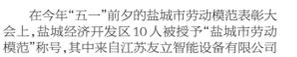




江苏省总工会 主办 千万万普通劳动者与祖国同成长、与时代齐奋进，奋斗不息，追梦不止，奏响了“咱们工人有力气”的主旋律，谱写了“中国梦·劳动美”的新篇章。平凡铸就伟大，英雄来自人民。每个人都了不起！

挖掘爱岗敬业、争创一流、艰苦奋斗、勇于创新、甘于奉献的优秀劳动者，弘扬劳动精神，向奋斗者致敬，为筑梦人喝彩！



等你来推荐

在今年“五一”前夕的盐城市劳动模范表彰大会上，盐城经济开发区10人被授予“盐城城市劳动模范”称号，其中来自江苏友立智能装备有限公司的电子工程师董迎富是唯一一名90后劳模代表。今年32岁的董迎富，自2013年大学毕业后一直从事制造业电子产品研发工作。在近10年的职业生涯中，他始终扎根生产一线，用坚守与积



董迎富 努力在青春的赛道上跑出自己最好的成绩。

董迎富：扎根一线的创新“达人”

记者 刘蕾蕾 通讯员 尹丽珊 季亚婷

淀、钻研与技改，在电子工程师的岗位上延展属于自己的人生宽度。 精于董迎富从小就对各种新奇电子产品有着特别的兴趣，大学时又义无反顾选择了电气工程及其自动化专业。在校期间，他就荣获江苏省高校大学生物理及实验科技作品创新竞赛二等奖、江苏省大学生电子设计竞赛一等奖等多项省级大奖。

2021年全球芯片紧缺，供不应求。特别在4月份时，公司一家供应商表示芯片已经断货，无法按时交货，交期预计延迟一年。而当时如果芯片一直断货，又没有其他替代方案，公司10多款产品将无法按时出货，将面临全面停产的风险。 危急关头，董迎富从自身岗位所需入手，积极研究国产芯片替代方案，加班加点测试验证，并与客户多次沟通协商，仅用2个月就完成了需要6个月才能完成的芯片替代工作，帮公司渡过了难关。

扎根生产一线，董迎富脚踏实地将每件工作做好，努力在青春的赛道上跑出自己最好的成绩。

今年55岁的顾颀，原是地道的农民，做过生产队小队长，收过废品，后来成了泗洪县青阳镇头的修车队长师傅和修锁匠，这一修就是30年。从一个普通的修锁匠到获得江苏省企业首席技师、江苏省民间发明家、江苏工匠等荣誉，拥有20多项发明专利，被誉为“锁王”，充溢着曲折坎坷与酸甜苦辣，其中三个故事尤为让他刻骨铭心，也算是他经历的人生“三种境界”。

有一天中午，顾颀一边修车，一边听顾客聊天，聊的正是曾井盖被盗的事。其中一个顾客说，上午县里开会提出：“如果不能设计一种防盗曾井盖，既能不妨碍交通，小偷也偷不走的，能防盗的曾井盖，我们就给他个专利。”说者无心，听者有意。顾客走后，只要一闲着，顾颀脑海里就会想到“专利”“防盗曾井盖”和“皮鞋厂”朋友的遭遇。连续几天这样想，有一天夜里突然醒来，怎么也不睡着了。看看手表是凌晨3点了，天寒地冻，夜深人静，他想着是时候去撬开曾井盖研究一下最好不过了。

于是他穿好衣服，带着工具，骑自行车，顶着刺骨冷冽的寒风，来到白天观察好了有曾井盖的地方。他推开门，不是贼心也虚，两只手像雕塑一样撬开了曾井盖，拿起手电筒仔细观察内部结构，用卷尺测量有关数据，再把曾井盖放回原位，到家已经5点多。有了曾井盖的数据和内部结构，他马上立刻行动起来，查阅关于曾井盖的大

量资料，最后选择卷帘门锁的原理，设计在曾井盖上，通过反复试验，终于做出了防盗曾井盖。

1996年10月26日，防盗曾井盖专利获得国家专利局审核授权，顾颀拿到了人生第一本专利证书，从此开启了他的发明之路。虽然该发明没有被应用，但从发明到专利申请的过程中，顾颀深深感受到了自己知识的不足，要想有所作为，必须不断地提升自己。于是，他白天修车配钥匙，夜晚开始自学计算机，自学大学课程。

