

这条“命脉”，不能再被别人掐着

王晓强：把“工业粮食”检测装上“中国芯”

本报记者 王正喜

在工业文明的肌体中，煤炭、铁矿石等原燃料如同奔涌的“血脉”，其品质的优劣直接关乎国家经济命脉的强健程度。

曾经，为这些“工业粮食”做精准“体检”的关键技术——自动化采制样系统，长期被欧美巨头垄断，不仅价格高昂，更卡住了中国众多企业发展的“脖子”。

然而，一位来自徐州的企业家，毅然投身这片“空白战场”，用二十余年的时间，书写了一段从打破垄断到引领创新的实业报国传奇。他，就是江苏伊维达智能科技股份有限公司董事长王晓强。

徐商档案



◎姓名：王晓强

◎出生年月：1963年6月

◎企业愿景：成为中国原燃料智能检测领域的“领军者”

◎经营理念：责任、诚信、勤奋、创新、感恩、共赢

◎企业主要成就：公司专注于原燃料智能化检测系统研发、工业机器人系统集成及工业自动化控制领域。核心产品包括机械自动化采制样系统、机器人智能制样系统及矿物质快速分析系统，广泛应用于煤炭、冶金、港口等行业。企业通过自主研发形成30多项专利，客户覆盖神华集团、宝钢集团、天津港等行业龙头企业。

从大学老师到闯商界 报国的念头慢慢生了根

1963年，王晓强生于一个普通家庭。父亲的言传身教早早在他心中埋下了“成为对国家有用之人”的种子。他的人生轨迹，最初沿着学者之路稳步前行：从上海铁道学院（现并入同济大学）毕业后，被分配到江苏工学院（现江苏大学）任教；随后攻读硕士学位，积累了扎实的工学知识和外语能力。那些年，他不满足于课堂教学，主动投身科研项目，渐渐开拓了视野。研究生毕业后，他转入中国矿业大学继续执教，却始终觉得理论需落地实践，才能真正创造价值。

30岁那年，王晓强毅然辞去稳定的教职工作，加入中美合资拉姆齐技术公司（赛摩智能前身）。这次职业转身，让他首次接触到自动化采制样系统，也让他深切感受到中国在该领域的落后与受制于人。

1996年，公司派王晓强前往美国拉姆齐公司参观考察学习。美国制造企业的专业分工、化整为零、协同合作、统一集成的运营模式，让他深受启发；但同时，进口设备的高昂价格更让他心生不甘：“为什么要让外企赚走中国人这么多钱！”回国后，他毅然做出决定：辞职创业，并为自己定下了三个明确目标：推动原燃料自动化采制样技术实现部分国产化乃至全部国产化；大幅降低自动化采制样系统的价格，让国内更多用户受益；逐步将外资企业挤出国内市场，打破垄断格局。

认准一件事往下钻，国产替代这条路上干出了名堂

决心易下，道路难行。

彼时，我国煤炭机械化采制样技术仍严重依赖进口。美国 ASTM D2234、D2013 等主流采制样方法虽先进，但相关设备价格高昂、售后响应滞后，成为制约国内企业提升检测效率的“卡脖子”难题。

1997年，王晓强口袋里仅有5000元，他专程前往北京中关村，买了一台传真机和英文打字机，在出租屋里开启了第一次创业。后来，一位愿意投资的老板找到他，两人合伙注册成立“徐州赫尔斯采制样设备有限公司”（后更名为江苏伊维达智能科技股份有限公司）。租两间民房，买一台二手电脑，招募3名员工——王晓强的国产替代之路，就这样在简陋的条件下正式起步。

没有资金打广告，他就背着

资料，跑钢厂、跑港口，现场给客户讲解“自动化采样”的原理与优势；为了节省差旅费，他常坐绿皮火车的硬座，甚至在车站候车室熬过夜。

最难的还是技术攻关。美方不公开核心技术资料，王晓强只能凭借研究生时期啃过的英文原版手册，逐行逐句研读；遇到关键零件，就拆下来量尺寸、画图纸，一点点摸索技术原理。凭借扎实的专业功底和外语能力，他带领团队在借鉴吸收国外先进技术的基础上，开启了艰难的自主研发之路。

2000年以后，中国钢铁、煤炭行业迎来井喷式发展，进口设备“价格高、服务慢”的问题愈发突出，用户叫苦不迭。王晓强敏锐抓住这一机遇，将产品拓展为系列化：皮带采样、车厢采样、港口采样等设备，可广泛应用于煤炭、

