



道蕴新生弘大爱 匠心致远启新程

——记青岛大丫头健康科技有限公司董事长代珩

■ 束奎元

在健康中国时代命题下，越来越多的人开始关注“未病先防”的生活方式。青岛大丫头健康科技有限公司董事长代珩以东方智慧为根、现代科技为翼，带领团队在“辟谷养生”领域开创出一条科学化、系统化、可持续的健康管理之路。

以道为本，让古老智慧焕发新生

“辟谷”是中国古代养生文化的重要组成部分，代珩将其重新注入科学内涵，使之成为一种可推广、可复制的健康方式。早在2017年，她便投身辟谷实践，深刻体悟到其对现代人健康的意义。2021年，她创立代家辟谷品牌，提出“产品+服务+文化”三位一体的发展模式，打造集健康产品研发、远程管理与专业培训于一体的综合平台。

在她看来，健康不是奢侈的理想，而是一种日常的自我管理方式。公司自主研发的辟谷红糖、低聚果蔬饮、复合维生素、赋活饮等系列产品，将天然草本与现代营养学结合，形成了可持续的健康支持体系。其中，“辟谷红糖”更以黄精、人参、枸杞、阿胶等药食同源成分调制而成，为辟谷期提供能量与免疫支持，真正实现“以食为药、以谷养身”。

代珩强调，企业的使命不是销售产品，而是传播健康理念。她通过系统化培训和导师陪伴机制，帮助用户安全、科学地进行辟谷实践，让“古法养生”成为现代生活中可被验证、被体验的健康方案。

以质为魂，让科技赋能健康

在代珩看来，“产品一旦推出，就意味着对用户身体的承诺”。因此，公司建立了涵盖原料、研发、生产、检测、销售的全产业

链体系，严格把控每一个环节。她推动构建远程健康管理系统，让辟谷指导师通过数据化方式跟踪身体状态，实现“千人千方”的精准服务。

除了核心产品的持续创新，公司还形成“全辟谷+轻断谷”两套科学路径，为不同体质人群提供个性化方案：全辟谷侧重于深度净化与修复，轻断谷则温和过渡，更适合初学者。辅以导师全程陪伴、社群互助与复食调理，构建出“一站式健康服务”体系。这种以科技重塑古法的创新，使“代家辟谷”在健康产业中独树一帜。通过线上培训与线下赋能，企业已培养出一支兼具专业知识与服务能力的健康指导团队，形成了良好的口碑与持续增长的用户群体。

以爱为念，让健康照亮更多人

健康不仅是商业命题，更是社会责任。代珩提出“万家灯火计划”，希望让每一位受益者都能成为“健康传播者”，实现“从被助者到助人者”的转变。公司提供“消费即代理”“免费培训”“年终分红”“高端养老福利”等政策，帮助更多人以低门槛参与健康事业，形成良性共赢生态。

同时，企业积极布局科研与公益两端：一方面深化产学研合作，开发面向特定健康需求的新产品；另一方面推动高端养老老项目落地，为员工及合作伙伴提供长期健康与养老保障。代珩坚信，健康产业不仅是经济事业，更是一项社会工程。

她常说：“真正的健康，不止是身体无恙，更是心灵有光。”如今，“代家辟谷”正以文化为帆、科技为桨，驶向属于新时代的健康航程。从东方智慧到现代科技，从个人修行到社会共享，代珩用行动诠释了一位新时代企业家的大爱初心与长远格局。

为国加“油”争“气”55年

长庆油田夯实大国“能源粮仓”

■ 杨阳 郭红英

今年以来，中国石油长庆油田页岩油日产和第二采油厂原油日产双双突破万吨大关，陇东千万吨油气生产基地持续焕发蓬勃生机。从鄂尔多斯盆地地质锤的第一次叩响，到横跨四省区的能源版图，从“磨刀石”里挤出的涓滴希望，到建成国内首个6000万吨级特大气田，长庆油田用55年的坚守和突破，在祖国西北大地写下一曲拓荒者的壮美长歌。

艰苦创业 荒原起征程

20世纪70年代初，5万石油大军“跑步上陇东”的号角吹响了长庆石油会战的序幕。78岁的老石油人张称回忆道：“我们拉着22辆架子车，8天步行370多公里，拖着烂脚板奔赴会战现场。”在“三块石头支口锅，三顶帐篷搭个窝”的艰苦条件下，第一代长庆人用镐头铁锹在沟壑纵横间踏出油气勘探之路。

面对被业界称为“磨刀石”的致密储层，长庆油田勘探事业部经理阎荣辉说：“我们通过‘三个重新认识’打破禁区，相继探明苏里格、西峰、姬源等大气田。”从陇东黄土塬第一口油井，长庆油田实现从小到大、从弱到强，并以累产超10亿吨油气当量撑起国家能源脊梁的跨越。