经过1年多时间努力，吞吃万能钥匙的九方防盗锁终于研制出来了。他向全国各地寻找开锁高手，并悬赏100万元。来自全国各地的开锁高手纷纷上台，竞相下阵来。中央电视台以“无敌锁”为题，对他进行了专访。这把锁被命名为“顾颀锁”为题，四次报道了他的事迹。这把锁创造了两项世界纪录，荣获“国际特别金奖”，其专利产品销售到全国各地及部分国家。2020年，他被评为“江苏工匠”。

国际贸易起步阶段为何如此“难”？周皓解释说，“说到底，我们跟国外最主要的差异还是在理念上，从技术角度来说，我们完全可以达到客户要求的90%—95%，但是从它的设计理念来说，我们可能只能做到40%—50%，客户需要这个设备更智能化、更人性化、更节能，但是，他只给了你一个概念性的东西，而你要考虑到它各方面的问题，包括管理、维护、安全等等。不像在国内我们做销售的，是客户需要什么，我给你

什么。国际市场千变万化、风云涌动，不进则退，所以，学习是唯一出路。”

周皓多次邀请德国CE标准高级专家来公司授课，有效增强了技术人员和销售员对CE标准的认知。他还多次带领团队走出国门，参加各类展会，参观欧美设备的使用现场，了解国际市场的发

展趋势和客户的需求，及时发现了与国际优秀企业相比自身存在的差距，为企业今后的研发设计指明了方向，为效益倍增的实现打下良好的基础。

重学习 知识就是力量 2006年，学业归来的周皓进入长炉工作，青春肆意，每个二十七岁的年轻人都想拼出一番作为。而周皓，将青春的热忱奉献给了每个拂手高谈的深夜，每个埋头研究专业发展的细节。

当过一线工人，在生产部、采购部、销售部、技术部工作过，熟悉企业的管理、生产、经营……成为“多面手”的过程中，周皓在同事们间的评价是：“啥活都干，特别较真。”

“其实，早在2010年，我们就尝试跟国际对接，通过跟国外的一家企业合作，学习先进的技术。”周皓说，2013年，在和国外公司合作2年多后，长炉集团成立国际贸易部，全面拓展国际市场。

“一开始，压力太大了，完全摸不着头脑。”回忆起国际贸易部成立初期的艰难，周皓深有体会。作为刚入职的新人，他首先要做的就是了解国外先进的技术，但是基本上四处碰壁。”

国际贸易起步阶段为何如此“难”？周皓解释说，“说到底，我们跟国外最主要的差异还是在理念上，从技术角度来说，我们完全可以达到客户要求的90%—95%，但是从它的设计理念来说，我们可能只能做到40%—50%，客户需要这个设备更智能化、更人性化、更节能，但是，他只给了你一个概念性的东西，而你要考虑到它各方面的问题，包括管理、维护、安全等等。不像在国内我们做销售的，是客户需要什么，我给你

什么。国际市场千变万化、风云涌动，不进则退，所以，学习是唯一出路。”

周皓多次邀请德国CE标准高级专家来公司授课，有效增强了技术人员和销售员对CE标准的认知。他还多次带领团队走出国门，参加各类展会，参观欧美设备的使用现场，了解国际市场的发

展趋势和客户的需求，及时发现了与国际优秀企业相比自身存在的差距，为企业今后的研发设计指明了方向，为效益倍增的实现打下良好的基础。

重学习 知识就是力量 2006年，学业归来的周皓进入长炉工作，青春肆意，每个二十七岁的年轻人都想拼出一番作为。而周皓，将青春的热忱奉献给了每个拂手高谈的深夜，每个埋头研究专业发展的细节。

当过一线工人，在生产部、采购部、销售部、技术部工作过，熟悉企业的管理、生产、经营……成为“多面手”的过程中，周皓在同事们间的评价是：“啥活都干，特别较真。”

“其实，早在2010年，我们就尝试跟国际对接，通过跟国外的一家企业合作，学习先进的技术。”周皓说，2013年，在和国外公司合作2年多后，长炉集团成立国际贸易部，全面拓展国际市场。

“一开始，压力太大了，完全摸不着头脑。”回忆起国际贸易部成立初期的艰难，周皓深有体会。作为刚入职的新人，他首先要做的就是了解国外先进的技术，但是基本上四处碰壁。”

