



对话滨州·企业家说

“对话滨州·企业家说”之“冠军之路”(上)

冠军，是这样炼成的！

滨州日报/滨州网记者 张卫健 崔艳贞 刘飞 董文林 通讯员 张蕾 付璞杰 耿宁 卢海涛

赛场之上，成为冠军是无数人的终极梦想。赛场之外，冠军是一种荣耀，更代表一种品质，而对企业来说，冠军则是行业领导，是标准制定，是创新引导。在滨州9600平方公里的土地上，53项产品产量或市场占有率列全球或全国第一，其中15项产品位列全球第一。滨州，“冠军之城”实至名归。夺冠，绝非一日之功，冠军企业何以崛起？有培育、有坚守、有创新、有基因、有沃土。“对话滨州·企业家说”推出特别策划“冠军之路”，探访滨州冠军企业的成长故事。本期由滨州市企业与企业家联合会常务副会长兼秘书长林风华担纲主持，邀请山东开泰抛丸机械股份有限公司董事长王瑞国，山东京阳科技股份有限公司党委书记、执行董事王振分享交流，看企业如何杀出重围，傲视群雄。

林风华：滨州有大大小小的全国乃至全球的冠军企业53家，其中10家是被工信部认定的“制造业单项冠军企业”，作为一名普通的滨州人，我为滨州有这么冠军企业感到由衷的自豪和骄傲。

俗话说，“男怕入错行，女怕嫁错郎”，对企业来说，选准行业至关重要，请问两位，当初是如何选择进入现在这个行业的？

王瑞国：追寻开泰的发展史，还要上溯到1985年。从最初的水磨加工坊、建筑公司再到1995年成立熔炼厂，2000年国家取缔小炼油、小轧钢等“五土小”行业，倒逼企业转型升级，2001年开泰金属磨料成立。邹平市青阳镇是全国废旧轮胎集散地，钢丝切丸是金属磨料的一种，当时大部分企业还是作坊式生产，没有行业龙头企业，开泰进入这个行业的细分领域后，目标就是要做行业龙头。

经历了技术、人才、项目、资金、品牌的积累，开泰迅速占领全国市场高地，2008年开泰金属磨料被评为国内金属磨料第一品牌，并且达到亚洲第一、世界第三的领先地位。但我们没有就此满足现状，而是带领团队不断创新突破，在金属磨料的基础上，开始致力于其上游产品抛丸机械的研发和生产，并于2008年成立了山东开泰抛丸机械有限公司。多年来，我们深耕金属磨料及抛丸装备领域，一举做到行业领军位置。

林风华：公司发展定位清晰，先做磨料，然后向上游延伸做装备。

王振：京阳在创办之前，创业团队就有一个明确清晰的定位和目标，我们要做一家“短期活得下来，中期活得好，长期能做出一番成绩、做出一定贡献”的公司。

成立公司，就要有核心产品，选择核心产品时，我们的定位是找一款精准定位的差异化产品。经过充分调研后，我们了解到市场上有一款针状焦产品。之前针状焦一直被美国、日本垄断，当时国内仅有一家企业在做这款产品，但是其生产能力与产品质量不稳定，所以国内的主要产品还是依靠进口。

我们通过详细的分析判断，咨询相关领域专家意见，同专业人士交流，他们都认为我们可以做好，所以公司最终选择了针状焦这款产品。

有了清晰的定位，明确的目标产品，山东京阳科技股份有限公司注册成立了。

林风华：首先选好一个细分门类，通过调研、分析、论证，再去做，两家公司所选的领域都是自己熟悉的行业领域。

西方有一句谚语，“罗马不是一天建成的”，企业的发展同样如此，在通往全国、全球冠军的路上，有坦途，有曲折。请两位分享一下，你们的冠军是如何炼成的？

王瑞国：我们刚开始做磨料时，做出来的产品质量好，但是外观不好看，市场不认可。随后公司请来一名山东大学教授，他把从实验室带来的试剂加到回火炉里，生产出来的产品外观大有改观，钢丸表面蓝蓝的很光亮，大家都觉得很神奇。

