



## 洛阳龙乡商会 召开换届选举大会 刘华龙当选为新一届会长

本报讯（记者 李代广）5月27日，洛阳龙乡商会召开第一届十次全体会员大会暨换届选举大会，洛阳市工商联党组成员、副主席姜秋会，濮阳市工商联党组成员、副主席陈增光，河南省龙乡商会副会长张鹏飞、王永振，郑州市濮阳商会党支部书记张孟山，焦作龙乡商会会长王任峰，以及陕西省河南濮阳商会等兄弟商会负责人参加了活动。

大会选举产生了洛阳龙乡商会新一届会长、副会长、秘书长，刘华龙当选为会长，徐永安、张会民、赵志立等当选为副会长，冯留信当选为监事长，林鸿振当选为秘书长。

洛阳龙乡商会第一届会长陈贵强作第一届理事会工作报告，党支部书记徐永安作党支部工作报告，新任会长刘华龙作工作报告，进行了原、新任会长交接仪式，冯留信、林鸿振分别讲话，新会员代表、中国人寿财险洛阳市中心支行纪委书记、副总经理于濮宁发言，大会为新一届负责人进行授牌，为名誉会长颁发了特别奖杯，徐永安宣读《洛阳龙乡商会关于表彰先进单位和个人的决定》，对获得第一届先进个人、特别贡献个人、2022年先进企业、先进个人进行了颁奖。

刘华龙在讲话时，对会员们赋予新一届商会领导班子的重任、各级领导给予的信任和支持表示衷心的感谢和崇高的敬意！他说，担任本届会长深感荣幸，深感责任重大。这既是一种荣誉和鞭策，更是一种责任与担当。

刘华龙表示，决不辜负领导的期望、会员们的期望，不辱使命，带领全体理事们团结合作，认真履行职责，坚持以服务会员为工作导向，拓宽服务渠道，创新服务模式，不断优化服务平台，延展服务范围，踏踏实实为会员办实事、做好事。

姜秋会、陈增光、张鹏飞分别讲话，他们向大会的胜利召开和商会新一届班子的当选表示热烈的祝贺，希望在新一届商会领导班子的带领下，以党的二十大精神为指引，团结一致，勇于担当，积极作为，拓展国际视野，打造学习、开放、交流、互助高质量的商帮，以商会之力促进经济发展，回馈桑梓。

# 杭州亮眼健康徐春明： 做青少年眼健康“护航者”，迈向高质量发展新时代

■ 陈婧华

徐春明，现任杭州亮眼健康管理有限公司董事长。1953年出生在浙江杭州，18岁参军入伍，历任战士、班长，5年的空军军旅生活结束后，回地方被分配到某汽轮机厂，在国营企业当技术员、车间主任。1985年，踏着改革开放的春风，下海淘金，经过多次转行，如今把自己创办的亮眼健康管理有限公司打造成了中国民营视保行业中的领先企业，获得众多荣誉。

一、响应号召，参军到祖国最需要的地方去

在我国的最西北部，有一个被毛泽东主席称为“好地方”的省份，那就是新疆。新疆全区面积为160万平方公里，占全国面积的六分之一，是我国面积最大的省份。大到相当于陕西、甘肃、宁夏、青海4省区面积的总和，其中边境线长达5400多公里，特殊的地理位置，更是国家军事要地。在那个年代，这里被誉为“最有希望之地”。

1970年12月，18岁的徐春明，响应祖国的号召，带着青春梦想，从老家入伍，光荣地成为了一名空军某部航校战士。

在这里，徐春明白天虚心向班长们学习军事技能，晚上熟记军事理论，新兵训练结束时，他因军事技能优秀，被分配到空军航校场站基层连队。在部队这几年，他团结战友，尊敬首长，主动抢干工勤苦活、累活等，战友们都称他为“好人徐”。正是由于他勤学苦干，从不怕苦怕累，部队领导把“军需部分物资采购”这一大事，交到这个南方兵手上，从此徐春明南下北上来回协调跑采购，目的就是要把军队需要的物资采购回来，用于部队的生产建设，这为他以后回归地方，参与地方经济建设，收获了不少战友级人脉资源。

二、光荣退役，被分配到国营企业参与地方经济建设

“铁打的营盘，流水的兵”。在部队服完5年兵役后，1975年，徐春明光荣退役。在那个“管分配”的年代，他直接被分配到杭州汽轮机厂，在这个国营企业里，他依然保持着军人的品格和作风，团结同志，谦虚好学，钻研业务，不断进取，从一名技术工人干起，不断向身边的老师傅、大工匠学习、取经，随着时间的不断磨炼，10年间，他已成为了厂子里的技术骨干，升职为车间主任。

