



十年磨一剑 百炼方成钢

友发集团的圆梦之路

在2020年12月4日上海证券交易所鸣锣声响起的那一刻,天津友发钢管集团股份有限公司董事长李茂津心中感慨万千。这家中国千万吨级焊接钢管制造企业正式登陆上交所主板市场,标志着全国闻名的钢管重镇天津大邱庄终于有了自己的A股上市企业。

“梦想还是要有的,一切不要说不可能。”面对采访,李茂津用这句话总结了友发集团十余年的上市征程。

铸就行业第一品牌

“产品就是人品”,李茂津在访谈中反复强调这一理念。友发集团发展历程中,经历了四次彻底的质量革命,这在传统制造业中实属罕见。

2001年,友发发起第一次质量革命,提出“不符合国标的就是废品”的口号,率先在行业内取消补焊管和接头管。这场革命让企业一度濒临崩溃——成材率降低、产量下降、企业亏损,甚至有员工扛着钢管到办公楼找董事长评理。

但李茂津和管理层顶住压力:“企业可以给员工补收入,可是绝不降低质量标准。”三个月后,生产逐渐恢复正常,产品质量实现了第一次飞跃。

随后的三次质量革命,友发不断自我超越:从“客户满意才叫合格”到将次品率降到万分一以下,再到如今追求十万分之一乃至五十万分之一的超高标准的次品率目标。

正是这种对质量的偏执追求,让友发产品成功应用于天津117大厦、北京CBD中国尊、三峡工程等国家重点工程。如今,友发钢管在全国市场占有率接近30%,成为名副其实的行业第一品牌。“铺天盖地都是你的产品,这就叫品牌。”李茂津这样定义品牌。

破解“伙计难当”困局

当被问及友发成功背后的原因时,李茂津没有归功于个人能力或市场机遇,而是指向了企业独特的股权合作模式。

“中国人有一句老话叫‘买卖好干,伙计难当’。那么友发恰恰是用自己的实践结果证明了友发人克服了这种困惑。”李茂津介绍,友发从创业之初就是几个人几乎拿出全部资产合作创办企业,不断吸纳行业能人加盟。



图为友发钢管集团股份有限公司登陆上交所,董事长李茂津(左一)鸣锣开市

这种“倾其所有,斩断后路”的合作机制,让每个加入者都成为“共同创业者”而非“打工者”。一个企业成功后,再复制第二个企业,如同细胞分裂般不断扩大规模。

在众多民营企业仍困于家族化管理与职业经理人之间的信任难题时,友发用包容一切的胸怀与团队合作,实现了“合作共赢,互补发展”。李茂津坦言:“尽管遇到过各种各样的问题,但是我们始终认为友发选择合作机制是正确的。”

没有合作就没有友发的今天——这是友发集团用20年实践验证的道理。

利己先利人的经营智慧

友发集团的企业精神是“律己利他,合作进取”,其中“利他”二字尤为关键。李茂津用大白话解释这一理念:“利己先利人。做生意谁不想挣钱呢?但是你想挣钱,就先要让别人挣了钱。”

对内利他,体现为“不让员工拿高收入,你凭什么要求员工给你出好的钢管”;对外利他,则是“如果不能让卖你钢管的人赚了钱,你凭什么要求人家卖你的钢管”。

2020年友发将这一理念发挥到极致。当钢材价格每吨暴跌400多元时,集团高层在未知价格会否继续下跌的情

况下,毅然决定对湖北省所有代理商给予保底承诺:无论市场跌多少,确保湖北客户2020年上半年不亏损。

2020年7月25日,友发集团总裁带队前往湖北,敲锣打鼓地为12家客户送上补偿支票,这一幕刷屏业内人士的朋友圈,成为市场寒冬里的一股暖流。

“共赢互利信为本,同心并进德为先”——友发集团的核心价值观不仅挂在墙上,更落实在行动中。创业20年来,友发从未因欠款问题被客户投诉,这种“一言九鼎说到做到”的诚信,成为企业最宝贵的无形资产。