从那时开始，我们深刻认识到知识的力量，开始邀请一些教授加入团队。这些年开泰能够不断地创新发展，产学研是一个很重要的原因。

再说设备，2008年开泰抛丸机械刚开始起步，当年只销售出一台抛丸机械，压力可想而知，当时我说是“三无产品”，“无品牌、无技术、无市场”。

2010年，开泰销售给爱博特新加坡分公司一台抛丸清理设备，设备合同价格是300多万元，其中有80多根辊道轴因产品质量问题全部报废。这批辊道轴货值约100多万元，在当时也是一个不小的数值。我砸掉这批辊道轴后要求车间重新制作，保证了产品及时交货和开泰的信誉。大家都知道海尔集团张瑞敏先生砸冰箱的故事，开泰通过砸辊道轴，砸出了开泰出海的信心和勇气，砸出了开泰人的质量意识。



林风华：开泰走了“先国外、后国内”的路子，国外与客户是技术合作，帮助你们提升装备质量，国外市场打开了，再去开发国内市场。

王瑞国：多年来，开泰以领先的技术，专业的服务，成为行业领航者。2012年以来，开泰成功收购荷兰爱博特(Airblast)、荷兰赛博(Sybrandy)、澳大利亚的巴博(pupmlne)芬兰博斯曼(Blast-man)公司，建立健全了国外研发、生产、销售、服务体系，实现国内外资源共享、协同发展。

这些年，我们与国外客户的关系都很好。2012年，我们的客户一家荷兰公司的老板要退休了，他销售的产品20%至30%都来自开泰，他了解开泰，了解开泰的产品。在他退休时，主动找到我们，问能不能收购他的公司。这是一家销售公司，在7个国家设有分公司，我们收购公司之后，进一步打开了产品销路。2014年，我们又收购了一家生产产品质量不错的公司。2015年，我们参加德国一个展会，与一家意大利公司交流时，对方说，开泰做不出他们那样的产品。我们也在反思：是不是咱们的工艺、生产一些环节上有问题？

2015年，开泰下决心买下另外一家国外公司，这是一家1928年成立的公司，虽然规模不大，但近百年来公司一直在生产运营，我们从中获得了很多不一样的生产理念，提升了产品质量。2016年，开泰又并购了芬兰的一家专门研究喷砂机器人的研究院，至此，从科研、生产，再到销售，开泰布局好了整个国际化路子。

我们的目标清晰，一开始做磨料，就要打造中国金属磨料第一品牌。到2008年，上了设备以后，我们觉得可以赶超世界水平了，就打造中国金属磨料第一品牌的目标，改成了打造全球金属表面清理行业第一品牌。

林风华：通过国内的院校合作，开泰把磨料做成了行业第一。磨料做好后，再向上延伸到设备，又通过国际化合作与并购，提升产品质量，把品牌做出去。

一开始，开泰做的喷丸设备是单机的，但随着行业的不断进步发展，又导入机器人，形成了一套全自动化智能化的解决方案。

王瑞国：开泰能做到领先，智能化数字化是很重要的一个方面。从2016年并购芬兰喷砂机器人后，我们对数字化和智能化应用到产品生产有了新认识，也是从那时开始，开泰把数字化和智能化应用到抛丸设备上。

当前，随着新一轮科技革命和产业变革的加速深化，5G、物联网、大数据、工业互联网、人工智能等新一代信息技术不断推动各类产业资源要素高效流动，智能制造成为制造业转型升级的必选项。开泰聚焦新一代信息技术与制造业深度融合，打造“互联网+先进制造业”，促进公司数字化、网络化、智能化发展。

以数字化车间、智能制造作为主攻方向，实现管理智慧化。通过研发抛丸装备的智能化与生产车间的数字化，推进贯穿产品研发、部

件制造、成品制造及销售物流全过程数字化建设，建设全流程开泰智能工厂。通过数字化技术，打通研发管理、计划管理、过程管理、制造资源管理、物流配送管理、绩效管理、生产作业的各类文档管理，实现现场作业的透明化和精细化，提升现场管理效率和水平。数字化与绿色化协同发展，双轮并行，实现自主研发、创新能力、科技自立自强的三个提升。

获得单项冠军，也是对开泰的技术，科技人员付出努力的肯定和鼓励。

王振：京阳创建之前，就有清晰的战略定位和明确的目标产品，多年来，我们也一直围绕企业战略和针状焦这个核心产品，持之以恒地发力。

现在的京阳公司，我们自己定义为技术驱动型新能源企业。公司自成立以来，一直致力于研发、生产高品质针状焦，在工艺、技术、生产等方面不断探索研究，提高产品品质。

正因为如此，短短几年，京阳的产品品质有了质的飞跃。目前，公司共拥有发明专利13项，实用新型专利33项，软件著作权4项。公司发制定了《石墨电极用油系针状焦》《石墨电极接头用油系针状焦》团体标准，对推动国内针状焦行业的发展具有重要意义。公司荣获全球针状焦优质品牌、全国针状焦先锋企业奖、国家级高新技术企业、山东省科学技术进步三等奖、滨州市科学技术进步二等奖、山东省“专精特新”中小企业、山东省瞪羚企业、山东省高端品牌培育企业等多项荣誉。

