

# 这里能“淘金”，还能聆听高论

## 首届山东金博会今开幕，舜耕会展中心等您来

本报济南12月22日讯(记者 张頔) 23日开幕的山东金博会是山东历史上首次举行的省级大型金融博览会，“金融+实体经济”高峰论坛更是邀请到国内顶尖金融智库专家出席，从一开始就受到广泛关注。那么，在山东首届金博会上，都有哪些亮点，市民朋友又能享受哪些服务呢？

首届山东金融博览会充分借鉴了北京、深圳等金博会的举办经验，旨在打造国内知名金融展会和国际特色金融展会。有近百家金融机构将亮相本届金博会，而且我省农商行和城商行阵营将首次集体亮相。

记者了解到，博览会展馆地址位于舜耕国际会展中心，



金博会上，各参展企业展台已经搭好。

展览时间为23日、24日全天和25日上午。金博会面向市民全面开放，市民在入场前可领取免费入场券，并且凭券可以抽

取大奖。目前，包含钢琴、海参、花生油等奖品已经全部到位，等待幸运的市民满载而归。

首届山东金博会为百姓提

供一个面对面了解现代金融理财产品的渠道，有利于提高百姓理财意识和辨识能力，促进财富管理市场的健康发展。据悉，本届盛会特别设立了市民互动专区，面向所有市民开放。市民可以体验和机器人对话、VR体验模拟服务，并且在体验的同时，享受各种金融理财服务。

12月22日，记者走进舜耕国际会展中心金博会展区，一眼望过去，各家参展金融机构都在忙碌，为23日开幕的金博会做最后的准备工作。山东省农村信用社联合社的展区已经搭建完毕，在展区中心的电子产品体验区，工作人员正在进行展览前的调试，他们此次推出的特色产品为“自e购”，农副产品还有缴费、社区生活均可

以网上实现，展区将在博览会期间提供一些特色的农副产品供大家直接购买。

青岛银行构建的是一个半圆形展区，主题为“科技金融走进生活”，分六个板块为大家展示一张银行卡为生活带来的便利：刷卡通过地铁闸机、刷卡坐公交、刷卡通过社区门禁、VR和AR金融，这些大家都可以在博览会期间进入展馆亲身体验，体验的同时还可以获得奖品。

金博会还搭建合作交流桥梁。23日下午在山东大厦金色大厅举办的金融+实体经济高峰论坛，不仅邀请了各地政府和有关部门，还邀请了众多的金融机构和企业。这有利于开展投融资等项目洽谈对接，更好地推进金政企深入合作。

# 不满足前沿，再往前半步就是新技术

## 威马泵业马宝忠：要有一种精气神，就是总想拿第一



对于优秀的企业来说，要有一种精气神，就是总想拿第一。从最早在乡下的几间平房，到中国知名的特种抽油泵生产厂家，马宝忠和他的威马泵业始终紧盯油气举升设备的技术前沿。他说，“企业有个愿景，就是想把我们的新技术新装备尽快地推广到客户那里去，成为油气举升领域的国际知名公司。”

“有的客户一次只订几十台、十几台、几台。有的还得重新出设计，单独搞方案，单独定制产品。来什么样的客就供什么样的菜。这是我们的核心竞争力，不然普通的产品哪里都买得着，人家为什么要找你呢？”

——山东威马泵业董事长马宝忠



扫码看访谈视频

本报记者 任志方

### 仕途一帆风顺时 他辞职去创业

马宝忠是工科出身，大学学的是微电子。他还有过从政的经历，仕途一帆风顺时却辞职创业，创办了现在的威马泵业。谈起早年间创业的经历，马宝忠说，当时就是机缘巧合闯进了油气举升行业。

“当初有朋友找我，想把产品往油田推，我就这么走进了油田。后来，那个产品不行了，但客户还有需求，我们就试着开发，开发的产品还在油田推广开来。但后来，我们的产品被挤出来了。”面对这种情况，马宝忠就去开发下一个产品，恰好一家研究院问他们能不能加工一种轴。“这是一个特种泵上的主要配件，我们就从这个轴开始，走进了抽油泵行业。”

