



我的创业记忆

周玉振

周玉振，辽宁省营口市人，辽宁鑫兴实业集团有限公司总经理，政协营口市第十三届、十四届委员会委员，政协营口市第十四届常委会常委。现集团旗下拥有4家子公司，先后被评为辽宁省“高新技术企业”“专精特新中小企业”“瞪羚企业”，本人曾获“诚信企业家”等荣誉称号。

青葱岁月

1975年4月，我出生在营口市老边区欢心甸村，父亲名叫周金广，木匠出身，为人老实厚道，是村子里有名的大孝子，母亲杨焕芳是一名勤劳俭朴的家庭主妇，和蔼可亲。家里有两个姐姐和一个妹妹，我是家里唯一的男孩，从小父母就对我更偏爱一些。

按家里族谱排序，我这代传到“玉”字辈，父亲给我取名周玉振。长大以后，听有学问的人说，山东孔庙第一道门坊就是著名的金声玉振坊，“金声玉振”寓意是像钟磬发声一样响亮，形容才学杰出、声名远扬，这时候我才知道父亲的良苦用心，对我充满厚望。在小学阶段，我的学习成绩一直很优异，尤其是数学在全年级名列前茅，读到初中学习成绩也还不错，唯独对英语不感兴趣，导致毕业时把整体分数拉了下来，考入营口市的职业高中，因此一直心存愧疚，觉得辜负了父亲给取的这个很有寓意的名字。虽然学校学业结束了，但是人生的学习永远没有止境，我平时喜好研究，性格随和，总是心怀感恩，也可能是因为这一点，我生命中的“贵人”比较多吧。

第一次创业

在我读高中的时候，有一次参加亲戚的婚庆典礼，我协助摄像师拍照，从此对摄影摄像产生了浓厚的兴趣，开始拜师学艺，利用2年假期时间学习摄影摄像。高中毕业后，我成立一间工作室，开始专门从事摄影摄像，由于我对这份工作很感兴趣，做事认真还富有创意，所以在行业内还是小有名气的，每个月收入也能达到2000元左右，这在当时还是令周围人羡慕的。我至今仍保持着对摄影摄像的热爱，虽然这次创业没能经历太久，但对我今后的人生创业有着重要启迪作用。

结缘涂料

23岁时，我成家了，一年后可爱的儿子出生了，在家庭责任感的驱使下，我满脑子想的都是如何赚钱养家。一个偶然的的机会，我看到一本名为《商界》的杂志，此后关注了很长时间，杂志里有介绍各行各业技术转让或加盟连锁等信息，有一则关于涂料生产技术的信息触动了我。信息是以河南信阳一个研究所的名义刊发的，内容是关于内墙仿瓷涂料的技术广告，通过电话咨询后我心动不已，经过与家人商量，我便毅然踏上去往信阳这个陌生城市的列车，这是我有生以来第一次远行。考虑到经济条件有限，我选择了比较省钱的硬座，晚上8点左右在大石桥乘车，次日凌晨5点抵达北京。当时北京站给我的印象就是车站很大、人很多，让我着实兴奋了一阵子。挤过摩肩接踵的人群，我在候车室简单吃了一桶泡面，继续买票转乘下午1点的火车奔赴信阳。看着车窗外掠过的风景，听着耳边的南腔北调，疲惫感骤然消逝，满足旅途的新鲜和创业的激情，美好生活的愿景从心底萌发。

艰辛的探索

火车颠簸了10多个小时抵达信阳，我辗转来到了这家研究所，在研究所的实验室见到了一位技术人员。经过一番交流后，我决定信任他，交付2500元购买了关于内墙仿瓷涂料的工艺配方



周玉振

和设备采购清单，然后匆匆返程。回营后便与家人商量应该怎么干，首先是考虑厂房，恰巧我家农村院子里还有几间闲置的小平房，可以先用做厂房；其次是资金问题，按照研究所提供的设备采购清单，需要花费10来万元，还需要购买原材料，算下来大概得10多万元，这可把我难住了，钱从哪来呀？大姐周红看着我一筹莫展，便主动提出来与我合干，大姐出资5万元，我出资3万元，又向父亲借了3万元，正式开始建厂。父亲懂机械设备，为节省开支，许多设备都是我们自己找人加工，历时3个多月终于把厂房、设备和原材料等准备好了，全家人集思广益，把工厂定名为营口市老边区鑫兴涂料厂。1998年4月20日，我们的工厂拿到了营业执照，又雇了一个亲属帮助我们生产，我既当技术员又作为主要劳动力参加生产，工厂渐渐步入正轨。大姐周红是我创业的第一个合伙人，也是我的精神依托，父亲则是我能够顺利发展到今天的坚实后盾。

