

张晓平

坚守与创新，领航瑞立走向世界舞台

■ 记者 黄丽云 通讯员 江冬梅

“无论瑞立的‘藤蔓’伸到哪里，瑞安都是根基之所在。我们要继续做大做强实业，做到‘藤繁根壮’为瑞安高质量发展尽绵薄之力。”瑞立集团董事长张晓平是这样说的，也是这样做的。

身为瑞安本土企业家代表，张晓平于1987年创办瑞安市红旗汽配厂（瑞立集团前身）。30余年间，他把一家年产值十来万元的小厂，发展成年产值超百亿元、具备国际视野的知名汽车零部件企业；他带领瑞立创新打造中国商用车后市场连锁平台，团结联动一批零部件企业合力发展；他心系家乡教育，创办了两所职业院校，为瑞安培养、壮大本土化的产业工人队伍作出贡献。

初露锋芒：研发专利产品，跻身重型车配件市场

20多岁时，张晓平是瑞安仪表厂一名普通工人，单位经济效益较好，是人们眼中“端着铁饭碗的人”。然而张晓平有他自己的理想。1987年6月，他在瑞安城关北门外谢宅巷53号一间仅几十平方米的民房启航，创办瑞安市红旗汽配厂。

他的创业之路，从小小的汽车门灯开关做起。几台简陋的加工设备，日复一日繁重的手工劳动，产量甚少，效益微薄。人们所不知道的是，滋养瑞立企业今后成长的“创新”“质量”“品牌”等要素，正悄然萌发。

当时，市场上为“一汽”“东风汽车厂”配套的产品较多，但重型车配件生产厂家却很少。那个时候，全国市场重型车数量有限，一些大的配件厂不愿干，小的厂家又缺乏生产能力。张晓平想到了“到夹缝中求市场”的路子，决定自行开发重型车配件。功夫不负有心人，1988年10月13日，国家专利局批准瑞安市红旗汽配厂申请的“汽车里程表直角接头”专利产品。

于是，张晓平带着自己的“专利产品”，赶各类汽车展、汽配展，赴全国各地拜访汽车厂，只要能敲开门，便请技术人员先装上车免费试用。“走遍千山万水，讲了千言万语，想了千方百计，吃尽千辛万苦，成功来之十分不易。”张晓平说。最终，他拿下济南重型车辆厂（中国重型汽车集团有限公司前身）的配套订单，成为红旗汽配厂发展史上非常关键的一个节点。

当时春节将至，张晓平带着样品直奔济南重型车辆厂，寻求为黄河载重车配套的机会。为说服济南重型车辆厂的领导，张晓平几乎跑“断”了腿，磨“破”了嘴皮。那年，他硬是在济南过了年。春节后，厂领导被他的敬业精神和

诚心感动，在对样品进行逐项试验后，同意该产品为黄河车配套，从此开启了双方频繁合作、共求双赢的大门。

1989年10月30日，红旗汽配厂的产品被济南汽车制造厂评为信得过产品并获颁证书。不久，这款产品的销路逐渐打开，品种日渐增多，奠定了企业初步发展的基础。

1990年9月，红旗汽配厂第一次搬迁，从北门外搬到杨家桥，扩大了生产场地，添置了生产设备，企业迈出发展新步伐。次年，红旗汽配厂在成立四周年之际，改名为瑞安市重型汽车配件厂，从一个小作坊变成了一家规范化的工厂。

尝到技术专利甜头之后，张晓平带领企业进行三次技术改造，扩大了生产能力，生产和销售连年翻番。

1994年，张晓平提出了“二次创业”的口号，确定了“科技兴厂、质量兴厂”的战略方针。在市场竞争日趋激烈的形势下，他决定在原三次技改的基础上，“大投入，高起点”，开发科技含量较高的汽车气制动阀类产品。当年3月，新的技改项目拉开序幕，并很快成功研发出新的气制动阀类产品，成为助推企业发展的新增长点。

之后，“瑞安重配”先后投资兴建了面积达9000多平方米的厂房，彻底结束了小打小闹的作坊式生产。此时的“瑞安重配”，在国内汽车零部件行业中初露锋芒，成为具有一定规模的创新成长型企业。

创业十周年之际，张晓平把“企业更名”作为再出发的新起点。1997年12月7日，“浙江省瑞立实业有限公司”取得营业执照。他说为企业起名“瑞立”，是希望企业在瑞安站稳脚跟、深深扎根，蓬勃生长。

坚韧自信：布局海外市场，登陆“纳斯达克”