国际贸易起步阶段为何如此“难”？周皓解释说，“说到底，我们跟国外最主要的差异还是在理念上，从技术角度来说，我们完全可以达到客户要求的90%—95%，但是从它的设计理念来说，我们可能只能做到40%—50%，客户需要这个设备更智能化、更人性化、更节能，但是，他只给了你一个概念性的东西，而你要考虑到它各方面的问题，包括管理、维护、安全等等。不像在国内我们做销售的，是客户需要什么，我给你

什么。国际市场千变万化、风云涌动，不进则退，所以，学习是唯一出路。”

周皓多次邀请德国CE标准高级专家来公司授课，有效增强了技术人员和销售员对CE标准的认知。他还多次带领团队走出国门，参加各类展会，参观欧美设备的使用现场，了解国际市场的发

展趋势和客户的需求，及时发现了与国际优秀企业相比自身存在的差距，为企业今后的研发设计指明了方向，为效益倍增的实现打下良好的基础。

重学习 知识就是力量 2006年，学业归来的周皓进入长炉工作，青春肆意，每个二十七岁的年轻人都想拼出一番作为。而周皓，将青春的热忱奉献给了每个拂手高谈的深夜，每个埋头研究专业发展的细节。

当过一线工人，在生产部、采购部、销售部、技术部工作过，熟悉企业的管理、生产、经营……成为“多面手”的过程中，周皓在同事们间的评价是：“啥活都干，特别较真。”

“其实，早在2010年，我们就尝试跟国际对接，通过跟国外的一家企业合作，学习先进的技术。”周皓说，2013年，在和国外公司合作2年多后，长炉集团成立国际贸易部，全面拓展国际市场。

“一开始，压力太大了，完全摸不着头脑。”回忆起国际贸易部成立初期的艰难，周皓深有体会。作为刚入职的新人，他首先要做的就是了解国外先进的技术，但是基本上四处碰壁。”

国际贸易起步阶段为何如此“难”？周皓解释说，“说到底，我们跟国外最主要的差异还是在理念上，从技术角度来说，我们完全可以达到客户要求的90%—95%，但是从它的设计理念来说，我们可能只能做到40%—50%，客户需要这个设备更智能化、更人性化、更节能，但是，他只给了你一个概念性的东西，而你要考虑到它各方面的问题，包括管理、维护、安全等等。不像在国内我们做销售的，是客户需要什么，我给你

什么。国际市场千变万化、风云涌动，不进则退，所以，学习是唯一出路。”

周皓多次邀请德国CE标准高级专家来公司授课，有效增强了技术人员和销售员对CE标准的认知。他还多次带领团队走出国门，参加各类展会，参观欧美设备的使用现场，了解国际市场的发

展趋势和客户的需求，及时发现了与国际优秀企业相比自身存在的差距，为企业今后的研发设计指明了方向，为效益倍增的实现打下良好的基础。

重学习 知识就是力量 2006年，学业归来的周皓进入长炉工作，青春肆意，每个二十七岁的年轻人都想拼出一番作为。而周皓，将青春的热忱奉献给了每个拂手高谈的深夜，每个埋头研究专业发展的细节。

当过一线工人，在生产部、采购部、销售部、技术部工作过，熟悉企业的管理、生产、经营……成为“多面手”的过程中，周皓在同事们间的评价是：“啥活都干，特别较真。”

“其实，早在2010年，我们就尝试跟国际对接，通过跟国外的一家企业合作，学习先进的技术。”周皓说，2013年，在和国外公司合作2年多后，长炉集团成立国际贸易部，全面拓展国际市场。

“一开始，压力太大了，完全摸不着头脑。”回忆起国际贸易部成立初期的艰难，周皓深有体会。作为刚入职的新人，他首先要做的就是了解国外先进的技术，但是基本上四处碰壁。”

国际贸易起步阶段为何如此“难”？周皓解释说，“说到底，我们跟国外最主要的差异还是在理念上，从技术角度来说，我们完全可以达到客户要求的90%—95%，但是从它的设计理念来说，我们可能只能做到40%—50%，客户需要这个设备更智能化、更人性化、更节能，但是，他只给了你一个概念性的东西，而你要考虑到它各方面的问题，包括管理、维护、安全等等。不像在国内我们做销售的，是客户需要什么，我给你