我们满怀期盼地按照配方生产了几个月，但产品销路并不好，我蹲守市场与施工的师傅们交谈了解到，我们的产品在施工过程中膏体粘度大，存在施工性能问题，出现了发花等现象。回家后我又购买同行业的产品，反复做对比实验后，发现的确存在很大的差距。后来经过一名老师傅推荐得知，在山东聊城有一家仿瓷涂料生产厂家产品的质量很好，电话联系后我立即动身赶往山东，又以2000元购买了新的配方，同时厂家又赠送我做内外墙乳胶漆的配方。回营后，我们满怀期待地开始新一轮生产。新的内墙仿瓷涂料产品质量比较过硬，容易施工，防水效果也很好。就在我们忙得热火朝天的时候，销售和送货又成了难题，于是我又到处托关系、找销路。为节省送货的租车成本，父亲就帮我们改造了一辆人力三轮车。我既是产品的研发者、生产者，又是销售员、送货员，慢慢打开了市场，产品的销路越来越好。我们忙在其中，也乐在其中，忘却了满身的疲惫，向着自己的梦想前行，渐渐地，我们生产的内墙仿瓷涂料成为营口内墙装饰产品的拳头产品。

父亲的教诲

2002年，伴随着生产销售运营步入佳境，我们打算成立一个属于自己的专营店。我在营口石头道建材一条街找到了正在开发商业门市的一位赵老板，经过多次商讨，赵老板决定使用我厂生产的外墙乳胶漆做外装饰，总造价3.6万元，我们另外支付10万元，买下一间45平方米的邻街商铺。双方达成意向后，我们马上着手准备生产。当使用山东聊城厂家提供的外墙乳胶漆配方生产后才发现，成品上墙后存在一些质量问题。为了优化配方，我是不思茶饭，反复实验，但防水性能耐擦洗效果一直不如意。由于那个年代熟悉外墙乳胶漆技术的人寥寥无几，我们面临着无路可走的困境。就在我郁闷至极的时候，偶然得到一个信息，在广东珠海有一家公司可以提供这方面技术服务，跟大姐商量后我只身赶往珠海。接待我的薛老师被我的真诚感动，不仅提供了做乳胶漆的配方，并告诉我可以加盟使用他们的“佳利莱”品牌商标，这为我们未来发展又奠定了坚实的基础。

回到营口，我们立即准备原材料开始生产，这时发现我们自己的生产设备不合适，不具备高速分散和调速功能，产品机械稳定性不好，容易出现开裂的现象。合同已经签好了，工期很快也临近了，这让我心急如焚。为了履行合同，我想用自己的涂料先上墙再说，以后出现问题重新再刷，可父亲的话打消了我的想法：“孩子，做产品要和做人一样，产品如人品，名声很重要，可不能投机取巧啊。”出于对产品质量和做人底线的考量，我决定与赵老板实话实说，也得到了他的谅解，放弃了这次合作的机会。但是我们还是买下了这个门店，鑫兴的第一个专营店就此诞生了，通过这件事，我牢记父亲的教诲——产品如人品，质量即道德，这也一直成为了公司发展的理念和坚守的底线。

邂逅“阿特彩”

2003年5月，我们与珠海“佳利莱”公司达成合作协议，并投资120万元改造生产设备，扩大生产规模，注册了第一个商标品牌——“春润”，2006年10月，又在营口路南高新技术开

发区投资280万元建设了新厂区。通过多年考察学习交流和不断地研发生产销售，工厂的小团队已经增加到了20多人，成为营口地区涂料行业的风向标。2008年3月，我在北京参加中国新型建筑材料展会，接触到了韩国“阿特彩”最新型仿石涂料产品，这款产品效果惟妙惟肖，让我感到震撼，我凭着职业敏感断定，该产品未来一定会风靡建筑装饰涂料行业。几经周折，得知“阿特彩”在山东威海有一家外资公司，我往返多次去山东威海洽谈，最终以80万元购得这款产品的技术配方。又历经了2年多的技术成果转化，终于推出了专属于我们的第一代液态理石漆产品——“阿特彩”。产品一经问世，就得到了众多业内人士的好评，同时我们企业也及时地注册了“阿特彩”商标，踏进了东北地区知名涂料企业的行列，东北地区很多涂料企业也成为了我们的客户。有了这个拳头产品，我们又在许多地区参加了中国建筑新材料展，至此“阿特彩”液态理石漆产品开始走向全国。