2000年12月，瑞立投资1.2亿元，在瑞安经济开发区征地54亩，兴建瑞立工业园。随后数年，瑞立步入发展快车道，产值和销售额年均增长保持在40%以上，在全国汽车零部件行业得到了广泛的认可。

在稳定发展的基础上，张晓平积极倡导市场“三三制”：主机配套市场三分之一，维修配件市场三分之一，国外市场三分之一。

在张晓平看来，没有整车企业的配套，很难跟上中国汽车工业的发展步伐，没有整车配套市场的零部件企业的发展是不强的，没有维修配件和出口市场的发展是不稳的，只有三个市场协调发展，才能行稳致远。为此，张晓平开始让瑞立的产品到国际大市场去接受检验。

1999年是瑞立涉足外贸出口的第一年。当时，公司既没有自营出口权，更没有海外销售分公司，英语专业毕业的余锦瑞（现为瑞立集团执行总经理）是当时出口部唯一的业务员。

当年1月，瑞立接到了“铜之王”——智利的一笔出口订单，这是瑞立出口的第一个大单，迈出了走向世界的第一步。这一年，瑞立出口额达10万美金。

2000年8月，瑞立拿到了自营出

口权，成为少数拥有自营出口权的瑞安制造企业之一。瑞立的汽配产品能否占领国外市场？很多人表示怀疑：瑞立的产品是制动系统的核心部件，会直接影响车辆的制动效果和安全性，海外市场很难信任来自瑞安这个小地方的产品！但张晓平却很坚定：海外市场必须开拓，也一定能开拓成功。

2000年11月，张晓平去迪拜参展后，决定在迪拜设立分公司。他分析说：“迪拜汽配的经营模式，跟中国市场类似，沿街都是汽配店铺。那么，在国内畅销的瑞立产品也能在迪拜打开市场。”

如何进一步扩大海外市场占比？张晓平选择在全球知名的证券市场上市。2006年4月，瑞立在美国纳斯达克主板市场挂牌交易，首开温州民营企业境外上市先河，实现了企业从产品经营到资本经营、品牌经营的转变。

对瑞立上市所带来的“热潮”，张晓平却异常冷静：企业上市的目的，一是提升瑞立产品的知名度，二是提升企业的管理水平，三是扩大产品销售渠道，四才是实现融资。

海外市场的成功开拓，成为瑞立今后快速发展的助推器。



【人物名片】

张晓平，1962年生，浙江瑞安人，1987年创立瑞立集团，现任全国工商联汽车摩托车配件用品业商会会长、浙江省政协委员、浙江省工商联副主席、浙江省汽摩配商会会长、浙江省汽车零部件产销联合会会长、长三角企业家联盟首批理事、世界瑞安人联谊总会会长等职务。

曾获“中国汽摩配行业优秀企业家”“全国机械行业优秀企业家”“农业农村部第4届全国乡镇企业家”“汽车配件行业十大风云人物”“改革开放30年中国汽车工业杰出人物”“改革开放40年中国汽车工业杰出人物”“第三届浙江省优秀中国特色社会主义事业建设者”“浙江新时代中国特色社会主义事业优秀建设者”“‘70年70人’中国汽车零部件行业功勋人物”“温州改革开放40年重大影响力企业家”等荣誉称号。

独具慧眼：花开多领域，谋求高质量发展

张晓平认为：“市场第一、规模第一。”2007年，瑞立与深圳创新投资集团有限公司等强强联手，成立广州瑞立科密汽车电子股份有限公司，专业从事汽车电子控制系统，以及商用车ABS、EBS、ESC等产品的研发、制造及销售。如今，瑞立科密已成为荣获国家科技进步二等奖的行业“单项冠军企业”。

张晓平的多次收购也交出了一份令人称赞的成绩单。2016年，瑞立集团与廊坊市国有资产经营有限公司签约，成功控股瑞立美联制动技术（廊坊）有限公司。收购时，瑞立美联处于亏损状态，如今瑞立美联已成长为行业头部企业。瑞立收购的拥有70多年历史的杭州摩擦材料厂，也在快速增长……这一系列收购，使瑞立的产业链不断延伸，做大做强。

“瑞立的兼并重组，为的是谋求新的更大发展。”在张晓平看来，瑞立采用直营模式，直接对应终端客户，只要把零部件产品接入到瑞立的渠道中，就能产生协同效益。这正是瑞立每一次收购整合都能成功的底气所在。

