

海财经面对面

TAIC太可品牌熊长青： 不卷低价卷创新 太可要做中国钛家居“长期主义者”

□ 本报记者 郭静瑜

在消费升级与健康理念深入人心的今天，一场围绕生活用品的材料变革正在悄然发生。

钛，这种被誉为“生物金属”的高性能材料，正从航天、医疗领域加速走向大众的餐桌、茶杯与厨房。

然而，当众多品牌纷纷涌入、盲目跟风、陷入低价内卷的混乱局面时，有一个品牌却选择了一条更难的路——坚持原创、深耕品质、放眼全球，它就是TAIC太可。

在第六届中国国际消费品博览会上，TAIC太可品牌创始人熊长青再次携其钛家居作品亮相。从不锈钢行业“壮士断腕”转型而来，他如何看待纯钛家居的未来？又如何能在激烈竞争中坚守“长期主义”？海财经研究院观察员专访武汉市美力钛科技有限公司总经理熊长青，围绕上述问题展开深度交流。

海南市场大有可为

海财经观察员：去年您第一次带TAIC太可品牌亮相消博会，今年再次参展，从新朋友变成老朋友，第一感受是什么？

熊长青：真的特别有亲切感，一走进展馆、走到自己的展位，就有一种回家的感觉。去年参展回去我们认真复盘过，消博会是国家级展会，对品牌的公信力、影响力加持非常大，我们特别认可，也打算长期坚持下来，把这里当成走向国际市场的一块敲门砖。今年还有去年买过我们产品的老客户，看到朋友圈专程绕过来打招呼，这种温暖特别实在，所以明年我肯定还会来。

海财经观察员：连续两年参展，TAIC太可品牌收获了哪些成果？消博会对企业出海、拓展全球市场有怎样的助力？

熊长青：曝光、合作、市场反馈都超出预期。目前我们在日韩、中国香港、新加坡、欧美都已经有了少量试水销售，虽然还没大规模推广，但全球化是我们一直坚定的长期目标。上个月TAIC太可在新加坡高端商场高岛屋试销20天，直接冲到区域销量第二，当地几乎没有钛产品，这个成绩给了我们很大信心，也证明中国钛品牌完全能被国际市场认可。

海财经观察员：依托海南自贸港优势，未来公司在海南有哪些深度布局计划？

熊长青：坦白地说，海南目前是我们做得不算成功的市场，但我始终觉得这里大有可为。这次消博会结束后，大部队可以撤退，但我们华南区大区经理会留下来，专门去海口骑楼老街等区域找合适的合作伙伴，谈进驻落地。现在海口高端礼品店、茶城渠道已经有我们的产品，未来我们一定要在海口开一个线下体验店，让消费者能亲手摸、亲眼看到、亲身用到TAIC太可的产品，这是打开本地市场最扎实的一步。

从不锈钢“断舍离” 做有故事的钛产品

海财经观察员：美力钛早期做不锈钢制品，后来果断转型纯钛家居，当初是什么契机让您下定决心？

熊长青：其实是很无奈，也很不舍。我们做不锈钢很多年，是行业里比较早的品牌，但到2015年、2016年，不锈钢保温杯市场彻底成了红海，高端被国外品牌垄断，国内大量品牌陷入低价内卷，十几块钱就能买一个杯子，利润薄到没法做研发。我们是湖北内地企业，供应链没有优势，再不走出来只能被市场淘汰。刚好我们之前给国外客户做过钛杯样品，有一定技术储备，最后咬咬牙“壮士断腕”，彻底砍掉不锈钢业务，提前切入钛赛道，这一步也让我们比同行走得更早、更深入，也有了今天的TAIC太可。

海财经观察员：品牌从单一钛水具拓展到全品类家居，今年产品有哪些升级？背后有怎样的研发思路？

熊长青：我们定位是高端时尚家居生活品牌，不想只做杯子，而是要做完整的钛家居生态。今年主要做了两件很贴近消费者的事：

第一，向年轻人市场下沉。我们原来客群主要是35岁以上、客单价千元以上的人群，但很多年轻人喜欢我们的设计，却消费压力大。所以我们推出了更简约、色彩更炫的透明盖咖啡杯，用婴幼儿级安全材料，还有行业首创锁扣防漏设计，彻底解决传统咖啡杯的渗水问题；另外加了便携皮套和钛吸管，成本降下来，体验却升级了。