焦炭、铁矿石、有色金属等各种原料上，逐步推动技术从“部分国产化”向“全部国产化”突破。

2002年，王晓强正式加入全国煤炭标准化技术委员会，从此从“技术研发者”升级为“行业标准参与者”。其中，最具里程碑意义的成果，便是他主导研发的“车厢全断面螺旋钻采样技术”——这项技术于2002年被纳入《煤炭机械化采样》国家标准。

相较于传统技术，“车厢全断面螺旋钻采样技术”能实现对车厢内煤炭的“全断面覆盖”，彻底避免了“局部采样”导致的样品偏差；同时大幅提升采样效率，降低人工劳动强度。该技术纳入国标后，迅速成为国内煤炭采样的“主流技术方案”，为我国煤炭检测行业的标准化、机械化发展奠定了关键基础。

从跟着跑到带头冲，“伊维达智造”在国内外都亮眼

随着技术不断成熟，王晓强的事业也迎来了跨越式发展。

2006年，神华集团天津港启动招标，需求是带宽2米、流量每小时6000吨的装船采样系统。在此之前，这类“宽皮带大流量”的订单，只能找美国、德国的企业承接。

王晓强带领团队迎难而上，半年攻克技术难关，拿出了完整的国产解决方案，报价只有美方企业的一半。最终，神华集团一次性采购3套，这一订单在行业内引发震动，彻底打破了宽皮带、高带速、大流量采样系统被美、德企业垄断的局面。

此后，伊维达的发展征程势如破竹：

2008年，南通港项目落地，实现进口铁矿石商检自动化系统国产化首例，打破日、德企业的长期垄断；

2013年，烟台港项目引入机器人智能化制样技术，终结了澳大利亚公司在该领域的垄断历史；

2015年以来，创新步伐持续加速，广西盛隆冶金烧结矿机器人制样、大唐阳城电厂双机器人制样系统、广西金川汽车车厢机器人采样系统等多个“国内首创”“世界首创”项目纷纷落地。

此时的伊维达产品，早已不是简单的“模仿”，而是深度融合了机器人技术、视觉识别、激光快速检测等前沿科技的智能

化解决方案。它们不仅能将工人从繁重、危险的体力劳动中解放出来，更能有效杜绝人为作弊，确保样品代表性，为客户带来实实在在的经济效益——以葫芦岛锌业为例，一套伊维达系统投资不足百万元，每年却能为企业节约采购成本高达2亿元！

凭借过硬的技术和极高的性价比，伊维达不仅在国内市场站稳脚跟，更吸引了国际客户的眼光。2022年，公司成功中标巴西CPBS港口铁矿石采样项目；2025年初，俄罗斯一公司的代表，不远千里专程前来考察，随后迅速签订合作协议——中国智造的“火眼金睛”，已在世界舞台上闪耀光芒。

一辈子守着一路，把企业的长青根扎稳了

年届花甲，王晓强依然活力满满，带领伊维达稳步前行。探究其成功的深层密码，远不止于技术创新。

伊维达的“起点”便带着“国际化基因”。2006年8月，公司由美国EVIDA技术公司与徐州麦克科技有限公司共同投资成立，前身为徐州伊维达技术有限公司。但不同于普通合资企业“依赖外资技术”的路径，伊维达从成立之初便确立了“引进+创新”的核心战略。

伊维达的产品优势，还体现在生态合作与持续创新上。公司

与中国矿业大学、北京大学等部门深度合作，联合培养人才梯队，同时与美国ERIEZ、KSS、澳大利亚IMP集团等国际伙伴建立战略合作关系，吸收全球前沿技术理念。

经过多年深耕，公司不仅完成股份制改造，还成功登陆北京新三板，实现了从“合资企业”到“具备国际竞争力的高新技术企业”的华丽蜕变，如今已成为国内原燃料智能检测领域的“领军者”。

有人曾问王晓强：“如果当年不出来创业，留在大学教书，会不

会更轻松？”他笑着回答：“国家需要有人坐冷板凳搞科研，也需要有人跑市场做实业。我就是一个工程师，碰巧赶上了好时代，把一辈子的精力都投入到一件事上——让中国的原燃料检测不再受制于人。”

“凿开混沌得乌金，藏蓄阳和意最深。”从高校教师到行业破冰者，从技术追随到全球引领，王晓强用二十多年的坚守与创新，为中国原燃料检测领域装上了“中国芯”。在“中国智造”的浪潮中，王晓强和他的伊维达，正以坚实的步伐，驶向更广阔的未来。