在当时拥有4000多名员工的国营大厂升了职，加了工资，在那个年代里，所有人都非常羡慕，所有人都认为徐春明前途一片光明，但这时徐春明却做了一个出乎常人的决定——辞职下海。

三、国企辞职，闯市场，创经济，为以后创业积累原始资金

1985年，正值改革开放的下海热潮，无数有理想、有抱负的年轻人下海淘金，徐春明也想去试着闯一闯。



去哪闯，经营什么，成为他的第一道难题。浙江面海通江，处在一个得天独厚的地理位置，杭州是浙江的省会，又是浙江省经济、文化和政治的核心区域，那干事就在杭州。一旦下定决心，马上就开始行动。

在“下海经商”的日子里，徐春明做过汽车配件、汽车玻璃等生意，每次经营，上天总是对他很照顾。做汽车配件直接赢利，做汽车玻璃他和“玻璃大王曹德旺”家族做，做成了福耀玻璃浙江省的省级总代理。就这样，他不仅赚得了人生第一桶金，这更为他在以后的事业发展中奠定了良好的经济基础。

1998年，他的女儿出生了，在这些年的摸爬滚打中，徐春明既当老板，又当员工，既是销售，又当售后，工作时间常常是5+2，白加黑，缺少了对家人、对孩子的陪伴，为了给家人更多的陪伴，徐春明又做了一个大胆的决定。

四、爱女心切，创办亮眼公司，研发新品，提升孩子们的视力健康

此时徐春明的女儿徐帆上四年级了。有一天，小徐

帆说眼睛有些不舒服，经过检查，她的眼睛出现了近视的问题。徐春明想帮女儿提升视力，可跑了多家视力防控市场，了解了多种视力防控方法，也尝试了各种办法，如使用过眼药水、中医按摩以及市场上各式各样的号称能“治疗近视”的仪器，但是最终发现，效果很差，甚至可以说没有效果。

徐春明想，肯定还有好多像自己一样的家长，为了孩子，奔波在各大眼科医院，为了孩子的视力健康找寻视保产品，自己有过技术工人的功底，能否在此领域深入研究一下呢？如果在此领域有所作为，那将会使众多家庭受益。

2011年，杭州亮眼健康管理有限公司正式成立，徐春明多次到中科院、高等院校、知名医院拜访专家、教授，寻找解决办法。

专家告诉他：“我们要做的最重要的事情是预防青少年近视的问题，而不是治疗。近视是不可逆的，它可以矫正但却无法根治。只有研发相关防控设备，才能让青少年解决这一烦恼。”

同年，公司高薪广招人才，直至专家团队组建完成。亮眼研发团队在走访了全国“视觉、视光学、视神经”等方面的众多专家学者后，虚心求教，深入探索，掌握了完整的眼科知识体系后将其运用于实践。

2018年，研发团队正式推出“零度”和“壹度”两款视力矫正产品，主要作用于“抑制眼轴增长”，弥补了视功能训练的缺陷与不足。在国内得到了众多眼科专家认证和众多医学专家认可，顺利通过“北京中科院”的安全检测，是值得信赖的高科技创新产品，在行业内具有巨大竞争力。其产品一经投放，在消费者中形成热烈反响，好评如潮。

没有最好，只有更好。亮眼科技的研发工作从来没有停止过。2023年4月12日，在全国500多名眼科及视光、视保行业等眼健康机构从业人员的见证下，亮眼第八代“小亮朗伯光护眼仪”在杭州瑞莱克斯大酒店钱江A厅正式与全国观众见面。

新品在公司原来产品的基础上，充分利用前7代产品的经验与市场消费客户数据的反馈，将原有产品的3档内置插片提升到外置12档插片调节哺光，并将“石墨烯滤杯、银离子插片、焚塔黑涂层管”等高科技材料融入其中，使小亮朗伯光护眼仪呈现了“真朗伯，真护眼”。

新品在以往数万家庭近视案例数据反馈的基础上，将产品进行了优化、改进和提升，激光灯头上加装有弥散光片，使点状型光源改变成弥散型光源。激光灯前加装有石墨烯过滤杯，使光源二次过滤，形成伞状型光源。在灯管管壁上又加装上银离子插片，这样，一道光进行了三道过滤处理，使入眼光更均匀，更柔和。

