

# 中国第一艘航母随时可以下水

本报讯 近来,有关航母的话题一直很热。在中国军方首次证实正在建造航母前,关于“瓦良格”号的报道已频繁见于海外媒体。有媒体记者在现场看到,“瓦良格”号航母的涂装已经换成了中国海军舰艇标准的灰色图彩,并且已停泊在大连港最外端,随时可以下水。近日,《新世纪》周刊也发表了一篇《中国航母渐行渐近》的文章,披露了前苏联建造“瓦良格”时的技术参数。

## “瓦良格”号获新生

在中国军方的恢复和改装下,原“瓦良格”号的战斗力和效能已经比原苏联设计的更前进一步。

航母上装备的是国产舰载对空导弹和反潜导弹,主力战斗机也将是国产舰载战斗机。此外,包括雷达及近防火力也是国产高科技军工产品。

## “瓦良格”原苏联技术参数

### 基本装备

12座P-700对舰导弹发射装置(备弹12枚)  
24座8联装9M330对空导弹发射装置(备弹192枚)  
8套“栗树”弹炮合一近防系统  
2座RBU1200反潜火箭发射装置

### 舰载机配备

苏-33舰载重型战斗机\*26  
卡莫夫-27型反潜直升机\*20  
卡莫夫-31型预警直升机\*4

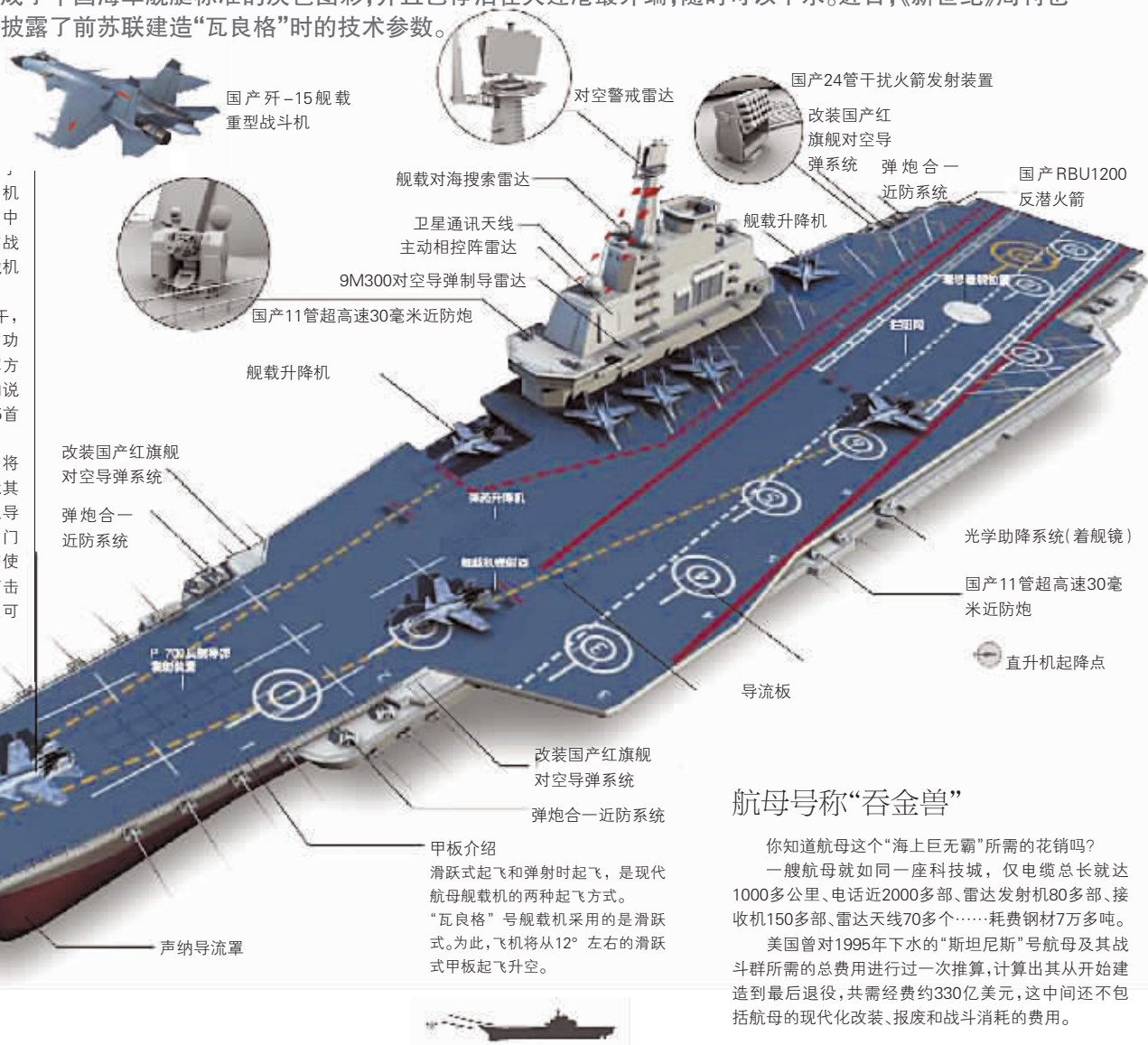
### 主要性能数据

满载排水量:59000吨  
最长舰长:304米  
水线宽:35.4米  
机库尺寸:153\*26\*7.2米  
航速:30节  
续航力:8000海里/18节  
自持力:45天  
最大机载数(非常规编成):50架  
乘员总数(航员+航空人员):2100人+500人

据军事专家分析,以服役于中国第一艘航母主力战斗机型,将是参考俄罗斯苏-33舰载战斗机的一款国产战机。目前,中国军方并未正式宣布该战斗机的命名,民间称该战机为“歼-15”。

