

从央企到民企,成为国内知名的大型石化装备供应商 他为何在“知天命”之年更换赛道?

节目主持:孙阳 节目编辑:忻圣淇

每一次“津彩”对话,都是对民企风华的真切记录。作为一家起步于天津的企业,瀚洋重工如何一步步发展成为国内知名的大型石化装备供应商?公司总经理王发民又为何会在50岁时做出人生的一次关键选择?本期《津彩访谈——民企正风华》,主持人孙阳(图左)对话瀚洋重工装备制造(天津)有限公司总经理王发民(图右)。

深耕重型装备的 天津“小巨人”

主持人:王总,很多听众对瀚洋重工可能不太熟悉。作为国内知名的大型石化装备供应商,咱们企业到底是做什么的?

王发民:瀚洋重工是一家生产压力容器的重型装备制造企业。压力容器简单说就好比家里常用的高压锅,但我们做的是工业级的,需要取得国家相关部门授权的特种设备制造许可证。我们瀚洋重工持有的A1级特种设备制造许可证是最高级别的,具备生产各种大型压力容器的资格和能力,如大型塔器、换热器、反应器等核心设备,服务的客户主要是中石油、中石化、中海油、中化集团这些大型央企。

主持人:这些设备具体有多大?

王发民:我们现在生产的最大单台设备重量能达到1100吨以上,壁厚比如不锈钢容器最大壁厚能达到100毫米,直径能达到7.2米,高度能达到105米,这是一个非常庞大的设备。当然小的也生产,主要是为石油化工能源领域服务。所以普通老百姓对我们不了解,我们也希望通过媒体让更多人知道瀚洋重工。

主持人:听说乙烯塔是咱们的拳头产品,它解决了行业里的哪些“卡脖子”问题?

王发民:乙烯塔是石化项目乙烯工程中的核心设备,可以说是不可替代的。乙烯是基础的化工原料,绝大多数塑料、化纤、橡胶、涂料都是用乙烯做原料。我们国家乙烯原料曾经长期依赖进口,经过这么多年国产化替代,现在能满足国家战略需求了。

乙烯塔的工作原理是让乙烯和乙烷的混合气体在塔体内通过一百多层塔盘,经过上千次循环蒸馏,顶部输出99.9%的高纯乙烯。乙烯塔制造难度很大,一是直径大、壁薄,焊接变形量难控制;二是无损检测要求非常严。我们说的无损检测,就是工业用的相



控阵超声检测、A型超声波反射检测及射线检测等方法,能检测焊缝中的缺陷。瀚洋重工基本包揽了国内大型乙烯项目的不锈钢塔器制造。

主持人:从世界范围来看,咱们的产品竞争力怎么样?

王发民:从世界范围看我们也是排第一的。比如惠州埃克森美孚的乙烯工程,是目前全世界最大的,年产165万吨乙烯。他们的乙烯塔就是我们2023年出厂的,不仅是世界最大的,壁厚也是最厚的。我们还采用了先进的相控阵超声检测探伤技术,这个技术对行业影响非常大。瀚洋重工通过反复试验、验证制定了企业标准和团体标准,填补了国家标准的空白。现在从80毫米到110毫米厚的不锈钢探伤标准,我们基本都能覆盖,在国内绝对是领先的、头部的。

“知天命”之年的抉择

主持人:您是在50岁的时候从央企跳槽到瀚洋重工,当时是怎么考虑的?

王发民:“五十而知天命”,跳槽换赛道确实很谨慎。我觉得自己并没老,还想做点事,为国家和社会做贡献。我之前在央企工作了约二十八年,感受到央企的管理和技术能力都很强,而且积累了很多经验和人脉。到瀚洋重工是经过深思熟虑的,平台和我很契合,都是干重型特种设备,能发挥我一技之长。

主持人:从央企到民企,有没有磨合期?

王发民:肯定有。管理方式、员工思维方式和央企都有区别。但我来时就抱着做事要做好的目的,积极下车间、跑部门,带着团队攻克瀚洋重工原来不掌握的技术,比如相控阵探伤、新焊接技术,很快就融合了。

主持人:您给想跳槽的人提点建议?