该产品的检测光符合国家1类源低功率，稳定、普适、精准。客户在实际使用哺光过程中，提前将眼科医院个人检测报告与新品小亮12档外置插片进行匹配，就能轻松使用。截至目前，第八代小亮朗伯光护眼仪注册了多项专利，从而实现了科技自主创新，护眼品牌完全自己“智”造。

“第二十一届中国(上海)国际眼镜业展览会”在上海世博展览馆隆重开幕，杭州亮眼健康管理有限公司作为参展商之一，派出了100人的参展参会服务人员队伍，将2万份亮眼公司与大国护眼的宣传资料派发给全国各地的参展客商，吸引了大家的广泛阅读与咨询。

目前，亮眼健康线下门店已在全国铺开，亮眼全国各省服务商及营销合作伙伴大力拓展市场，众多近视青少年群体直接受益，护眼系列产品订单稳步增长。

五、不忘初心，回报社会，传递正能量，做青少年眼睛健康成长的“护航者”，迈向高质量发展新时代

徐春明深知，企业在做大、做强的同时，要有社会担当，更应回报社会，传递正能量。他们每年都要拿出部分护眼系列产品无偿捐赠给有需要的学校，公益捐赠，亮眼一直在路上。

今年上半年亮眼总部派出董事徐帆女士带领“亮眼送光明小分队”，带上自己的验光设备，到杭州钱江外国语实验学校、杭州景华小学，免费为视力出现问题的师生进行视力科学检测，并把视力科普知识宣传到校园，让他们更好地健康成长。除了这些，他们还以亮眼省级服务商负责人为小组长，坚持12年为当地学校捐赠研发的护眼系列产品，为更多孩子送去“温暖”。

徐春明呼吁广大家长：当孩子出现“看不清”等近视症状时，家长应引起足够的重视，及时带孩子到正规的医疗机构进行检查，及早发现，及早治疗，科学防控近视。

如今亮眼健康管理有限公司已成为一家以“科技研发”为基础、“模块式营销拓展市场”为导向、“科学管理”为主体的现代化企业，公司以“让亿万青少年远离近视困扰，提高人类视觉质量”为使命，坚持“以人为本”的理念，对每个孩子做到精细的视力检查，并根据检查结果进行靶向训练，从而达到快速、稳定的视力矫正，努力成为青少年成长路上眼睛的护航者，让更多的孩子拥有光明，赢得未来。

徐春明的下一步计划，是在全国各大城市建立眼视力保健中心，专门从事青少年的视力防控，同时，继续在全国中小学校捐建“防控近视公益教室”和“视力健康科普馆”，为“青少年用眼健康”持续保驾护航，力争用自己企业研发的科技产品为众多青少年提升视觉质量。

# 数字经济推动中国制造加快绿色转型

■ 孟佳 李惊亚

拉丝、绞线等生产设备高速运转，一卷卷电线电缆不断产出……贵阳中安科技集团有限公司大数据中心的屏幕上实时显示线缆厂区信息，车间生产动态、设备运转情况一目了然。

在贵阳举办的2023中国国际大数据产业博览会上，参会企业中安科技集团携尖端科技和特色产品亮相，展示企业智能制造、绿色转型发展情况。

“工厂生产效率提高了至少20%，成本降低30%左右，每天还可回用废水数百吨。”贵阳中安科技集团有限公司厂长王传福说，数字技术让生产流程不断优化，生产管理和制造水平得到提升。

在“双碳”战略背景下，制造业绿色转型不仅关乎企业生产成本，同时关乎国家碳排放的核心发展要求。数博会与会专家认为，数字经济为中国制造绿色转型按下“加速键”。

近年来，中国数字经济迅猛发展。2022年中国大数据产业规模达1.57万亿元，同比增长18%；数字经济规模首次突破50万亿元，总量稳居世界第二。

今年政府工作报告提出，大力发展数字经济；加快传统产业和中小企业数字化转型，



●“数博会”展馆外的标志牌 杨文斌/摄

着力提升高端化、智能化、绿色化水平。对于制造业来说，数字转型、绿色转型契合企业降低成本的内生需求和可持续发展战略，能有效降低企业能源成本和物质投入成本，更好融入绿色产业链分工。

开年以来，中国多地发布工作方案，抢抓数字机遇，推动传统制造业绿色转型。

《贵州省“万企融合”大赋能行动工作方案》提出，贵州将围绕航空航天及装备制造、新材料等9个重点细分行业，建成一批行业级、区域级数字化转型平台；天津发布《制造业高质量发展行动方案》，促进数字经济与实体经济深度融合、先进制造业与现代服务业深度融合；《上海市提信心扩需求稳增长促发展行动方案》布局数字经济