2009年8月31日上午,歼-15战斗机在沈阳成功实现原型机首飞。未经军方证实,但民间广为流传的说法是,2010年5月,歼-15首次进行了滑跃式起飞。

歼-15的海军型号,将更强调对海攻击能力,尤其是具备强大的使用反舰导弹能力。固定武器为一门30毫米机炮,可以携带使用目前所有国产精确打击武器。由于载弹量大,还可以使用重性反舰导弹。



## 航母号称“吞金兽”

你知道航母这个“海上巨无霸”所需的花销吗?

一艘航母就如同一座科技城,仅电缆总长就达1000多公里、电话近2000多部、雷达发射机80多部、接收机150多部、雷达天线70多个……耗费钢材7万多吨。美国曾对1995年下水的“斯坦尼斯”号航母及其战斗群所需的总费用进行过一次推算,计算出其从开始建造到最后退役,共需经费约330亿美元,这中间还不包括航母的现代化改装、报废和战斗消耗的费用。

# 好好香锅:用良心铺路,铸诚信品牌

他来自长沙一个草根家庭,没有至高的学历,没有雄厚的资本,义无反顾的就冲进了商海大潮之中。他说,一开始,他只是想开个小餐饮店谋生,从来没想到可以发展到今天已有11个连锁店的规模;他说,投身创业,只是为了当年的一句承诺,3年,要将3万变成300万。

他正在用行动书写一个不小的传奇。

近日,餐饮连锁品牌“好好香锅”邀请湖南主流媒体考察团实地考察。听民营企业、好好香锅总经理周昕讲述他的草根创业之路,看他用良心奠基传播以食养生理念,看他用信任做筹码引导特色餐饮潮流。

■文/穆宇

## 3年,要将3万变成300万

周昕出生在一个普通家庭,父亲一直患有严重的关节疾病,14岁那年,母亲下岗了,父亲做了高位截肢手术,成了残疾。15岁那年,周昕因为家里的经济原因辍学了,高中只读了一个学期,便选择外出打工。

