

# 在4000多米海拔成功实现生态修复 内蒙古汉子在天津“点绿成金”

节目主持:孙阳 节目编辑:忻圣淇

本期节目,主持人孙阳专访天津绿茵景观生态建设股份有限公司董事长兼总裁——祁永。

主持人:“绿茵生态”目前已形成生态修复、绿地维护、生态文旅及林业经济四大业务板块,能否分别为我们介绍下各板块主营的业务?

祁永:生态修复是国家大的战略,抓住这个战略是该板块的首要任务。绿地维护源于改革开放四十多年积累的庞大绿地生态系统,我国已形成大量的绿地资源,这些资源需要高效维护、低成本运营,这为我们带来了广阔的市场空间。生态文旅是由于近年来城市公园、郊野公园、绿色屏障等绿地资产亟待盘活,同时也顺应了民众生活需求。所以我觉得未来这个行业有广阔的市场前景。林业经济的核心目标是推动生态产品价值化,所以我们希望把绿色生态资产盘活并带来收益,真正把绿水青山变成金山银山。

主持人:您认为传统园林绿化行业在发展中面临哪些具体问题?

祁永:我认为传统园林绿化行业需突破三大瓶颈,分别是管理升级、科技创新与服务意识。在管理层面,园林行业必须有非常强有力的管理,一定要上一个新的台阶。在科技层面,当前市场发展背景下,科技创新对企业发展的推动力愈发重要,尤其是传统行业,我们必须投入更多人力、财力攻克科技创新难题。没有科技创新就没有明天,没有管理就没有今天。在服务意识层面,传统企业要有新的认识,改变服务理念,学会通过生态资产实现收益,服务目标群体,满足客户需求。若在这三方面实现突破,传统园林行业能迎来新的发展机遇。

主持人:“绿茵生态”在数字化、智能化方面有哪些技术突破?

祁永:过去我们在大数据收集方面相对较少,所以下一步对智能化方面会提出新的挑战。五年前我们便着手这项工作,目前已开发出适用于绿地维护管理的手机APP系统,近年来更是大力发展机械化与智能化。未来,我们还需进一步加强系统集成,构建从数字获取到数据传输的机械化完整链路。这一过程虽复杂,但势在必行,最终我们将建立起完整的数字化、智能化体系。

主持人:每一年您在这方面的投入是不是很大?

祁永:是的。作为国家级高新技术企业,每年研发费用占产值的4%左右,尤其从2025年起,我们加大了这方面的投入。同时我们也与两所高校建立研究中心和研究院来开展这方面的工作。

主持人:俗话说“万事开头难”,公司在融入天津本地市场初期遇到过哪些挑战?又是靠什么坚持下来的?

祁永:创业初期,我们主要面临两大挑战。一是我当时初到天津,对天津的了解有限,用通俗的话说便是“人生地不熟”。但天津具有极强的包容性,市场开放度高,这为我们提供了宝贵的发展机遇。面对困境,我们始终坚持以稳步推进,一点一点去做,从小到大的过程虽艰难,但我们从未放弃。二是树立自己的品牌,积累客户的认可,慢慢成长起来。如今回头看,当年的困难已成为企业发展的财富。直至今日,我们仍坚守“以客户为中心”,致力于为客户创造最大价值。

主持人:2023年,“绿茵生态”在西藏拉萨做了南北山造林项目。说到这个项目,您有怎样的感触?

祁永:在西藏4000多米海拔的地方去做生态修复,它是对团队力量的重大考验。而我们成功经受住了这一考验。对比几年前,如今的南北山已发生翻天覆地的变化。生态修复本身就是“挑战不可能”,在大家觉得不可能的地方创造“奇迹”。这正是我们企业的目标和追求。

主持人:您身上这股韧劲儿是不是和您来自草原特别有关系?