什么。国际市场千变万化、风云涌动，不进则退，所以，学习是唯一出路。”

周皓多次邀请德国CE标准高级专家来公司授课，有效增强了技术人员和销售员对CE标准的认知。他还多次带领团队走出国门，参加各类展会，参观欧美设备的使用现场，了解国际市场的发

展趋势和客户的需求，及时发现了与国际优秀企业相比自身存在的差距，为企业今后的研发设计指明了方向，为效益倍增的实现打下良好的基础。

重学习 知识就是力量 2006年，学业归来的周皓进入长炉工作，青春肆意，每个二十七岁的年轻人都想拼出一番作为。而周皓，将青春的热忱奉献给了每个拂手高谈的深夜，每个埋头研究专业发展的细节。

当过一线工人，在生产部、采购部、销售部、技术部工作过，熟悉企业的管理、生产、经营……成为“多面手”的过程中，周皓在同事们间的评价是：“啥活都干，特别较真。”

“其实，早在2010年，我们就尝试跟国际对接，通过跟国外的一家企业合作，学习先进的技术。”周皓说，2013年，在和国外公司合作2年多后，长炉集团成立国际贸易部，全面拓展国际市场。

“一开始，压力太大了，完全摸不着头脑。”回忆起国际贸易部成立初期的艰难，周皓深有体会。作为刚入职的新人，他首先要做的就是了解国外先进的技术，但是基本上四处碰壁。”

国际贸易起步阶段为何如此“难”？周皓解释说，“说到底，我们跟国外最主要的差异还是在理念上，从技术角度来说，我们完全可以达到客户要求的90%—95%，但是从它的设计理念来说，我们可能只能做到40%—50%，客户需要这个设备更智能化、更人性化、更节能，但是，他只给了你一个概念性的东西，而你要考虑到它各方面的问题，包括管理、维护、安全等等。不像在国内我们做销售的，是客户需要什么，我给你

什么。国际市场千变万化、风云涌动，不进则退，所以，学习是唯一出路。”

周皓多次邀请德国CE标准高级专家来公司授课，有效增强了技术人员和销售员对CE标准的认知。他还多次带领团队走出国门，参加各类展会，参观欧美设备的使用现场，了解国际市场的发

展趋势和客户的需求，及时发现了与国际优秀企业相比自身存在的差距，为企业今后的研发设计指明了方向，为效益倍增的实现打下良好的基础。

重学习 知识就是力量 2006年，学业归来的周皓进入长炉工作，青春肆意，每个二十七岁的年轻人都想拼出一番作为。而周皓，将青春的热忱奉献给了每个拂手高谈的深夜，每个埋头研究专业发展的细节。

当过一线工人，在生产部、采购部、销售部、技术部工作过，熟悉企业的管理、生产、经营……成为“多面手”的过程中，周皓在同事们间的评价是：“啥活都干，特别较真。”

“其实，早在2010年，我们就尝试跟国际对接，通过跟国外的一家企业合作，学习先进的技术。”周皓说，2013年，在和国外公司合作2年多后，长炉集团成立国际贸易部，全面拓展国际市场。

“一开始，压力太大了，完全摸不着头脑。”回忆起国际贸易部成立初期的艰难，周皓深有体会。作为刚入职的新人，他首先要做的就是了解国外先进的技术，但是基本上四处碰壁。”

国际贸易起步阶段为何如此“难”？周皓解释说，“说到底，我们跟国外最主要的差异还是在理念上，从技术角度来说，我们完全可以达到客户要求的90%—95%，但是从它的设计理念来说，我们可能只能做到40%—50%，客户需要这个设备更智能化、更人性化、更节能，但是，他只给了你一个概念性的东西，而你要考虑到它各方面的问题，包括管理、维护、安全等等。不像在国内我们做销售的，是客户需要什么，我给你

什么。国际市场千变万化、风云涌动，不进则退，所以，学习是唯一出路。”

周皓多次邀请德国CE标准高级专家来公司授课，有效增强了技术人员和销售员对CE标准的认知。他还多次带领团队走出国门，参加各类展会，参观欧美设备的使用现场，了解国际市场的发