纳斯达克上市加快了瑞立与国际接轨的进程。但是面对产业百年未遇之大变局，张晓平认为唯有发挥平台思维、生态思维，寻求更进一步的生态圈共赢模式才能把握住发展机遇。于是，2020年5月，瑞立从美国退市，将国内外商用车后市场业务整合剥离，成立“新瑞立汽配连锁平台”，独立运营“商用车后市场产业互联网平台”。

当下，新瑞立已在北上广等30余

个核心城市建有中心仓，303家自营门店前置仓，服务覆盖全国300多个地级市，拥有10万多家经销商及修理厂。新瑞立还在美国、阿联酋、比利时等国家和地区设立了7家海外分公司，产品出口到132个国家和地区。

2022年3月以来，新瑞立释放产业平台融合共赢的能量，开启“国企实力+民营活力”的国民合资、协同发展模式。由新瑞立与各地公交公司合作成立配件采购供应合资公司（即公交下属二级公司），以少量资本投入，撬动产业链向更高层次发展。这个国企民企合资合作模式，被业界称为混合制“温州模式”再创新，对产业生态发展和国货的保值增值，提供了一个颇具生命力的范例。

“温州交运新瑞立”成立一年多来，新瑞立汽配连锁与国企合资合作的新模式，成功在全国复制推广，与30多家地市级公交公司合资合作，实现国企和

民企协同发展、产业链上游零部件制造企业和下游公交公司的共链共赢。

资本助力，也是张晓平一直高度重视的战略。“新瑞立”2021年获5亿元A轮融资，2023年获5亿元B轮融资。“不久的将来，这个根植于家乡瑞安的汽车后市场‘地瓜’将根壮藤繁，蔓向全国各地。”张晓平说。

在多领域开花的同时，瑞立汽配制造也实现了高质量发展。拳头产品制动气室被认定为全国“制造业单项冠军产品”。创新产品轨道无油风源系统产品解决“卡脖子”难题，实现轨道交通产品关键零部件国产化替代，被评为浙江省首台套产品。瑞立累计获授权专利1600项，其中发明专利150余项，行业头部企业地位日益凸显。

“汽车零部件产业始终是瑞立集团的主业，蕴含着我们对于汽车产业的民族情结。我们看好汽车零部件产业的生态化发展。”张晓平说。



情系桑梓：携手世界瑞安人，共扛家乡发展之责

作为一个县级市，瑞安企业招人是一大难题。“既然招人难，那就自己培育人才”，抱着这种理念，张晓平先后创办了瑞立中等职业技术学校和浙江机电技师学院瑞安分院。

“办学校是打造学习型企业的需要，是赋能新瑞立连锁平台的需要，是瑞立集团全面发展、提升的需要，也是瑞安机械制造业升级、产业链打造的人才需要。”张晓平说，瑞立办学校不是“心血来潮”，而是情怀，学校的生命会比企业的寿命更长，百年树人。

2021年秋季，总投资5.2亿元的瑞立中等职业技术学校开始招生。张晓平认为，随着瑞安市产业链能级提升、制造业现代化转型、战略性新兴产业集聚，高技能人才必将成为高质量发展赛道上比拼的关键因素。

但一所职业学校还是无法满足地方产业对技术技能人才的需求缺口。2023年3月，由瑞安市人民政府、浙江省机电技师学院、瑞立集团共同打造的浙江机电技师学院瑞安分院揭牌成立，探索校地合作办学新模式。2023年秋季，瑞立中等职业技术学校与浙江机电技师学院瑞安分院圆满完成招生计划。

未来，这两所学校将源源不断输送应用型人才，为瑞安培养留住本土化的产业工人作出积极贡献。

除了对家乡教育情有独钟，张晓平还积极参政议政，利用各个平台为家乡谋福利。2023年10月15日，在世界瑞安人联谊总会理事换届选举会议上，张晓平当选为第二届理事会会长。

10多万瑞安侨胞分布在世界100

多个国家和地区，在海外侨团中担任会长等职务的瑞安侨胞达2100多人，建立了一张覆盖全国、连接世界的巨大网络。把瑞安经济搞上去，瑞安人是绝对的主角，而海内外瑞安人，则是巨大的财富和资源。

“我将和世界瑞安人一起扛起家乡高质量发展这个责任。”张晓平表示，联谊总会是一个沟通全国、全球瑞安人的枢纽。他将同新一届理事会成员一起搭好合作交流平台，利用好海内外瑞安人的资源，讲好中国故事、浙江故事、瑞安故事，开展乡村振兴、招商引资政策等多项内容的讲解，办好各类联谊活动，多做实事，积极为瑞安经济社会发展牵线搭桥，不断加强瑞安与世界各地、全国各地的经济贸易和文化交流。