林风华：能够取得今天的成绩，京阳在自主创新研发过程中有没有借力？

王振：肯定有。企业能够快速成长，团队的努力是原因之一，但是技术创新不能闭门造车，而是需要协同创新。在创新研发过程中，我们跑遍了国内的相关院所，与专家教授交流取经，根据我们的实际生产经验，将教授们的理论研究结果与我们的技术创新能力结合在一起。

林风华：行业专家给公司点拨的，不一定是某一个具体的技术点，他们的观点可能会使公司对整个产品的认知有一个新的理解和提升，让公司找准下一步发力方向。

王振：京阳能取得今天的成绩，还有一个重要的原因，我们始终贴近市场、服务市场。

最初我们做针状焦产品，其实并没有应用到锂电池负极，只是单纯应用于石墨电极。但随着技术的进步、产业的发展，新能源锂电行业快速崛起，我们发现它也是用碳素材料在做产品，然后根据他们对品质的要求，对我们的生产技术进行了定向研发突破，生产出针对性的产品，并且很快推向了市场，并且获得了市场的一致认可。

京阳这么多年的发展，得益于持之以恒、坚持不懈，坚持科技研发、科技进步，技术进步永无止境，市场服务永无止境，品质提升永无止境。

林风华：几个永无止境，高度概括了京阳成功的核心要素。俗话说“打江山不易，守江山更难”，企业从小到大，从弱到强，走到全国冠军、全球冠军这个位置实属不易，同时

也会成为其他企业追赶和超越的目标。下一步，公司如何保持领先？作为行业冠军，有没有危机感？

王瑞国：当了冠军，其实压力更大，当代数字化、信息化、智能化应用广泛，新思想、新技术层出不穷，如果不能把握科技潮流，很难保持领先。特别是客户对定制化需求越来越强烈，每个人都想拥有专属于自己的定制化方案，只有满足客户的需求才能保持领先，这就需要企业

和市场同频共振，同市场方向与时俱进。王振：现在我们的危机感也是越来越强烈。从目前的经济形势来说，我感觉现在是全球经济下行周期，经济形势低迷。如今行业竞争日益激烈，内卷严重，同类产品逐步出现产能过剩。随着企业不断发展，发展过程中一系列的管理问题、人员短缺问题，特别是优秀管理人才短缺问题，也逐步显现。

总结这几方面，我认为只有持续地不断进步，不断努力，才能化解危机，让企业走得更好。林风华：企业经营，就如逆水行舟，不进则退。两位企业家各自分享了自己企业成功的经验，同时也提到了压力。面对压力，我们怎么干？面对现状，未来有没有更高的目标，更长远的规划？

王瑞国：现在技术发展速度快，可谓是一日千里，我们必须思考未来怎么做，要怎样保住领先。王振：刚才王振说的很正确，人才是第一位的，要引入和培养优秀管理人才。开泰坚持“人才是第一资源”的理念，实行人才优先战略，一个是管理人才，另一个是技术人才。如今，我们已经拥有高层次的研发人才，技术的设计人才，还有车间的技能人才，企业的技术人才有产学研的加持，更容易找到攻克项目的办法。但目前管理人才还有所欠缺，企业快速发展，管理人才不能跟不上是很重要的，所以在管理人才的引入和培养上，我们还要加把劲。

林风华：夺冠时刻固然无比荣耀，但冠军之路绝非一路坦途。今天通过两位企业家的交流讲述，真切地感受到了大家的奋斗与艰辛。希望大家多关注咱们滨州本土企业，多支持咱们滨州本土企业，也祝福滨州企业明天会更好。

阳信姑娘马振昭 出征巴黎奥运会

将参加女子柔道78公斤级竞赛项目



滨州日报/滨州网阳信(通讯员 翟成新 报道)7月13日，巴黎奥运会中国体育代表团在北京宣布成立，公布了参加巴黎奥运会中国体育代表团柔道项目运动员名单，阳信籍运动员马振昭将参加巴黎奥运会女子柔道78公斤级的角逐。

