

## 2 热点透析 Hot Dialysis

# 逆境中寻找希望 梦想里成就创业

### ——记湖北省襄阳星马食品有限公司总经理张定红



张定红在备料

■ 特约记者 田伯韬 通讯员 牛书壮

女人创业虽然艰难,但只要有了勇气,就没有克服不了的困难;只要有智慧,就没有捕捉不到的商机;只要能坚持,就没有不能成功的事。40岁的海归女士张定红做到了!

#### 在逆境中磨砺成长

1974年出生在湖北南漳县长坪镇一个贫困山村的张定红,是八个兄弟姐妹中最小的一个。刚出生7天,父母就把她送给了本村一个三代单传的(当时家中有一个男孩子)人家作养女。养父在农村供销社上班,养母在家务农。3年后养父又生了两个孩子。因家境贫困,7岁的她上学不到一年,就辍学回家挑起了家务劳动的重担:扫地、生火、挑水、做饭、洗碗、洗衣、带妹妹……就成了她的“童趣”,一天劳累下来,十分困倦的小定红,站着就能睡着了。

上学读书始终是她美好的心愿,看到别的孩子每天唱着歌儿去上学,她从心底羡慕他们。做完家务后,她又领着妹妹到学校悄悄站在教室外面“蹭”课。见她聪明伶俐,又如此渴望读书,老师就破例让她带着妹妹坐在教室最后成了“旁听生”。晚上回到家中在昏暗

的煤油灯下,与弟妹一道比学赶帮……这样坚持了两年,小学低年级的作业,她基本上都能做下来。几年后,妹妹长大上学了,她也再次走进了学堂。在小学连跳两个年级,只用两年时间就读完了小学。

正当进入初中读书的时候,小定红家里发生了变故。养父所在单位改制,养父成了下岗职工,她和弟妹的学费也就成了问题。长大了的张定红,觉得要为家里分担忧愁,就利用寒暑假到一个建筑队当小工,每天搬砖头,提灰桶,可以挣到6元钱。爱美的她舍不得买一颗糖吃,更舍不得为自己添件衣服,攒下来的钱全部为自己和弟妹交了学费,这样一直持续到她读高中……

张定红的童年,环境是困苦的,生活是艰难的,但这却成了她人生中最宝贵的财富。这磨砺了她坚韧不拔的意志,培养了她吃苦耐劳和自立自强的精神,激起了她在逆境中寻找希望,在勤劳中改变命运的情怀。她暗下决心,一定要走出这贫瘠的山村,一定要摆脱这苦难的处境,去寻求美好的生活,去实现甜蜜的梦想。

#### 在奋斗中成就梦想

1992年,南方兴起打工热潮。为了改变自己

的命运,为弟妹妹筹备学费,减轻养父母的负担,刚满18岁张定红上完高中一年级后,决定趁此机会出去闯荡一番,于是再次辍学南下深圳,当起了打工妹。有一次下班,女孩们都争着往厂门外跑,她发现电源总闸还没有关,所有灯都还亮着,就顺手关了电源开关。这一举动正好被老板看到。老板认为她细心有责任心,就提拔她当了车间主任,手下管理着100多个工人。

这家工厂生产电子产品,主要做出口,经常有国外客户上门考察参观。作为车间主任,要与客户交流,向他们介绍产品。只读过一年高中的张定红,靠着自学的英语,根本不够用。做一个打工妹,不是她的梦想,要提升自己,完善自己,去做更重要的事情。于是她决定辞职,到国外边打工边学习。

1993年,她谢绝了老板的高薪挽留,毅然来到新加坡学习深造。在新加坡边学习边打工的3年,她像蜜蜂一样,孜孜不倦地采集知识的蜜食,积累了社会经验,建起了人脉关系,更重要的是找到了创业的商机。

在新加坡,新加坡人和马来西亚人煲汤时候喜欢放点中药材,在国内卖5元的中药材,在新加坡可卖100多元。发现了国内和新加坡中药材巨大的市场差价后,她立刻在新加坡租了一栋三层楼的门面,并从国内聘请了4名中医,做起了中医药生意。因为讲诚信,服务好,生意越做越红火,当年就赚了500多万元。后来,她又把药店开到马来西亚,同时还在澳大利亚开了一家化妆品公司。在国外淘金的十多年里,她累积了几千万元的财富。