展趋势和客户的需求，及时发现了与国际优秀企业相比自身存在的差距，为企业今后的研发设计指明了方向，为效益倍增的实现打下良好的基础。

重学习 知识就是力量 2006年，学业归来的周皓进入长炉工作，青春肆意，每个二十七岁的年轻人都想拼出一番作为。而周皓，将青春的热忱奉献给了每个拂手高谈的深夜，每个埋头研究专业发展的细节。

当过一线工人，在生产部、采购部、销售部、技术部工作过，熟悉企业的管理、生产、经营……成为“多面手”的过程中，周皓在同事们间的评价是：“啥活都干，特别较真。”

“其实，早在2010年，我们就尝试跟国际对接，通过跟国外的一家企业合作，学习先进的技术。”周皓说，2013年，在和国外公司合作2年多后，长炉集团成立国际贸易部，全面拓展国际市场。

“一开始，压力太大了，完全摸不着头脑。”回忆起国际贸易部成立初期的艰难，周皓深有体会。作为刚入职的新人，他首先要做的就是了解国外先进的技术，但是基本上四处碰壁。”

国际贸易起步阶段为何如此“难”？周皓解释说，“说到底，我们跟国外最主要的差异还是在理念上，从技术角度来说，我们完全可以达到客户要求的90%—95%，但是从它的设计理念来说，我们可能只能做到40%—50%，客户需要这个设备更智能化、更人性化、更节能，但是，他只给了你一个概念性的东西，而你要考虑到它各方面的问题，包括管理、维护、安全等等。不像在国内我们做销售的，是客户需要什么，我给你

什么。国际市场千变万化、风云涌动，不进则退，所以，学习是唯一出路。”

周皓多次邀请德国CE标准高级专家来公司授课，有效增强了技术人员和销售员对CE标准的认知。他还多次带领团队走出国门，参加各类展会，参观欧美设备的使用现场，了解国际市场的发

展趋势和客户的需求，及时发现了与国际优秀企业相比自身存在的差距，为企业今后的研发设计指明了方向，为效益倍增的实现打下良好的基础。

重学习 知识就是力量 2006年，学业归来的周皓进入长炉工作，青春肆意，每个二十七岁的年轻人都想拼出一番作为。而周皓，将青春的热忱奉献给了每个拂手高谈的深夜，每个埋头研究专业发展的细节。

当过一线工人，在生产部、采购部、销售部、技术部工作过，熟悉企业的管理、生产、经营……成为“多面手”的过程中，周皓在同事们间的评价是：“啥活都干，特别较真。”

“其实，早在2010年，我们就尝试跟国际对接，通过跟国外的一家企业合作，学习先进的技术。”周皓说，2013年，在和国外公司合作2年多后，长炉集团成立国际贸易部，全面拓展国际市场。

“一开始，压力太大了，完全摸不着头脑。”回忆起国际贸易部成立初期的艰难，周皓深有体会。作为刚入职的新人，他首先要做的就是了解国外先进的技术，但是基本上四处碰壁。”

国际贸易起步阶段为何如此“难”？周皓解释说，“说到底，我们跟国外最主要的差异还是在理念上，从技术角度来说，我们完全可以达到客户要求的90%—95%，但是从它的设计理念来说，我们可能只能做到40%—50%，客户需要这个设备更智能化、更人性化、更节能，但是，他只给了你一个概念性的东西，而你要考虑到它各方面的问题，包括管理、维护、安全等等。不像在国内我们做销售的，是客户需要什么，我给你

什么。国际市场千变万化、风云涌动，不进则退，所以，学习是唯一出路。”

周皓多次邀请德国CE标准高级专家来公司授课，有效增强了技术人员和销售员对CE标准的认知。他还多次带领团队走出国门，参加各类展会，参观欧美设备的使用现场，了解国际市场的发

展趋势和客户的需求，及时发现了与国际优秀企业相比自身存在的差距，为企业今后的研发设计指明了方向，为效益倍增的实现打下良好的基础。

重学习 知识就是力量 2006年，学业归来的周皓进入长炉工作，青春肆意，每个二十七岁的年轻人都想拼出一番作为。而周皓，将青春的热忱奉献给了每个拂手高谈的深夜，每个埋头研究专业发展的细节。

当过一线工人，在生产部、采购部、销售部、技术部工作过，熟悉企业的管理、生产、经营……成为“多面手”的过程中，周皓在同事们间的评价是：“啥活都干，特别较真。”