逐步成长

2011年，随着产能的不断扩大，员工规模也从原来的20多人增加到100多人，保证产品质量成为头等大事。我每天都是最早到公司，按销售订单安排生产，查看生产设备状况，与车间主任沟通各个环节遇到的问题，监督产品质量，强调安全生产等事项。由于员工素质参差不齐，生产过程不可避免地出现原材料检测不规范、物料投放数量不精准、机械搅拌运转时间不统一、成品质量和成本管理很多问题，提高管理水平成为当务之急。经过深思熟虑，我决定量身定制一套科学管理体系。我拿定主意之后利用冬季销售和生產淡季，聘请专业的质量管理体系老师，为产品质量、运营、管理等量身制定标准化生产流程及管理体系。要求员工自觉执行ISO9001标准，建立文件化质量体系，着力实现科学化管理，通过一段时间的运行，该体系能够适宜、有效、充分地实现管理方针和质量目标，公司发展也步入快车道。

建筑外墙涂料施工的时候讲究“三分涂料七分施工”，多年来在与施工方合作时发现，很多客户一味以降低成本追求利益最大化，根本不考虑后期效果。为了更好地展示出我们的产品质量，打造鑫兴品牌，推动工厂可持续发展，我们于2015年成立了辽宁阿特彩建筑工程有限公司，力求把每一个工程项目都做成标杆样板，更好地诠释产品的质量和效果，不断把新型涂料产品、优质工程推向市场。

崭露头角

经历了多年的打拼，公司于2013年8月投资5000万元，在营口辽河经济开发区（原营口中小企业创业园区）购买了22000平方米土地，建设了15000平方米厂房，更新了部分老旧设备，还建立了500平方米的实验室，拥有专业技术人员30多名。在多年的创业过程中，公司集聚了很多专业技能人才，在大家的共同努力下，公司的技术力量在东北地区处于绝对领先地位。

基于年轻时候学业的遗憾，又有创业过程中的屡战屡败，我深感知识匮乏就无法精进，我在心中默默立下志愿，必须要建立一家属于自己的技术研发中心。2014年，我们与中国建筑装饰装修材料协会建筑涂料分会共同建立了东北地区唯一一家建筑涂料研发应用中心，就此实现了我多年的夙愿。研发应用中心有力地保障了产品的质量、运营体系和技术标准，2016年，公司被评为辽宁省“高新技术企业”，还先后被评为辽宁省“专精特新中小企业”、“瞪羚企业”等等，“阿特彩”品牌已经成为东北地区建筑涂料行业的领军标志。

绽放未来

随着健康意识的提升，人们越来越关注环境质量，国家层面也在不断强化政策、法律和法规体系建设，以加强对环境空气质量的监测管理，改进涂装技术迫在眉睫，涂料“油改水”势在必行，因而公司抢抓机遇，即知即改、立



2015年，中国建筑装饰装修材料协会建筑涂料分会会长来公司指导工作。



在2018年度公司工作总结表彰大会上。



2019年初，部署公司工作大会。



2022年，周玉振参加营口市企业供需对接签约仪式。

行立改，推动企业提档升级。

2018年5月，公司再次新增土地22000平方米，于次年成立了辽宁鑫兴实业集团有限公司，旗下拥有4家子公司：辽宁鑫兴阿特彩科技有限公司、辽宁阿特彩建筑工程有限公司、营口阿特彩科技发展有限公司、阿特彩（辽宁）国际贸易有限公司。2022年，公司新上水性工业漆项目，新款水性工业漆集国内外防锈底漆、面漆之精华，具渗透型、转化型、稳定型三者合一的独特配方和工艺，终于打破了底面合一的种种桎梏。经国家权威检测中心检测，各项技术指标均达到或超过国家及行业标准，水性工业漆耐盐雾检测参数达到1500h以上，远超国家标准（HG/T4758—2014行业标准96h，市面销售同等产品耐盐雾性能最高500h），卓越的物理性能较传统的水性防锈漆有了质的飞跃，堪称水性漆业内一大创举，此项技术获得国家级发明专利，是传统油漆的绝佳换代产品，为我们集团未来发展又一次奠定了基础。

创业历程虽然充满艰辛困苦，但发展的结果还是令人欣慰的，集团每年纳税400余万元，直接或间接解决就业1000人，先后为公益事业捐款捐物合计500万元左右。

26年的创业史成就了鑫兴今日的辉煌，这得益于党和政府的关爱，得益于社会各界的支持，得益于广大用户的信赖，得益于全体鑫兴人的努力。建设社会主义现代化强国的伟大事业为鑫兴迎来新的发展机遇，鑫兴人将以沉稳、坚定、包容的品格，求索、创新、奋进的意志，博爱、诚信、豁达的胸襟，只争朝夕、踔厉奋发，努力打造百年不变的鑫兴！

创业记



1998年，位于老边区欢心甸的老厂区。



2012年，周玉振参加全国建筑材料展会。



2018年，周玉振与中国建筑装饰装修材料协会建筑涂料分会会长在东北地区建筑涂料行业年会上合影。



2016年，周玉振夫妇毕业于北京影响力总裁班。