事业成功、家庭美满是创业女性完美的追求。就在国外生意红红火火的时候,她发现13岁的女儿与自己产生了心理隔阂,这让她从创业的喜悦中惊醒过来:这些年,只顾创业赚钱,事业虽然成功,却没有尽到作为女儿、妻子和母亲的义务和责任,让人产生了不满情绪。在金钱和亲情的天平上,谁重谁轻?女儿正处在青春期,更需要妈妈的关心与呵护。为了尽到对家人的责任与义务,为了女儿健康成长,张定红毅然决定,放弃在国外的发展,回到家乡创业。

#### 在挑战中赢得市场

## 创新路上 出彩青春

### ——对话鞍钢鲅鱼圈钢铁分公司青年创新人才于斌

■ 本报记者 宋延涛

日前,在第八届国际发明展览会上,鞍钢《热轧板薄带钢的稳定轧制技术》获得了金奖,作为这一金奖的创造者,对于今年38岁的鞍钢鲅鱼圈钢铁分公司热轧部工程师于斌来说,这只不过是于斌科技创新道路上的众多成果中的一个。于斌,这位毕业于燕山大学机械设计与理论专业的博士研究生,自打2008年来到鞍钢鲅鱼圈钢铁分公司的7年间,用他的科技创新成就了属于他的创新之路。

7年间,于斌主持完成30多项科研项目,并现场技术攻关,解决了多项影响现场生产和产品质量的疑难问题,科研成果获得国际、省、市、集团级奖项20多项,授权国家专利和认定集团专有技术29项,在国家期刊和国际会议上发表论文9篇,累计为公司创效5700多万元,并以出色的工作业绩多次被评为鲅鱼圈分公司青年创新人才、优秀共产党员等荣誉称号

#### 创新让我快乐

在于斌的世界里,创新是一种常态,创新让于斌的世界里充满了快乐。2008年8月,于斌在燕山大学获得轧钢专业博士学位后来到鞍钢股份鲅鱼圈钢铁分公司热轧部,负责板形工艺控制、技术质量改进和新产品开发等工作。

近年来,面对钢铁行业“寒冬”的严峻考验,国内各钢厂积极研发新技术、新工艺,提高产品附加值,力争以优质高价的产品占领国内外市场,实现效益最大化。同样,鞍钢股份鲅鱼圈钢铁分公司热轧部将1580热连轧线板形控制作为重要质量指标技术进行攻关。作为板形工艺负责人,于斌承受着很大的工作压力。

记者:将1580热连轧线板形控制进行质量指标技术攻关,将面临的是怎样的一个技术难题?

于斌:这一产品由于产品结构复杂,多以薄规格为主,板形在线生产控制难度大,且在线板形与离线板形之间存在一定差别,是1580线一个比较突出的质量问题。为攻克这道难关,我利用所有能利用的时间查阅资料和现场试验,将可能引起在线与离线板形不同的影响因素逐一进行排查,最终确定了影响板形控制的主要原因。找到原因后,我们立足现有条件,开发了新的工艺来解决技术问题,满足产品质量要求。

记者:那么1580线在你的创新下实现了

怎样的转变?

于斌:1580线目前的轧制产品涉及437个板形层、5400多个不同钢种规格,每个层别都要理论计算、制定目标,并进行试验应用,跟踪评价带钢实际板形。我在读研究生期间主研的板形控制技术在本次创新攻关中派上了用场。经过连续半年的工作,我开发了适合1580热连轧线的板形目标曲线,实现了全规格产品基于目标的板形自动闭环控制,带钢板形质量得到了有效提升。仅Q235B 2.5x1010毫米带钢平直度由原来平均的721降低到61,板形不良封锁率由原来平均每月的9.97%直线下降为0.3%,板形异议率大大降低,并实现了专用材集中轧制,冷轧材同宽轧制公里数最大达到75.78公里,超出同宽30公里的规程限制,大大提高了热装率,直接为鞍钢创效800多万元。在技术攻关过程中,我和我的同事们获得国家专利授权6项,认定专有技术7项,这一研究成果获得2010年鞍钢专有技术一等奖。

#### 创新让我出彩

在于斌的眼中,7年间2000多个日日夜夜,作为一名科技工作者,于斌在创新路上找到了快乐的同时,也实现了自我价值。在看到成果的同时,于斌也深深体会到,技术创新是一个不断进取和积累的动态过程。每一项技术创新,都要经过不断地研究-试验-改进-再试验的循环过程。作为技术人员,于斌认为要有“敢为天下先”的精神和承担责任的勇气搞创新,要通过实践反复进行探索,坚持不懈,直至取得成功。

在2014年11月份第八届国际发明展览会上,鞍钢《热轧板薄带钢的稳定轧制技术》获得了金奖。成果创造者、鞍钢股份鲅鱼圈钢铁分公司热轧部技术质量室高级工程师于斌说:“荣誉属于我们整个技术团队。成果不仅是我们职业生涯中的一次重要历练,更是未来大家继续创新创效的动力。”

记者:获得第八届国际发明展览会金奖,对于你和你的团队来说,这一荣誉的取得意味着什么?