在外漂泊的日子,周昕做过很多苦差事。搬运工、修理工、送货员,后来,他进了一家手机

## 3年,11家连锁店遍布长沙

周昕说,作为一个男人,首先就要兑现自己的承诺。为了家人和如兄弟般的领导们的帮助,他开启了自己的奋斗征程。

2007年9月,周昕和姐姐周翌联合创办的“好好香锅”在长沙雨花亭沃尔玛四楼美食街开业了,店面只有10平米。周昕说,取名好好香锅,正是用自己小侄女(周翌的女儿)的小名而命名的。“我要像对待自己的侄女,对待自己的孩子一样对待好好香锅。”开业之初,店里只有6个人,周昕是采购员兼服务员。“每天早上5点,我都会从马王堆菜市场购买新鲜菜,用电动车送至店面,以保证菜品的新鲜和干净。”

为了保证香锅的美味,周昕早就开业之前就就和做厨师的姐夫前往北京等多地开

销售公司做销售员。在销售公司,他工作非常努力,得到了领导的认同。一个偶然的的机会,周昕发现了香锅这个新鲜的概念,于是,他毅然决定,要和姐姐周翌一起开一个小店。

“拿着母亲给的3万下岗断绝的养老钱作为创业资本,我一定要在3年内,让这3万变成300万!”周昕无比坚定。

展调研,并研究出了香锅的配方。而在开店之后,接连几个月,一家人都每天在试吃香锅,在不断尝试中不断改进,直到最终确定秘方的组成。

好好香锅名头很快就传遍了长沙。2008年3月,在长沙药王街,周昕有了第一家分店。

“由于在之前积累了一定的口碑和人气,加上我们的餐饮产品性价比非常高,米饭、餐纸、碗筷、清汤都是免费的,因此开始一炮就打响!”周昕说,药王街好好香锅开业之初,前三天就餐至少都要排队半小时。

此后,周昕的门店开到了南门口、侯家塘、蔡锷路,以至发展到今天的11家连锁店店面。



## 10年,好好香锅要开遍全国

回顾这3年的发展历程,周昕最大的体会一是良心创业,二是信任创业。“做食品行业,最重要的是要有良心,要对得起消费者。作为商家,最重要的不是索利,是让利;只有更大的让利,才可以更大的赢利。”周昕说,创业中员工的信任很重要,顾客的信任更是重要。

周昕说,最快乐的事情,是听到顾客的认同。“你知道好好香锅吗?”“知道啊!”“怎么样?”“蛮韵味滴,我最喜欢呷哇!”这样的对话总是让周昕特别激动,尽管路人甲并不知道他面前的这个人就是好好香锅的老板。

在3年多的经营过程中,好好香锅确实有不错的社会反响。3年来,从未出现过一例食品安全方面的投诉。“食品是入口的,好不好,有没有问题,老百姓一吃就一定知道!这个是永远欺瞒不了的。”周昕说,好好香锅,他自己吃,家人吃,朋友们吃,员工们也吃,一个有良知的人,最起码

就要对得起自己的良知。

好好香锅是周昕和姐姐一手创办起来的,他说团队重在凝聚力,而凝聚力的核心在信任。“一同打拼的兄弟们,都是彼此信任的,这是最事业的前提。”周昕说,好好香锅的成功还归功于顾客信任,顾客的支持和信任,铁杆的人气才是发展的王道!

周昕的父亲是残疾人,他说,好好香锅也很关心和照顾残疾人,现在,已有多名残疾人在餐厅就业。“我理解父亲的苦,他也想为家里做点事,可总是找不到门路。现在我这里有适合的岗位,就一定为残疾朋友们提供!”

展望未来,周昕认为好好香锅瞄准的是中低端消费群体,定位为快餐市场服务,立足的是时尚、优质、廉价、健康的饮食市场,发展空间广阔。

周昕还说,他将用10年的时间,让好好香锅走向湖南,走向全国,“让好好香锅成为餐饮业著名品牌。”