兼济天下的财富观

上市让友发集团诞生了130多个股东实现财务自由,也引发了李茂津对财富本质的深度思考。

“如今友发上市了,130多个股东实现了财务自由,应该多想着如何利用好这些财富去帮助更多的人,而不是挥金如土地尽情消费,这本身就是一种人生的修行。”李茂津表示。

他对财富的理解经历了从“小我”到“大我”的升华:创业时的财富观是“让家人过上幸福生活”,而如今的财富观则是“利他之心和利他能力”。

这种理念与孟子“穷则独善其身,达

则兼济天下”的思想一脉相承。李茂津认为,友发要做百年企业,让更多的人因友发而成功,才是友发真正的成功。

升级之路与未来展望

作为传统制造业的民营企业,能够在上交所主板上市并非易事。友发集团为此准备了十余年,可以说是“十年磨一剑”。

李茂津在采访中分享了一系列“不可能”变成“可能”的经历:从月产9000吨的目标到实现14000吨;从立志成为行业第一到2006年实现260万吨产销规模成为第一;从决定全国布局到2015年历史性突破1000万吨大关。

如今,友发集团已经15年蝉联中国企业500强、中国制造业500强,连续14年焊接钢管产销量全国第一。上市无疑为企业插上了资本的翅膀。

对于未来,李茂津希望友发集团能够借助资本市场的力量,实现更高质量、更快的发展,让这家传统制造企业焕发新的生机,成为中国制造业转型升级的典范。

锣声回荡在上交所大厅内,李茂津与1200名友发人知道,上市不是终点,而是新征程的起点。

“梦想还是要有的,一切不要说不可能”——这句友发人笃信的格言,伴随着四次质量革命的淬炼、独特股权模式的创新、利他哲学的践行,以及从家庭幸福到兼济天下的财富观升华。

从天津大邱庄走向全国,从传统制造走向资本市场,友发集团用二十年时间印证了一个道理:真正的财富不是账面上的数字,而是创造价值的能力和帮助他人的胸怀。

都市频道《财富+》播出时间:每周二、周三、周四20:15;经济广播《财富+》播出时间:每周六20:00。

理财漫谈

如何从小培养孩子的“财商”

小孩收到长辈压岁钱该怎么花,这背后体现了不同的家庭财商教育理念。怎样用好“压岁钱”这本活教材,从小培养孩子的“财商”,是每位家长都应该认真思考的问题。

压岁钱:财商启蒙的起点

很多家长都会习惯性地把手里的压岁钱全收起来,剥夺了孩子接触到金钱,学习如何理财的机会。财务商(Financial Quotient, FQ)是每个人都必须具备的一项重要素质,在现代社会里,它涉及到一个人对金钱的认识程度、如何管理金钱、如何让金钱增值和怎样控制风险等问题,而压岁钱恰恰是打开孩子财商教育的钥匙。

与其“代为保管”,倒不如把压岁钱当作一次生动的“理财实践课”,带着孩

子参与到压岁钱规划与管理当中来,让孩子亲身体会到“收入”“支出”“储蓄”“投资”这些概念是怎么回事,慢慢地建立起对金钱正确的认识。

“三账户”管理法:简便实用

1. 储蓄账户(50%):用于长期储蓄或教育基金。可带孩子一起到银行开设专属账户,将这笔钱存入定期或宝贝金账户。让孩子亲眼看到“钱生钱”的复利效应,理解“延迟满足”的价值。家长可定期与孩子查看账户余额,讲解利息计算,增强储蓄成就感。

2. 消费账户(30%):孩子自主消费。孩子可以随意支配,买书、买文具、买玩具或者和朋友小聚等,孩子可以自由掌控,父母要引导孩子做一个消费计划,学会观察价格,分辨自己到底是想

要还是需要。当孩子因为消费太多而没有钱买到自己心仪的东西的时候,就是消费教育的黄金时间。

3. 公益/梦想账户(20%):培养责任感和目标感。可以鼓励孩子将这笔钱用来做慈善或者帮助别人,也可以存起来,实现一个大目标,比如一次旅行,一个学习的设备。让他们体会到金钱的社会价值和达成目标的成就感。

游戏化学习与实践成长

财商教育不必苦口婆心地说教。可以通过“家庭理财游戏”,模拟逛超市,玩记账比赛,做投资小试验等,让学习变得有趣起来,用玩具货币玩“我买你卖”角色扮演游戏,或者下载一些记账App,让孩子们记录每一笔的收支,爸爸妈妈们应该做出榜样,把家庭的一些财务决策



本文作者:杨莹

齐鲁银行天津分行财富团队负责人;8年商业银行财富管理工作经验,长期服务高净值客户,管理资产规模超2.2亿元。

拥有理财师、基金与保险从业资格,擅长结合客户风险偏好与财务目标,定制涵盖固收、权益及传承规划的方案。