

专做一根管,做到单项冠军

主持人:赵巍 编辑:叶丹

前不久,2026中国民营企业500强发布会在津举行。这是中国民营企业500强发布会首次在天津举办。本次盛会由全国工商联、天津市人民政府共同主办,是全国工商联主导的规格最高、规模最大、影响最深的民营经济品牌盛会。《津彩访谈——民企正风华》推出特别策划——登峰,访问本市上榜企业负责人,见证天津民营企业创新能力、经营效益和核心竞争力的持续跃升,感受民营企业坚定不移走高质量发展之路的蓬勃力量。

500强上榜是荣誉,也清醒

主持人:中国民营企业五百强榜单在我们天津发布,“源泰德润”也上榜。咱们身边很多大家熟悉的地方,都藏着一种不为人熟知的钢材——方矩管。比如:北京大兴国际机场、国家大剧院、港珠澳大桥这些国家级工程里,都有它的身影。而这些方矩管背后的供应商,就是咱们天津的企业——“源泰德润”。刘总,很多人可能连方矩管是什么都不知道,您能不能先给大家讲讲,方矩管到底是什么?“源泰德润”又是干什么的?

刘凯松:一根钢管,从截面看过去,形状是方形或矩形——也就是正方形、长方形的,这一类钢管就叫方矩管。“源泰德润”从2002年创办企业起,主营的就是这款产品。方矩管的分类很多,我们涉及的规格有六千多种,这个数字包含了形状和厚度,但不含长度。

国家会展中心那个场馆门口的伞状结构,上面的伞状横梁用的就是我们的方矩管。而且那还不是普通的品种,是经过额外加工工艺制作成的直角方矩管。

主持人:前不久中国民营企业500强榜单在天津发布,“源泰德润”上榜。你们从2017年起年年都在榜上。我想问个尖锐的问题:“500强”在老百姓眼里就是“有钱的大公司”,可对一家只做

方矩管的企业来说,这榜单到底意味着什么?是订单更好谈了吗?

刘凯松:500强首先是对我们企业的一种认可,对我们来讲,500强既重要,也不重要。说它重要,是因为在谈订单时,这是一种很好的官方背书,能让客户知道,起码这是一家靠谱的公司、体量还不错的公司。钢管、钢铁行业的订单,一般体量比较大,动辄小的几十万元,大的几百万元、上千万甚至上亿元。客户把钱打给你,最关心的就是你能不能保质保量、有没有诚信、能不能让人放心。500强这种官方背书,我们连续多年上榜的经历,我想能让客户放心不少。

另一方面,更重要的还是聚焦于企业自身。我们的设备是否符合客户的产品要求,能不能做出来;我们的组织运转是否顺畅;上游的原材料是否合格,有没有相应的检测,质量文件是不是齐全——这些是客户更关心的。所以说,虽是500强,我们也是做好自己的事儿,尽量做得更好,把体量做上去。获得500强这种荣誉,我们也是很开心。

主持人:回溯到2022年,那一年“源泰德润”入选了制造业单项冠军企业,聚焦的细分产品就是我们提到的方矩管。

刘凯松:方矩管这个产品,如果跟芯片、高科技相比,技术门槛确实不算高。它属于钢材压延加工制造,如果仅仅把生产能力当作核心竞争力,那肯定是不够的。首先我们必须具备这样的能力——要有相应的设备、专业的人员和团队,能够把产品生产出来;其次,围绕着这个产品,我们还能提供哪些专业化服务,能不能以它为核心做到全案交付。

客户要多长,我们就生产多长;这一批要多少,我们就生产多少。这样做,产量难免会受到影响、有所下降,但我们认为,这时候变比不变好。也就是说,我们现在——尤其是天津基地——主要以定制化服务为主,产品的柔性化水平很高。

我们的核心竞争力放在服务上。



天津源泰德润钢管制造集团有限公司总经理刘凯松

服务型制造业不只是生产产品。另外我们也比较专注在方矩管这一个产品上,这会让我们更加专业。

顺应场景变化,向高端迈进

主持人:2002年,“源泰德润”在天津静海区大邱庄起步,最早的客户是农用车制造商。董事长高树成在当地制管厂从电工岗位做起,对设备和生产现场非常熟悉。从农用车到远洋船舶、数据中心,二十多年间客户的“赛道”变了这么多,“源泰德润”是不是也跟着一起成长?