就这样，威马从一种特种抽油泵开始，做到多种特种抽油泵，从用人家的技术开始到自己开发，再到自己设计方案，

一步一步成为了全国比较大的做抽泵的企业。

而现在，威马进入了一个新的发展阶段。“我们能做一种定制化的产品和服务。客户有什么需求，我们都能满足。我们提出的是一井一泵，现在一年有600多个订单，对每个订单，我们都要先搜集客户的准确信息，根据油井的信息和客户的需求来设计专有方案。”

马宝忠说，对于威马泵业来说，开拓市场的最好办法就是新的技术，去给客户解决困难。因为传统产品都存在产能过剩的问题，而且大企业还对自己的内部企业实施了一些保护。要想打入这个市场，威马必须拿出自己特有的产品。

### 卖一套新装备 顶一百套传统产品

从砂岩里渗出的原油，都有一定的含沙量。在抽油泵工作过程中，砂卡、砂埋、砂磨是常碰到的几个问题，这让不少油田都很头疼。公司成立之初，马宝忠便把精力聚焦到解决

砂害的问题上。

“有次我看到从美国进口的一种防砂管，我就想，一定要从国外进口吗？能不能自己做？”随后，马宝忠跑到北京的钢铁研究院，刚开始和专家试验了几次没成功。

但在这个过程中他发现了另一种过滤材料，后来经过试验还真在油田上得到了应用。有一年胜利油田搞检测，威马做的防砂管在当年同批次产品中指标是最好的。后来还用在了海上油田。

从威马成立至今，马宝忠一直将技术创新作为企业开拓市场的法宝。“现在技术发展得很快，我们的技术优势能保持多长时间，我不好说。但我们在不断关注前沿技术的发展。”

对于创新，马宝忠也有着自己独特的理解。“有位专家来给我们讲课时说，掌握了前沿的技术，你只要再向前走半步，就是新技术。在同行业之间，新技术只是一种相对水平的比较。”

面对低迷的油气市场，威马也在积极调整产品结构。“传

统产品占比越来越小，无杆采油成套装备占比正在提高。原来卖一台抽油泵不超过一万块钱，现在我们的成套装备高的能卖到50多万元一台。从销售额上讲，现在卖一套装备能顶过去卖一百套传统产品。”

### 客户提出什么需求 就能设计出什么泵

刚刚创业时，企业没什么资金。马宝忠有个习惯，就是去旧机床市场上捡漏。但企业做到现在，必须要在国际视野下进行整合。随着威马泵业在新三板上市，企业进入了新的快速发展阶段。但马宝忠坦言，在企业的发展过程中，最难的仍是自己“不懂”。但正是这个“不懂”，让他时刻都在学习，不断适应市场和客户的需要。

对于优秀企业来说，要有一种精气神，就是总想拿第一，威马也不例外。“企业有个愿景，就是想把我们的技术尽快地推广到客户那里去，成为油气举升领域的国际知名公司。”马宝忠说，威马现在有个口号，

“用国际化标准来建设企业。”

马宝忠说，威马有一套本领，就是客户提出什么样的需要，就能设计出什么样的泵。这样成本虽然高，却是企业在激烈市场竞争中的立身之本。马宝忠说，“有的客户一次只订几十台、十几台、几台，但是我们都得供。有的还得重新出设计，单独搞方案，单独定制产品。来什么样的客就供什么样的菜。这是我们的核心竞争力，不然普通的产品哪里都买的着，人家为什么要找你呢？”

而为了破解地域、企业规模带来的局限，马宝忠也在思考实现更大范围内的资源整合。“比如企业发展中遇到的人才问题，就可以通过和研究机构、大专院校联合搞研发中心，也可以聘请高校、研究单位的专家教授作为我们某一领域的首席研究专家。”

马宝忠说，未来五年威马有个“一五六三一”规划，就是未来五年把企业的销售额做到15个亿，能够实现6千万的税金，员工收入能有几倍的增长，让大家的住房条件得到改善。