“其实，早在2010年，我们就尝试跟国际对接，通过跟国外的一家企业合作，学习先进的技术。”周皓说，2013年，在和国外公司合作2年多后，长炉集团成立国际贸易部，全面拓展国际市场。

“一开始，压力太大了，完全摸不着头脑。”回忆起国际贸易部成立初期的艰难，周皓深有体会。作为刚入职的新人，他首先要做的就是了解国外先进的技术，但是基本上四处碰壁。”

国际贸易起步阶段为何如此“难”？周皓解释说，“说到底，我们跟国外最主要的差异还是在理念上，从技术角度来说，我们完全可以达到客户要求的90%—95%，但是从它的设计理念来说，我们可能只能做到40%—50%，客户需要这个设备更智能化、更人性化、更节能，但是，他只给了你一个概念性的东西，而你要考虑到它各方面的问题，包括管理、维护、安全等等。不像在国内我们做销售的，是客户需要什么，我给你

什么。国际市场千变万化、风云涌动，不进则退，所以，学习是唯一出路。”

周皓多次邀请德国CE标准高级专家来公司授课，有效增强了技术人员和销售员对CE标准的认知。他还多次带领团队走出国门，参加各类展会，参观欧美设备的使用现场，了解国际市场的发

展趋势和客户的需求，及时发现了与国际优秀企业相比自身存在的差距，为企业今后的研发设计指明了方向，为效益倍增的实现打下良好的基础。

重学习 知识就是力量 2006年，学业归来的周皓进入长炉工作，青春肆意，每个二十七岁的年轻人都想拼出一番作为。而周皓，将青春的热忱奉献给了每个拂手高谈的深夜，每个埋头研究专业发展的细节。

当过一线工人，在生产部、采购部、销售部、技术部工作过，熟悉企业的管理、生产、经营……成为“多面手”的过程中，周皓在同事们间的评价是：“啥活都干，特别较真。”

“其实，早在2010年，我们就尝试跟国际对接，通过跟国外的一家企业合作，学习先进的技术。”周皓说，2013年，在和国外公司合作2年多后，长炉集团成立国际贸易部，全面拓展国际市场。

“一开始，压力太大了，完全摸不着头脑。”回忆起国际贸易部成立初期的艰难，周皓深有体会。作为刚入职的新人，他首先要做的就是了解国外先进的技术，但是基本上四处碰壁。”

国际贸易起步阶段为何如此“难”？周皓解释说，“说到底，我们跟国外最主要的差异还是在理念上，从技术角度来说，我们完全可以达到客户要求的90%—95%，但是从它的设计理念来说，我们可能只能做到40%—50%，客户需要这个设备更智能化、更人性化、更节能，但是，他只给了你一个概念性的东西，而你要考虑到它各方面的问题，包括管理、维护、安全等等。不像在国内我们做销售的，是客户需要什么，我给你

什么。国际市场千变万化、风云涌动，不进则退，所以，学习是唯一出路。”

周皓多次邀请德国CE标准高级专家来公司授课，有效增强了技术人员和销售员对CE标准的认知。他还多次带领团队走出国门，参加各类展会，参观欧美设备的使用现场，了解国际市场的发

展趋势和客户的需求，及时发现了与国际优秀企业相比自身存在的差距，为企业今后的研发设计指明了方向，为效益倍增的实现打下良好的基础。

重学习 知识就是力量 2006年，学业归来的周皓进入长炉工作，青春肆意，每个二十七岁的年轻人都想拼出一番作为。而周皓，将青春的热忱奉献给了每个拂手高谈的深夜，每个埋头研究专业发展的细节。

当过一线工人，在生产部、采购部、销售部、技术部工作过，熟悉企业的管理、生产、经营……成为“多面手”的过程中，周皓在同事们间的评价是：“啥活都干，特别较真。”

“其实，早在2010年，我们就尝试跟国际对接，通过跟国外的一家企业合作，学习先进的技术。”周皓说，2013年，在和国外公司合作2年多后，长炉集团成立国际贸易部，全面拓展国际市场。

“一开始，压力太大了，完全摸不着头脑。”回忆起国际贸易部成立初期的艰难，周皓深有体会。作为刚入职的新人，他首先要做的就是了解国外先进的技术，但是基本上四处碰壁。”

