从传统制造到先进智造
传统钢铁在这里被重新定义

节目主持:孙阳 节目编辑:叶丹



前不久,2026中国民营企业500强发布会在津举行。《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。本期节目对话德龙钢铁产业集团董事、执行总裁阚永海。

主持人:提到"德龙",很多人第一反应是"世界500强"。但"德龙"集团旗下有10多家钢铁实体公司,能生产1000多个品种的产品,军工、核电、航空航天、船舶……几乎涵盖了所有重要领域。如果让您用一种产品来跟听众朋友介绍"德龙"是做什么的,您会选哪个?

阚永海:我们的产品很多,既能服务普通基建,也能匹配军工、核电、航空航天这些高端领域。如果只选一款,我想跟大家介绍一下我们的预应力钢绞线,大家可能对这个名字比较陌生,但它藏在很多国之重器里:国内绝大多数核电站、大型风电塔筒、重大水利工程,都离不开它。它肩负着重大工程的安全重托,可等到项目竣工落成,它却不会出现在大众视野里,而是深深埋藏在建筑结构的内部,做看不见的"硬核骨架"。其实我们很多钢材产品都是这样的角色,属于制造业上游的基础原材料,更像是各行各业的"工业粮食",要经过下游多道加工转化,最终才会呈现在大众面前。所以从这个角度讲,我们企业就是国家制造业的"钢材工具箱",国家需要什么高端钢材,我们就努力攻关生产什么。

主持人:您本人是1963年出生在天津,1986年从天津市轧钢五厂技改部副主任起步,一路走过唐山建龙、邯郸纵横、沧州中铁,又到"德龙"、"新天钢",2020年担任执行总裁。40年的钢铁路,您亲眼看着中国钢铁从"大而全"走到"强而精"。在您看来,40年来中国钢铁行业最大的变化是什么?

阚永海:第一个变化,是从追求产量规模,转向追求质量、品种和绿色。早年我们解决"有没有、够不够"的问题,全国拼产能;现在我们要解决"好不好"的问题,比拼高端产品、环保水平、智能制造。第二个变化,是人的观念变了。以前钢厂追求规模,现在讲究低排放、智能化、员工幸福。老师傅凭经验炼钢是时代记忆,现在大数据、AI模型走进高炉车间。第三个变化,是民营企业站上了钢铁行业主舞台。过去钢铁以国企为主,现在民企在技术创新、混改重组、海外布局上承担着重要角色。中国钢铁完成从钢铁大国向钢铁强国的迈进,不再单纯拼产能,拼的是核心竞争力。

主持人:说到"德龙"在天津的发展,就不得不提2019年参与"渤钢"重整、成立新天钢集团。您说过一句话特别打动我:"同样一座工厂,人还是那些人,设备还是那些设备,但是面貌完全不一样了。"这个变化背后,最关键的"钥匙"是什么?

阚永海:第一,体制机制改革。把市场化激励、考核落到实处,打破干多干少一个样、干好干坏一个样,让奋斗者有回报。第二,文化重塑。尊重老国企员工沉淀的技术和经验,同时植入民营企业务实高效的管理文化,尊重每一位一线职工,让大家看到希望、看到未来。第三,战略方向重新锚定。坚持绿色优先、创新驱动,不再片面追求产量,把环保、技术升级放在第一位。老设备通过大规模技改,释放出新生产力。

主持人:说到"德龙"的蜕变,我最近看到一个数据,说天津钢铁行业砍掉了1600多万吨产能,产值却还有1107.7亿元。文章特别提到"新天钢",说混改后环保投入了80多亿元,吨钢污染物排放比2019年下降了61%,三家长流程企业全部拿到A类评级。阚总,"新天钢"是怎么在短短几年内,完成从"传统钢厂"到"先进制造业标杆"的蜕变的?

阚永海:产能做减法,效益做加法,这正是天津钢铁转型升级的缩影。混改之后,"新天钢"的蜕变主要来自三件事:一是大刀阔斧环保深度治理。落实"环保投入不设上限",封闭料场、超低排放改造、余热余能利用,把过去的环境短板变成竞争优势。拿到A类评级,重污染天气可自主采取减排措施、不停产,这就是实打实的竞争力。二是大规模技术技改。不是简单地上新设备,而是对原有产线系统性升级,老产线焕发新能力,开发一批高附加值产品。三是数字化转型落地。把经验炼钢转向数据炼钢,精益管理贯穿全工序。产能压减不等于产业削弱,我们靠绿色、高端、智能,实现提质增效。

主持人:您担任天津市钢铁工业协会常务副会长,您看到的是天津钢铁行业什么样的变化?天津钢铁在中国乃至全球的版图中,到底扮演着什么样的角色?

阚永海:最大变化,就是从追求规模总量转向高端、绿色、智能。压减落后产能,但是产值稳住,一批A类环保钢厂涌现,诞生手撕钢、核电钢绞线,还拿到国家级制造业单项冠军,产业含金量显著提升。

天津港口优势突出,科研资源丰富,产业链配套齐全。现在天津钢铁不再拼产能规模,定位是全国钢铁高端研发、精品钢材制造基地。立足京津冀,辐射北方,产品服务国家重大工程,部分产品走向全球市场。

天津钢铁应该做传统产业转型升级的示范,为全国老工业基地改造提供"天津样本"。

(本节目由天津农商银行特约支持播出)

TRC BANK 天津农商银行 | 津门老字号 Tianjin Time-honored Brand
扫描二维码,收听本期《津彩访谈——民企正风华》节目音频。

平安人寿康养服务之星——
对话平安人寿天津分公司保险康养顾问马文静

不推销、先倾听,一位"半路出家"的康养顾问如何赢得客户信任?



马文静

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。

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。中国平安顺势推出"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。

3. 本文所述臻享家医(≥30万)、居家养老(≥100万)及高品质康养社区(≥588万)等服务,客户需认可保险产品,符合条件并且保费达标,符合条件的客户可申请体验相关服务权益,服务权益的获取需根据客户实际需求和公司政策综合评估。

中国平安 PING AN
专业 · 价值
专业 让生活更简单