于斌:金奖的获得,只能让我们更加意气风发地走在创新之路上,我们将用持续技术攻关为提升企业产品竞争力作出自己应有的贡献。

记者:这次获得金奖的技术创新在当时经历了怎样的创新过程?

于斌:鞍钢鲅鱼圈钢铁分公司1580生产线是鞍钢自主研发的第三条热连轧生产线。由于多种原因,投产时,该产线带钢薄材轧制

不稳定,制约了薄材生产。面对工艺挑战,我们认为只有在观念上大胆突破,在技术上因地制宜改进和完善,才能使轧制控制水平达到理想效果。我们技术团队在薄材生产过程中发现,厚度控制系统在改善带钢厚度的同时,也会造成轧机机架压下的调整量过大过快,这影响了薄材轧制稳定性,甚至会造成厚度控制偏差大、断带卡钢等严重事故。为此,我们把“有效优化厚度控制系统”作为解决问题的突破口。

那段时间,于斌和他的团队成员们把全部精力都用在翻阅资料和现场试验上。无数个昼夜过去了,花尽心思整理出的技术方案,最终却因与一项技术指标发生冲突和现场工况制约,而陷入了僵局。“问题究竟出在哪?”他们夜不能寐,眉头紧锁。“大不了从头再来。”大家没有气馁,把之前的技术方案全盘推翻,重新收集数据、调整思路。

在不断的试验和摸索中,于斌团队发现,由于最初精轧全机架设计采用的是厚度补偿技术,但实际上却是下游机架带钢速度快,补偿不理想,带钢尾部轧制稳定性的控制与设计参数匹配效果不佳。对此,他们重新对带钢厚度小于2.0毫米涉及216个模型层别的轧机压下响应速度、带钢轧制速度和厚度补偿控制时间等参数进行推算,每个层别都根据实际生产情况一一制定参数。

功夫不负有心人。在试验过程中,于斌团队通过对技术参数不断调整,终于总结出了一套与实际生产相匹配的生产方法——根据厚度控制系统的功能特点合理设计组合参数,使各项控制功能在热连轧机中顺畅切换,热轧板薄带钢轧制稳定性大大增强,极薄带钢月产量高达5万吨。

2010-2014年期间,于斌多项科技成果获得奖励,包括国际发明展览会金奖、辽宁省和鞍山市自然科学成果一等奖、辽宁省优秀质量管理小组、鞍钢重大科学技术三等奖、鞍钢技术改进及重大合理化建议一等奖、鞍钢优秀专有技术一等奖、鞍钢“优秀科技论文”一等奖、鞍钢股份鲅鱼圈分公司“青年创新创效活动”一等奖等各级科技奖项22项。

**各类大小项目投资借款, 两百万起贷地域不限, 个人、企业均可**

**金融世家豪丰投资**

手续简单 利率低 放款快  
代打全国各类保证金

咨询电话: 028-68807888



#### 重庆市社区商业发展促进会成立

近日,全国唯一升级社区商业发展促进会在重庆五洲大酒店隆重成立。重庆市原人大副主任陈之惠任名誉会长,重庆市利安科技有限公司董事长张冬生任会长,重庆市政府副秘书长邹展代表市政府出席。图为张冬生会长(左二)与市政府副秘书长邹展(右一)为重庆市社区商业发展促进会揭牌。

贺岳飞 摄影报道

## 对话“春雨医生” 让寻医问药“不排队还不贵”

■ 魏骅

2011年,网易副总编辑张锐辞职创业,为互联网行业带来了一场“春雨”。短短3年多的时间,5500万注册用户,6.8万名注册医生已帮助“春雨医生”成为目前国内最大的医患交流平台。

记者问张锐为什么会如此跨界做这样一个平台,他说,就是想寻医问药“不排队还不贵”。

问:春雨做移动健康管理的火花从何处点燃?

张锐:春雨的创业理念源自团队对医疗本质的分析和理解。“医疗的本质是医生还是用户?”我们认为,在医疗领域,全球各地、古今中外的核心都是医患关系,所以我们就将其作为切入点,首先选择以“轻问诊”的形式来展开医患交流从而积累用户,并通过加入私人医生等进一步服务形成一个连续性的链条,从而将医患之间的关系变得更加牢固、牢靠、可信任,这也是我们一直坚持的创业目标。

问:春雨“火箭式”发展的背后是一帆风顺吗?