国际贸易起步阶段为何如此“难”？周皓解释说，“说到底，我们跟国外最主要的差异还是在理念上，从技术角度来说，我们完全可以达到客户要求的90%—95%，但是从它的设计理念来说，我们可能只能做到40%—50%，客户需要这个设备更智能化、更人性化、更节能，但是，他只给了你一个概念性的东西，而你要考虑到它各方面的问题，包括管理、维护、安全等等。不像在国内我们做销售的，是客户需要什么，我给你

什么。国际市场千变万化、风云涌动，不进则退，所以，学习是唯一出路。”

周皓多次邀请德国CE标准高级专家来公司授课，有效增强了技术人员和销售员对CE标准的认知。他还多次带领团队走出国门，参加各类展会，参观欧美设备的使用现场，了解国际市场的发

展趋势和客户的需求，及时发现了与国际优秀企业相比自身存在的差距，为企业今后的研发设计指明了方向，为效益倍增的实现打下良好的基础。

重学习 知识就是力量 2006年，学业归来的周皓进入长炉工作，青春肆意，每个二十七岁的年轻人都想拼出一番作为。而周皓，将青春的热忱奉献给了每个拂手高谈的深夜，每个埋头研究专业发展的细节。

当过一线工人，在生产部、采购部、销售部、技术部工作过，熟悉企业的管理、生产、经营……成为“多面手”的过程中，周皓在同事们间的评价是：“啥活都干，特别较真。”

“其实，早在2010年，我们就尝试跟国际对接，通过跟国外的一家企业合作，学习先进的技术。”周皓说，2013年，在和国外公司合作2年多后，长炉集团成立国际贸易部，全面拓展国际市场。

“一开始，压力太大了，完全摸不着头脑。”回忆起国际贸易部成立初期的艰难，周皓深有体会。作为刚入职的新人，他首先要做的就是了解国外先进的技术，但是基本上四处碰壁。”

国际贸易起步阶段为何如此“难”？周皓解释说，“说到底，我们跟国外最主要的差异还是在理念上，从技术角度来说，我们完全可以达到客户要求的90%—95%，但是从它的设计理念来说，我们可能只能做到40%—50%，客户需要这个设备更智能化、更人性化、更节能，但是，他只给了你一个概念性的东西，而你要考虑到它各方面的问题，包括管理、维护、安全等等。不像在国内我们做销售的，是客户需要什么，我给你

什么。国际市场千变万化、风云涌动，不进则退，所以，学习是唯一出路。”

周皓多次邀请德国CE标准高级专家来公司授课，有效增强了技术人员和销售员对CE标准的认知。他还多次带领团队走出国门，参加各类展会，参观欧美设备的使用现场，了解国际市场的发

展趋势和客户的需求，及时发现了与国际优秀企业相比自身存在的差距，为企业今后的研发设计指明了方向，为效益倍增的实现打下良好的基础。

重学习 知识就是力量 2006年，学业归来的周皓进入长炉工作，青春肆意，每个二十七岁的年轻人都想拼出一番作为。而周皓，将青春的热忱奉献给了每个拂手高谈的深夜，每个埋头研究专业发展的细节。

当过一线工人，在生产部、采购部、销售部、技术部工作过，熟悉企业的管理、生产、经营……成为“多面手”的过程中，周皓在同事们间的评价是：“啥活都干，特别较真。”

“其实，早在2010年，我们就尝试跟国际对接，通过跟国外的一家企业合作，学习先进的技术。”周皓说，2013年，在和国外公司合作2年多后，长炉集团成立国际贸易部，全面拓展国际市场。

“一开始，压力太大了，完全摸不着头脑。”回忆起国际贸易部成立初期的艰难，周皓深有体会。作为刚入职的新人，他首先要做的就是了解国外先进的技术，但是基本上四处碰壁。”

国际贸易起步阶段为何如此“难”？周皓解释说，“说到底，我们跟国外最主要的差异还是在理念上，从技术角度来说，我们完全可以达到客户要求的90%—95%，但是从它的设计理念来说，我们可能只能做到40%—50%，客户需要这个设备更智能化、更人性化、更节能，但是，他只给了你一个概念性的东西，而你要考虑到它各方面的问题，包括管理、维护、安全等等。不像在国内我们做销售的，是客户需要什么，我给你

什么。国际市场千变万化、风云涌动，不进则退，所以，学习是唯一出路。”