●参观者在数博会展馆内参观了解智能机械 陶亮/摄

济、绿色低碳、元宇宙、智能终端等新赛道。吉利汽车贵阳制造基地内，生产线上多款车型齐头并进，各个车间内呈现繁忙景象：一排排机械手精准焊接车身，SPS自动运输小车来回穿梭转运物料，空中的传送平台让每一道工序畅通无阻。

“智能化系统让信息快速传输到各个点，供应商收到信息就开始为总装准备零件了。”吉利汽车贵阳制造基地总装厂长杨密说，数字化助力精益生产，促使企业释放产能、提质增效，朝着高端化、绿色化、集约化方向发展。

制造业的数字化转型已不是“选择题”，而是关乎生存和长远发展的必然选项。2022年贵州产业数字化占比超过90%，数字经济

增速连续7年保持全国第一；截至2022年底，广东佛山已有40.7%以上的规模以上工业企业开始实现数字化转型；据不完全统计，江苏目前累计建成智能制造示范工厂138家、智能车间1979家，“上云”企业近40万家，数字经济规模超5万亿元。

中国大力推动数字化技术和工业化技术交融，已基本构建起绿色制造体系，“工业互联网+绿色制造”的应用场景不断呈现。

工信部日前公布了新一批2022年度绿色制造名单。截至目前，中国已在国家层面创建绿色工厂3616家、绿色工业园区267家、绿色供应链管理企业403家，累计推广绿色产品近3万个，绿色制造体系不断培育壮大。

## 见证巅峰时刻，国缘成为2023新华网珠峰团队官方合作伙伴

■ 今文

“2023 巅峰使命”珠峰科考正在进行，新华网对此次科考进行全方位的报道，国缘作为2023 新华网珠峰团队官方合作伙伴提供赞助支持，共同见证此次科考实况。



登山者的每一个脚印，都蕴含着无限的深意，有奋斗，有团结，也有担当。他们勇往直前、锲而不舍、团结合作，创造了一个又一个纪录。

据了解，“巅峰使命 2023” 珠峰科考正在进行，新华网将对此次科考进行全方位的报道，国缘与新华网携手合作，整合更多传播资源，记录珠峰科考活动。5月18日、20日以及22日，新华网携手国缘对珠峰进行了日出日落以及星空3场次近40小时的慢直播，360

度全景呈现珠穆朗玛峰的十二时辰。据不完全统计，慢直播期间先后累计吸引900余万线上观众涌入直播间“云”赏珠峰。

### 新一代高端白酒 国缘缘结天下，敢创新天

今世缘酒业于2004年创立国缘品牌，上市之初，定价就高于传统一线名酒，是江苏高端白酒品牌之一。历经19年高端占位引领和长期精耕培育，国缘已经成为今世缘酒业核心战略品牌，是今世缘酒业参与白酒行业头部竞争的一柄利剑。

守正创新是国缘品牌的品质标签，无论是风味口感，还是饮后体验，国缘品牌在引领中国高端白酒创新发展方面始终走在前列。国缘坚持匠心营造，把酒体品饮口感与人体舒适体感的和谐统一放在突出位置，用智能酿造赋能传统工艺，掌握中端高端白酒核心酿造技艺。

“缘文化”是国缘品牌的底蕴内涵，中国人讲究缘分，更珍惜缘分，国缘品牌传承、引领中国缘文化，将“国”之广博与“缘”之包容有机链接，将“国”之至尊与“缘”之至善完美结合，主张国强缘盛、协和万邦，以“成大事，必有缘”的品牌价值主张，在中国新名酒中脱颖而出，成为一张具有丰富文化内涵和鲜明价值主张的靓丽名片。

品牌塑造上，国缘品牌坚持与大事结缘、同成功相伴，为英雄干杯，以“追求卓越、缘结天下”的企业精神，不断拓宽品牌发展之路。2018年国缘品牌入选新华社民族品牌工程，2019年新华社民族品牌工程首颁冠名卫星“国缘V9”号成功发射，2022年国缘V9与中国国家高尔夫球队签约合作伙伴。2023年，今世缘酒业深化新华社、央视合作，与分众、华铁、华君、新潮建立战略合作伙伴关系，冠名东方卫视《这就是中国》，打造全场景传播矩阵，品牌传播声量越发高涨，品牌价值持续提升，高质量发展之路越发坚实。