王发民:跳槽不能因为压力大就冲动决定。最重要的是自身要有核心

技术或核心能力。想换赛道,一定要充分了解那个行业,知道自己去了能发挥多大优势。跳槽是为了实现自我价值,为社会和家庭做更大贡献。所以一定要沉下心,认准目标,做好充分准备。

主持人:瀚洋重工21年来一直专注装备制造,没想过赚快钱?

王发民:我很赞成做事要做精、做自己擅长的事。我们公司的董事长带领团队,从2005年获得特种设备制造许可证后,就一直坚持这条线,心无旁骛。技改、投入都围绕特种设备。他常说“挣快钱那不是正路”。实业是立国之本,中国现在强大,实业是根基。

主持人:您本人是技术出身,技术背景对企业发展关键吗?

王发民:是关键因素之一。做实业,管理者懂技术优势很大,能发现技术路线问题,把握未来方向。但光懂技术不够,还要有战略眼光、政策敏感性、懂营销、抓客户,得是复合型人才。懂技术是前提。

化工装备“绿”发展

主持人:说到化工装备,大家容易联想到重污染。瀚洋重工在绿色环保上怎么做的?

王发民:现在通过技术改造,石化行业一直在朝着低碳环保的方向发展。比如我们制造的乙烯塔,采用新工艺后,制造成本低了,能耗及排放也少了。我们厂区内内部配套烟尘、废气等净化处理设备,严控焊接烟尘、喷漆VOC排放,工业用水循环利用。去年我们还上了太阳能板,采用绿色电为节能减排做贡献。

我们现在给石化行业提供高效换热器,同样的换热器,我们的产品重量能减少三分之一以上。材料、焊接都省了,这就是绿色环保。在“十五五”期间,我们还有新项目技术储备,如CCUS,就是碳捕集、碳储存、碳利

用。把化工厂、炼钢厂等排放的二氧化碳收集起来,再利用或打到地下储存,这也是我们努力攻关的方向。

主持人:研发投入上,瀚洋重工是什么比例?

王发民:每年研发投入占收入的8%到10%,比例很高。这对企业未来发展意义重大。

主持人:现在很多企业在出海,瀚洋重工怎么管控海外风险?

王发民:海外项目风险不小,每个国家情况不同。首先要了解当地特种设备的法律法规及标准要求。签订合同要考虑预付款、地缘政治、汇率等风险。我们现在的策略是“绑定出海”,跟着中石化这些大型公司在海外的总包项目走,这样风险就减弱了。先把基础打好,未来再独立出海。今年我们的出口产品能占到百分之六七十。

主持人:赢得中石化、埃克森美孚这样严苛的大客户的信赖,经验是什么?

王发民:第一是产品质量,这绝对是第一位的。特种设备出问题就是灾难性的。我们内部从严要求,曾为了一个焊缝结构形式,主动多花30万元改进结构,用户特别满意。第二是交货期,我们给中石化、美孚干的十多个大项目,多个项目都是提前一个月交货。在新疆塔里木的现场组焊项目,我们提前一个月,同行却延了好几个月,影响很大。第三是售后服务,积极响应。比如给埃克森美孚交货,货船没到码头,我和副总就先到了,若是有什么问题可以现场解决。最后是不断丰富企业的核心技术,提高核心竞争力。口碑和信誉是一步步积累的,想抓住大客户,没有捷径,只能实心实意做好这四点。

主持人:瀚洋重工很重视和高校合作,您还是天大的博导?

王发民:对,去年被聘的。天津高校资源丰富,我们和天大、河北工大、天津科技大学都有合作。校企合作搞技术攻关,比如相控阵探伤技术就有天大的合作。我们还和海运职业学院有订单班,每年培养十几个学生,派老师讲课,学生来实习,效果很好。

主持人:对于品牌宣传,您怎么看?

王发民:我们现在很重视微信公众号、抖音、视频号,宣传产品和企业文化。让大众了解你,学生才愿意来,技术人员才会加入,订单也可能更多。“酒香不怕巷子深”的观点,现在看来不是完全正确的。了解你的人多了,资源就多了,监督也多了,这能促进我们做得更好。

扫描二维码,收听本期《津彩访谈——民企正风华》节目音频。

