“充电”。

培训班邀请市委组织部、市委党校及市非公有制经济组织党工委有关领导、理论专家授课，主要是深入学习贯彻党

的十八大精神，解读十八大经济热点、科学谋划衡阳经济；抓好中国梦、党的群众路线教育宣讲以及讲授基层党组织如何加强规范化建设。在两天的培训中，经开区党工委组织各基层支部书记做好工作述职发言，并且明确了将支部书记工作述职作为今后一项重要的常规性工作来抓。在述职交流中，

各支部汇报了许多工作亮点以及党员互帮互助的感人事迹，也真实反映了工作中存在的问题，同时提出了对党建工作的思考。大家重点就新形势下非公有制经济组织如何创新有效的开展党建工作，提出了自己的思路 and 做法。

◆ 园区动态 ◆

曾辉：要做最好的产品

■本报通讯员 周友元 邹利俊

日前，在湖南省职工科技创新成果表彰大会上，湖南天雁机械有限责任公司增压器研究所工程师曾辉被授予“全省职工科技创新成果一等奖”。

“要搞好技术工作，先要充实好自己”

这是曾辉常说的一句话。今年34岁的他，在公司科技战线工作了15个年头。1998年，他从湖南机电工业学校大专毕业之后进入湖南天雁公司，分别担任生产车间的现场技术员、模具设计技术员等技术指导工作。刚来之时，针对总装时常常出现不相匹配的质量问题，无论他如何细查图纸工艺、技术要求、加工流程，怎么也找不出问题所在。一次，一名老工程师一语道破“零部件材质有疑问”之后，曾辉深深感到自己的技术知识十分浅薄。于是，他一面虚心请教老工程技术人员，认真学习和积累实践工作经验；一面系统学习机械设计、制造、材料、动力空气、热处理等方面的理论知识。整整6年下来，他不仅能准确的指导工人按照产品设计图纸加工每一件产品零部件，而且对产品设计中存在的不足提出建设性意见，并得到研究部门的采纳与实施。由于他工作认真、勤奋学习，善动脑筋，2004年被选调到公司增压器研究所从事产品研发工作。

“设计新产品，要担得起责任”

设计增压器新品，这是一

项全新的工作。对此，曾辉充分运用在生产车间工作中日积月累的实践经验，潜心研究新产品，新技术，新工艺，经过几年的艰苦努力，先后实现了乘用车用小型增压器轴系的开发、定型和涡轮增压、压气机涡壳、转承体、执行器、放气阀门组件、卡箍等几十种产品系列核心部件的设计、试验与批量供货。其中，有七项研发成果被评为省、市和兵装集团科技进步奖。一次，他为验证一项新设计的产品技术，每天在试验室里工作十多个小时，经过连续七天的工作，将每一组技术数据的变化和对比完整的纪录了下来，并通过细心分析，从中准确找出了材质、加工、检测的最佳方案。当每次完成一项新产品设计之后，他深入到各个加工流程岗位，认真听取工人师傅和现场技术员的意见。大家都说曾辉工程师虽然年轻，但做工作很严谨。他却十分坦然地说，“设计新产品，要担得起责任，来不得马虎”。正因为他在研发上的奋力追求和一丝不苟的担当精神，2006年3月，公司主管科技领导为抢抓市场先机慎重其事的将“天然气发动机涡轮增压器研发项目”交由他负责。

“要做最好的产品，就不要怕困难”

“天雁机械”总经理王一棣曾嘱咐曾辉：要做最好的产品，就不要怕困难”。多年来，曾辉沉下心来，一

面翻阅理论书籍，细心研究天然气发动机增压器的结构原理，一面试探性的设计多种方案，与研究所的同事们深入分析探讨机型结构、产品材质、压力优化、温度控制、制造流程等技术关键问题。一次，他为试验一项材质的可靠性，冒着可能发生意外爆炸事故的危险，在试验台前连续工作了30多个小时，直到每一组技术数据完整的纪录下来，他才离开试验台。经过三年多的反复实验和摸索，终于实现了关键技术的突破。为进一步赢得市场用户对新产品性能、标准、可靠性等配套技术的认可，他跟踪样机与配套发动机进行了长达500个小时的连续实验。500个小时，每时每刻都可以发生意外情况，但他十分自信的紧随在试验车上，参与复杂路况、南北温差、丘陵高原等地地理环境的实验。尽管野外试验风餐露宿，一路颠簸，但他时刻不放松样机运行的数据记录，尤其在雪地高压最后的试车时段中，稀薄的空气和零下20摄氏度的气候环境，简直让人全身崩溃，但他始终以顽强的意志坚持到试验的最后一秒。2009年7月，当市场配套用户经过严格的试验考核之后，国内五家发动机企业分别与湖南天雁签订了年需5万台的批量供货合同。国内行业专家和用户充分肯定地说，该产品具有很强的民族工业创新特色，而且达到或超越了国外先进技术水平。