第二，钛工艺再创新。去年我们把莫奈油画复刻到杯子上，每一只都是握在手里的艺术品，但工艺复杂、成本高、没法量产。今年我们做了优化，保留手



第六届消博会太可展台。

工雕刻、上色的凹凸质感和艺术美感，缩小装饰面积，成本更亲民，高定版还能个性化创作，保证每一件产品都是全球唯一。

海财经观察员：相比传统材质，纯钛家居核心优势是什么？你们如何打造竞争力？

熊长青：钛杯不只是保温，还多了保鲜功能，材质健康安全，这是消费升级的必然选择。我们最坚持的就是不抄袭、不跟风，市面上什么爆款火就抄什么，那是薅别人羊毛、蹭流量，对行业一点好处都没有。TAIC太可每一款产品都有自己的设计语言，造型、颜色、包装都有故事可讲。哪怕现在行业竞争激烈、利润在压缩，我们在研发和品牌上的投入反而在加大。没有捷径可走，只有技术领先、设计独特，才能从红海里冲出来。

卷创新研发 推动行业市场健康发展

海财经观察员：当前纯钛家居行业处于什么阶段？机遇和挑战分别是什么？

熊长青：现在的钛行业，特别像20年前的不锈钢行业，刚进入快速成长期，大量企业涌入，但良莠不齐。很多品牌没有研发，只会抄爆款、低价倾销，把行业价值越拉越低，企业没利润就没能力研发，整个行业就会被卡住。这是我最担心也最想呼吁行业警惕的。

但机遇也很明显：国内钛市场发展比国外快，消费者越来越认可钛材质，中国品牌完全有机会走在世界前列。而且今年下半年钛杯行业标准就要正式出台了，以前一直使用不锈钢标准，两种材质性能不一样，根本不适用，新标准落地后，不合规的企业会被淘汰，行业会慢慢回归理性、良性发展。

海财经观察员：公司未来在全球化、市场上有哪些长远规划？

熊长青：我们始终坚持长期主义，不盲目追求业绩增长率，先把国内市场打扎实，这是走向国际的底气。产品上继续坚守原创设计与工艺创新，从水具、茶具、餐具，一步步拓展到钛制小家电，最终打造TAIC太可纯钛家居生活馆。市场上线上线下同步布局，高端产品侧重线下体验，同时稳步推进全球化，先试水再深耕，一步一个脚印把中国好的钛产品推向世界。

海财经观察员：对行业从业者和消费者，您有什么想分享的？

熊长青：对消费者，希望大家能用上更健康、更有质感的钛家居产品，这是消费升级，也是对自己生活的负责。对行业同仁，我想说，低价内卷走不远，只有一起坚守品质、坚持原创，把行业做规范、做健康，大家才能走得更长、更稳。TAIC太可的初心一直没变：做有温度、有设计、有品质的中国钛品牌，让世界看到中国智造的美。

广告

华能海南发电股份有限公司关于召开2026年第一次临时股东大会的公告

公司定于2026年5月18日以通讯表决方式召开2026年第一次临时股东大会，现将会议有关事项公告如下：

- 一、会议主要议题：审议《关于补选公司董事的议案》。
- 二、参加会议人员：2026年5月15日登记在册的本公司股东或委托代理人；公司全体董事。
- 三、参加会议表决办法：公司向股东和董事邮寄

会议资料，请股东于2026年5月18日15时之前将表决后的议案表决票邮寄、传真、电邮或送达公司董事会办公室。由于地址不详或有变动原因，未能收到会议资料的股东，可在表决期限内电话联系索取或来公司领取，过期未联系的，视为放弃参与本次会议的表决。

- 四、其他事项：公司董事会办公室地址：海南省海口市龙华区

丘海大道11号华能海南大厦附楼101室（邮编：570311）

联系电话：(0898)68520728 32989996
传真：(0898)68567808
电子邮箱：10236244@qq.com

华能海南发电股份有限公司董事会
2026年4月30日