张锐:春雨用3年半的时间打造了如此规模的医患交流平台,我认为这是市场需求决定了春雨的“红火”。过去基于传统互联网的线上问诊和线下就医不仅成本较高,而且不便之处众多,因此医患交流这一巨大的市场动能被掩盖了起来。春雨团队只是通过一款简单易用的便携式手机应用,将这种动能释放出来了。

此外,我们也高效地借助了智能手机发展的大势。从3年前至今,我们正在经历功能手机向智能手机转移的红利期,而春雨恰好借助了这股大势,并成功驾驭了市场需求,多重因素最终帮助春雨的创业之路一帆风顺。

问:春雨在创业过程中是如何互动并保持激情?

张锐:“大勢立大愿,大愿成大势”是我对春雨创业过程的解读。正如上面所说,春雨顺应了时代发展大势,而当我立下大愿有所作为时,许多优秀的人才就聚集到了我身边。

立下大愿并不是对天发誓,而是指创业初期的运行模式以及展现出来的“行走姿态”,这决定着会不会有更多人愿意加入团队与你共担风险。“这个时代最大的风险就是不去冒险”,当这种创业理念及模式被越来越多的人认可时,医学界、技术界、政府部门等各方面力量都开始主动地帮助我们,这其中也

市就获得“襄阳市早餐原材料配送示范企业”称号。在生产经营中,她始终坚持把食品安全视为生命,对原料采购、生产全过程和产品出库、运输、配送实行严格把关,建立健全岗位责任制,以销定产,确保产品新鲜,无污染变质,以保证广大市民吃得安全,吃得爽口,吃得筋道,吃得放心。

放心碱面生产出来了,销售却成了难题。刚开始没人知道,也没人买。她就每天生产30斤熟碱面,每天仅开机器就要花费500元。3年来,为了赢得市场,她给很多面馆免费送碱面,仅此一项就花了500多万元。经过市场的检验,她的生意迅猛发展,需求客户从市区延伸到周边县市,共建起2000多家销售网点;生产线从1条扩大到3条;送货车从1辆发展到16辆;销售的熟碱面从一天30斤增加到一天7万斤。近日又在卧龙镇拿到了50亩地的审批权,用于厂房的扩建。有了资金,有了土地,她对未来的发展更坚定了信心。

包括许多我们现在团队的骨干成员。

而为了进一步发挥个人及团队的最大优势,我们按照“先人后事”的准则来明确职位职责,一方面确保每个人都有足够的工作选择自由度,另一方面也因人制宜保持团队的工作激情。

问:您认为互联网医疗等“新医疗”的竞争对手是谁,未来“新医疗”对于传统医疗的影响有多大?

张锐:我认为春雨等“新医疗”最大的对手是实践,因为互联网医疗给予了我们太多的想象空间,因此需要花费更多的时间去尝试和实践。而互联网医疗和传统医疗并不冲突对立,互联网只是一个工具。医生患者无论是当面交流还是在线交流,本质上都是交流,所以远程诊断和面对面问诊的差别只是媒介的区别,这不是一种对立、割裂的关系,两者之间可以相互促进。

现有的“新医疗”产品并不存在竞争,因为整个市场还处于爆发式发展阶段,市场还没有饱和,竞争对手很难出现交集,只有当整个市场已经相对稳定和饱和时,真正的竞争才会开始。

在“新医疗”的冲击下,医患关系、分配机制等都会发生变化,从而推动整个产业发生变化。医院是现代医疗的物理中心、健康信息中心、商业中心,然而随着家庭医疗、精确医疗的发展,很多医院固有的垂直职能都会逐渐被剥离。未来程式化、碎片化、网络化的医院将使“医院中心制不复存在”,这就像媒体行业目前发生的变化一样。

问:您认为互联网医疗最核心的优势和潜力是什么?如何应对潜在的互联网医疗风险?

张锐:我们坚定地认为远程诊断是更低成本、更高效率的医疗方式,能够帮助国家和用户解决更多的现实困难。根据相关机构的报告,到2020年,全球70%的医疗诊断将在互联网上完成,而现阶段远程诊断的效率和能量还没有被完全释放,但随着可穿戴设备的发展以及互联网行业的整体发育,效率将越来越高。

目前线下医疗误诊率高达30%,线上医疗同样面临相应的挑战。为不断降低风险,春雨可以针对一个病例进行多人同时诊断,通过邀请多学科、跨境的医疗资源远程会诊,其结果不仅会大大降低用户成本,而且能够有效提升诊断的准确性。未来随着可穿戴设备等信息数据采集方式的演进,远程诊断的效率和准确性还会进一步提高。