祁永:是的,这源于内蒙古草原精神。具体来说就是“蒙古马精神”——坚韧不拔、不达目标不罢休。这种精神一直在我的血液里面流淌着。所以我做事情特别专注,要是想办成这件事情,我就一定把它坚持做到底。

主持人:若从行业视角为天津发展贡献力量,您下一步有哪些规划与思考?

祁永:天津拥有丰富的生态资源,绿地资产尤为宝贵。如何维护、利用这些生态资产,实现“在保护中开发、在开发中保护”,推动生态产品价值化与可持续发展,是我们重点思考的方向。我认为天津未来的生态资源开发潜力巨大,我们有义务、也有信心活化更多资源,产生新的价值。

主持人:在带领企业发展的同时,您如何帮助员工实现个人成长突破,为他们提供“人生出彩”的机会?

祁永:首先,我非常热爱我从事的专业,因此我常鼓励员工要喜欢自己的专业。其次,我常与员工分享:企业给予员工最大的收获,是让他们掌握为客户创造价值的本领,这一能力对个人成长至关重要。此外,我们还通过多种方式助力员工提升:定期派员工外出学习、参与行业技术交流,组建专属研发团队,培养员工的科技创新意识与进取精神;同时要求高管团队不断提高站位,引领员工向前发展。总而言之,要想打胜仗,我们要凝聚全体员工的力量不断去挑战,不断去前进,企业才能走得更长远。



天津绿茵景观生态建设股份有限公司董事长兼总裁祁永

主持人:面对生态建设行业的激烈竞争,“绿茵生态”能够保持领先地位的核心竞争力是什么?获得的众多荣誉中,哪项最令您和团队自豪?

祁永:我总结为三点:一是创新,包括商业模式创新与科技创新,这两点对传统民营企业至关重要。

二是管理,管理需深耕,而非仅停留在表面用现代企业管理制度对传统企业进行改造。因为没有管理就没有效率,没有效率也没有效益。多年来,我们的各项指标能保持行业领先,正是得益于管理。

三是价值观,我们始终引导员工认为自身是一个有价值的人,而企业最大的成就,便是能为客户提供他人难以替代的价值。我们将创新、管理、价值观这三点牢牢深入到每个员工心中,这便是我们的核心优势。



胡海香

看到许多家庭在风险面前的无力,决心转型。“保险是守护家庭的坚实屏障。”她与平安同生于1988年,坚信平台“金融+医疗

人行近16年,服务客户556位,销售保单1400件,连续拿下铂金钻荣誉——这是平安人寿资深保险康养顾问胡海香交出的成绩单。

早年从事服务行业的她,看到许多家庭在风险面前的无力,决心转型。“保险是守护家庭的坚实屏障。”她与平安同生于1988年,坚信平台“金融+医疗

## 平安人寿康养服务之星 十五年坚守诠释“长期主义”—— 胡海香的成长之路

养老”全生态能够真正传递爱与责任。刚入行时,她也曾遭遇频繁拒绝和自我怀疑。但她拒绝躺平,坚持每日拜访、深耕专业知识。“想要拥有人生的选择权,就要学会自我倒逼。”她将“坚持”视为成长最好的答案。

15年来,她秉持“先做人、后做事”的初心,把客户当家人,用ABC分级管理提

供精细化服务,并通过保单检视、节日关怀、主动理赔建立深度信任。她认为,“靠谱的服务、长期的坚守,才是行业最长久的竞争力。”

依托平安养老生态,她帮助客户提前规划晚年。“体面的晚年,不是靠运气等来的,而是靠年轻的自己准备好的。”她希望传递给团队和新人一句话:别求快,把专

业学扎实,时间会给你答案。

### 【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.本文所述高品质康养社区等服务,为购买平安人寿指定保险产品保费达标的客户,将获得的相应服务权益。上述服务内容仅作展示和参考,不构成任何形式的承诺、保证、要约或要约邀请。涉及收费的项目,需客户根据自身需求付费购买。