周皓多次邀请德国CE标准高级专家来公司授课，有效增强了技术人员和销售员对CE标准的认知。他还多次带领团队走出国门，参加各类展会，参观欧美设备的使用现场，了解国际市场的发

展趋势和客户的需求，及时发现了与国际优秀企业相比自身存在的差距，为企业今后的研发设计指明了方向，为效益倍增的实现打下良好的基础。

重学习 知识就是力量 2006年，学业归来的周皓进入长炉工作，青春肆意，每个二十七岁的年轻人都想拼出一番作为。而周皓，将青春的热忱奉献给了每个拂手高谈的深夜，每个埋头研究专业发展的细节。

当过一线工人，在生产部、采购部、销售部、技术部工作过，熟悉企业的管理、生产、经营……成为“多面手”的过程中，周皓在同事们间的评价是：“啥活都干，特别较真。”

“其实，早在2010年，我们就尝试跟国际对接，通过跟国外的一家企业合作，学习先进的技术。”周皓说，2013年，在和国外公司合作2年多后，长炉集团成立国际贸易部，全面拓展国际市场。

“一开始，压力太大了，完全摸不着头脑。”回忆起国际贸易部成立初期的艰难，周皓深有体会。作为刚入职的新人，他首先要做的就是了解国外先进的技术，但是基本上四处碰壁。”

国际贸易起步阶段为何如此“难”？周皓解释说，“说到底，我们跟国外最主要的差异还是在理念上，从技术角度来说，我们完全可以达到客户要求的90%—95%，但是从它的设计理念来说，我们可能只能做到40%—50%，客户需要这个设备更智能化、更人性化、更节能，但是，他只给了你一个概念性的东西，而你要考虑到它各方面的问题，包括管理、维护、安全等等。不像在国内我们做销售的，是客户需要什么，我给你

什么。国际市场千变万化、风云涌动，不进则退，所以，学习是唯一出路。”

周皓多次邀请德国CE标准高级专家来公司授课，有效增强了技术人员和销售员对CE标准的认知。他还多次带领团队走出国门，参加各类展会，参观欧美设备的使用现场，了解国际市场的发

展趋势和客户的需求，及时发现了与国际优秀企业相比自身存在的差距，为企业今后的研发设计指明了方向，为效益倍增的实现打下良好的基础。

重学习 知识就是力量 2006年，学业归来的周皓进入长炉工作，青春肆意，每个二十七岁的年轻人都想拼出一番作为。而周皓，将青春的热忱奉献给了每个拂手高谈的深夜，每个埋头研究专业发展的细节。

当过一线工人，在生产部、采购部、销售部、技术部工作过，熟悉企业的管理、生产、经营……成为“多面手”的过程中，周皓在同事们间的评价是：“啥活都干，特别较真。”

“其实，早在2010年，我们就尝试跟国际对接，通过跟国外的一家企业合作，学习先进的技术。”周皓说，2013年，在和国外公司合作2年多后，长炉集团成立国际贸易部，全面拓展国际市场。

“一开始，压力太大了，完全摸不着头脑。”回忆起国际贸易部成立初期的艰难，周皓深有体会。作为刚入职的新人，他首先要做的就是了解国外先进的技术，但是基本上四处碰壁。”

国际贸易起步阶段为何如此“难”？周皓解释说，“说到底，我们跟国外最主要的差异还是在理念上，从技术角度来说，我们完全可以达到客户要求的90%—95%，但是从它的设计理念来说，我们可能只能做到40%—50%，客户需要这个设备更智能化、更人性化、更节能，但是，他只给了你一个概念性的东西，而你要考虑到它各方面的问题，包括管理、维护、安全等等。不像在国内我们做销售的，是客户需要什么，我给你

什么。国际市场千变万化、风云涌动，不进则退，所以，学习是唯一出路。”

周皓多次邀请德国CE标准高级专家来公司授课，有效增强了技术人员和销售员对CE标准的认知。他还多次带领团队走出国门，参加各类展会，参观欧美设备的使用现场，了解国际市场的发

展趋势和客户的需求，及时发现了与国际优秀企业相比自身存在的差距，为企业今后的研发设计指明了方向，为效益倍增的实现打下良好的基础。

重学习 知识就是力量 2006年，学业归来的周皓进入长炉工作，青春肆意，每个二十七岁的年轻人都想拼出一番作为。而周皓，将青春的热忱奉献给了每个拂手高谈的深夜