马振昭，女，阳信人，1998年4月24日出生，中国柔道运动员。2017年8月10日，获得第十三届全运会柔道项目比赛78公斤级亚军；2018年8月31日，获得2018年雅加达亚运会柔道女子78公斤级季军；2019年4月24日，获得2019年亚洲柔道锦标赛柔道女子78公斤级亚军；2021年，马振昭入选2020年东京奥运会中国体育代表团柔道项目运动员名单；2021年9月18日，获得第十四届全运会柔道女子78公斤级金牌；2023年9月26日，马振昭夺得杭州第19届亚运会柔道女子78公斤级冠军。

从1992年巴塞罗那奥运会到2008年北京奥运会，中国柔道队女运动员连续在五届奥运会上斩获金牌。而在北京奥运会后，中国柔道队在伦敦、里约和东京均无金牌入账。去年杭州亚运会，中国柔道队时隔9年再夺亚运金牌，马振昭赢得女子78公斤级冠军。

张晓惠：办好身边事 当好“娘家人”

滨州日报/滨州网记者 王健 袁猛



2013年4月，她从魏桥创业集团离职，回到“娘家村”当选为村党支部书记、村委会委员。10年来，她牢记党员身份，时刻用群众不满意作为

衡量工作的标准，努力用真心服务百姓乡邻，她就是邹平市好生街道乔家村党支部书记、村委会委员、妇联主席张晓惠。

集体增收难不难？党建引领就不难

二十世纪初，乔家村村集体账上仅有280元，还有一张借币，债务却有100万元，党员群众对集体失去了信心。直到2007年，乔家村依托好生家具产业优势，建设木材市场，村集体才有了收入，逐步偿还了外债。2013年，受大环境影响，木材市场管理运营不顺，出现了各类问题，这时党支部决定将规范整治木材市场的任务交给张晓惠。接下任务后，她用半个多月的时间走遍210家业户，逐户问诉求、对营收、找堵点，终于找到

了问题症结：管理上有弊端，服务跟不上，归根结底是业户对村党支部信心不足。为此，张晓惠牵头组建木材市场管委会，制定市场管理规定，以服务业户为导向，组建市场党员服务队，带领5名党员24小时待命，定期开展业户走访，用真诚服务换来业户的认可。截至2023年底，市场内木材经营户212家，每年为村集体增收320余万元。乔家村通过党支部领办“共富市场”，走出一条共同富裕之路。

村民上楼搬不搬？做通思想就能搬

以前，乔家村村民大多住的都是土坯房，改善住房的需求极为迫切。建社区是好事，但也有村民不理解。面对困难阻力，张晓惠发挥党员优势，组织党员干部挨家挨户做工作。张晓惠的一个本家大爷对搬迁很抵触，家里的事情都是大爷做主，但他“怕老婆”。于是张晓惠每晚领着大爷到社区跳广场舞，让亲家亲身感受社区生活。跳了半个月，有一天大爷跟她说：“我知道你是为了搬迁每天陪我跳舞，但为

啥坚持这么久？”张晓惠回答：“不仅是为了搬迁，作为党员和村里的闺女，更希望你们能过上更好的日子。”最终大爷一家顺利搬进了楼房。2007年至2019年，乔家村分三期实施搬迁，“滚雪球”式的拆一批、建一批、搬一批，已有456户群众喜迁新居。今年，村集体将旧宅基地收回，统一改造出租，既留下了乡愁，也实现了旧宅基地盘活利用和村集体增收。

社区服务好不好？找准需求就会好

乔新乐府社区现有居民1500余户、5000余人，社区治理成了新课题。村里有一位90多岁的老人，子女长期在外地工作，老伴去世后，老人的赡养成了问题。为此，张晓惠组织年轻党员，每周两次到老人家里打水做饭，她更是天天定点看望。老人生病期间，给了她一张6万元的存折，让她代为保管，张晓惠思虑再三，拿着存折，找到老人的子女。她对老人的子女说，老人遇到困难，我可以继续作为儿女伺候老人，但代替不了老人自己儿女的爱与陪伴。最终老人

的儿子含泪将老人接回自己家中赡养。近年来，乔家村通过支部引领、党员带头，组织开展志愿服务送上门、文艺活动到万家等活动，为弱势群体和一老一小，送上一抹温暖、带来更多幸福，群众满意度不断提升。面对表彰荣誉，张晓惠说，作为一名农村干部，工作中没有轰轰烈烈的“大事”，大都是别人眼中鸡毛蒜皮的小事。一件小事就像一粒星火，做多了一样可以温暖一方人。她愿做这样一点星火，去温暖身边的父老乡亲。