刘凯松:这二十多年,变化的不仅是客户,我们自己也在变。我想这更多的是整个中国经济发展的一个缩影。方矩管的应用场景越来越多,也越来越高端,科技感越来越强。以前它主要用在民用基础设施或者健身器材上,和老百姓的日常生活接触得比较多;这两年,随着我国船舶业在世界上越来越有话语权,情况就不一样了。

据我了解,这两年我国造船业的订单已经超过韩国,排在了世界第一。造船也会用到我们的产品——集装箱船

上的绑扎桥,基础材料用的就是方矩管,当然还有为其他产品做配套。绑扎桥的作用是把一个个集装箱牢牢固定在船上,海上航行不能松散,必须稳定可靠。

另一方面,随着科技发展,算力短缺成了全世界的课题。算力背后是电力,我们国家的电力规模已经很强大了,但电力设施还要不断补强;同时,算力卡不能露天放着,得盖起数据中心来。而数据中心的建设,同样会用到我们国家的强项——钢结构设施。

这就造就了我们的应用场景不断变化。我们要跟着场景往高端走,跟着新领域不断拓展;而新领域又带来新的需求,我们就得不断去满足客户在新场景下的要求,持续提供更好的产品和服务。

先不拖后腿,再去做标准

主持人:我们天津提出到2035年要成为具有全球影响力的先进制造研发基地。作为天津制造业的一分子,您会觉得“源泰德润”在这个蓝图当中扮演什么角色?

刘凯松:我们的主业是方矩管,一切升级都是围绕这个产品展开的。一是升级生产线;二是提升软实力和服务;三是依托方矩管研究院,拓展新领域的研究,争取为先进制造做出自己的贡献,不拖后腿。

中国钢铁在全世界产量第一,技术在全球也是断崖式领先。钢铁既然如此,钢管在全球也应该有一定的话语权,我们也希望继续保持这样的成果。剩下的问题都很具体:精度能不能做得更精,质量能不能做得更好,给客户的成套服务体系能不能更加完善。要被全世界认可,就要去做标准,去做国际上的引领。

扫描二维码,收听本期《津彩访谈——民企正风华》节目音频。





陈静

深耕旅游行业11年后,36岁的马文静选择跨界转型,加入平安人寿,成为一名保险康养顾问。入行仅三个月,她便斩获全国高才百强称号。谈及转型契机,她坦言:“这是结合人生阶段做出的长期选择——既想兼顾家庭,更渴望一份能长期深耕、真正有价值的事业。”

打动她的,是中国平安“保险+医疗+康养”的服务生态。“不同于单一风险赔付,平安能实实在在为普通家庭解决就医、养老、健康管理的现实难题。”这份守护家庭的初心,让她坚定入行。

平安人寿康养服务之星——保险康养顾问马文静:从旅游“老将”到保险“新兵” 做有温度的保险康养顾问

作为新人,马文静的思路很简单:不急于销售,先读懂客户痛点,用产品和服务打动人。一位企业老板客户身边从不缺保险从业者,却始终未配置保障。马文静没有步步紧催,而是耐心讲解平安的保险产品。前些日子其母突发脑出血住院,全家为就医资源、康复护理心力交瘁。她告诉客户,如果购买了相应保险产品,满足相关条件并拥有臻享家医、居家养老等权益,不幸遇到此类情况便可享受如7×24小时线上问诊、就医陪诊、居家照护、专属养老顾问等权益,客户深

受触动,认可了保险产品,根据自身需求购买了保险产品,还为她推荐了多位转介绍客户。

在马文静看来,当下寿险行业迎来黄金发展期——宏观经济稳健、居民风险意识与养老需求爆发、科技赋能提质增效,行业正从人海模式转向精英化、专业化发展。平安顺势推出“高才计划”,面向各行业资深精英遴选人才,提供专属高阶培训、全国交流平台、师父一对一带教等支持,帮助跨界新人快速完成思维迭代。

马文静坦言,过往阅历只是基础,目标感、学习力与合规底线更为关键。“以长期主义锚定方向,以真诚服务赢得信任,做有温度的保险康养顾问,守护更多津门家庭的安稳。”这是她不变的职业信念。

【重要提示】
1 本文所述“保险康养顾问”指保险代理人,其展业范围仅为保险产品销售。
2 本文内容旨在招募保险代理人。“优秀人才”指符合平安人寿学历(大专及以上)、年龄(25-45岁)等招募要求,并能获取一定优秀人才津贴的代理人;根据平安人寿相关招募政策,该数据从2019年开始统计。