技术突围 磨刀石上谱传奇

“压开地层千条缝，压得石油滚滚流……”这首《压裂歌》见证了长庆人的创新智慧。1974年春节，科研人员用槐树豆莢成功研制水基冻胶压裂液，当年完成419口井压裂作业，成为油田压裂增产的首次突破。

针对世界公认的“三低”油气藏开发难题，长庆油田形成五大成藏理论和四大核心技术。勘探开发研究院院长屈雪峰表示：“55年探索形成的地质认识，为我们拓展新的油

气大场面增添了信心。”从水基冻胶到体积压裂的技术跃迁，让国际公认的“无价值”储层变成中国能源的“聚宝盆”。如今，页岩油年产量占国内半壁江山，累计向祖国大江南北输送超7000亿立方米天然气。

数字赋能 智慧油田新篇章

面对12万口油气水井分布在四省区的管理挑战，2003年启动的数字化建设彻底改变了传统生产模式。数字和智能化事业部主任单吉全介绍说，去年以来，新应用的大集中心ERP系统实现关键业务流程高度集成，公司整体向精细管理阶段跨越。

2007年至2024年，在油气水井数增长3倍的情况下，人均劳动生产率实现翻番，数智化成为高质量发展的关键支撑。

绿色担当 能源与生态共赢

在苏里格气田，长庆油田为保护蓼羽鹤栖息地，主动避让气井位置100余口，使区域内蓼羽鹤数量从25只增长到200多只。这种生态优先的理念贯穿始终，第十二采油厂店子采油作业区经理冉旺说：“我们让伴生气从‘废气’变‘绿气’，实现高效利用。”

通过构建“风光+油气”融合发展的绿色生产体系，长庆油田年发电能力达5.8亿千瓦时，可满足20万户家庭年用电需求，减少二氧化碳排放超38万吨。8个国家级绿色矿山和10多个大型生态屏障，绘就了“井在景中”的美丽画卷。

从革命老区到沙漠边陲，长庆油田在55年间累计投入数十亿元支援地方建设，带动超百万人就业。当全球能源格局深刻变革，长庆油田用实践给出回答：以科技突破极限、用绿色描绘未来，在共建共享中持续夯实大国“能源粮仓”。

(转自中新网)

马添：从医药信息化探索到医疗新生态重塑

■ 释恒峰

在医疗健康与互联网深度融合的浪潮中，有这样一位从业者：他从传统医药央企的信息化新兵起步，历经阿里、京东两大互联网巨头的行业淬炼，如今正朝着海外医疗的蓝海领域迈进。他就是马添，一位在医疗健康行业深耕十余年，正走在通往兼具技术思维、管理能力、商业创新与国际视野的复合型职业经理人之路。让我们听听他讲述职业生涯中“打怪升级”的成长历程，以及对行业未来的探索与思考。

医药信息化的“破局者”

回忆起职业生涯的起点，马添感慨道，他毕业之初就应聘进入国药集团的信息部，负责医院信息化项目，这一契机助他敲开了医药健康行业的大门。

刚入职时，马添参与的首个重点项目便是空军医学中心的院内物资管理系统升级。彼时，药厂、供应商与医院药房之间如同“信息孤岛”，药品配送、库存管理、结算流程全靠人工衔接，效率低下且易出错。恰逢空军总医院药学部专家从日本考察归来，提出了借鉴国际经验的物资管理新思路——这便是后来VMI(医院供应链管理库存体系)模式的雏形。

“当时这个概念太超前了，很多供应商都接受不了。”马添说，在传统模式下，供应商将药品送到医院药库便完成交付、发生货权转移，而新模式要求“药品放在医院，卖出后再结算”，这在当时的北京乃至全国都没有先例。更具挑战的是，当时仅有初步的理念框架，如何结合中国医院的实际情况，助推项目落地，全靠团队摸索。“我们不能生搬硬套，必须结合国内医疗体系的特点做调整。”

为了打通生产企业、供应商、医院药房的“三流”(信息流、资金流、物流)，马添反复调研医院需求，优化系统功能。他们不仅要解决技术层面的系统搭建问题，还要协调各方业务需求与商业诉求，推动医院变革传统管理思维。最终，在与团队的努力下，项目成功落地，不仅提升了医院物资管理效率，还为公司带来了大幅新增药品配送份额。此后，这一模式经过反复打磨、革新，最终演化成SPD(院内物资管理系统)并落地309医院(现总参总医

院)。马添还以该项目为研究对象，完成了自己的研究生毕业论文，实现了“实践+理论”的双重突破。

在国药的八年里，马添还完成了从技术岗位到营销层面的转型。他敏锐地意识到，要想在医药行业深耕，必须弥补销售与管理经验的短板。于是，他主动申请从信息部转岗至销售中心，近距离接触医院药剂科、药学部的业务痛点。“信息化是‘手段’，最终还是要服务于业务增长。只有懂销售，才能真正理解行业的核心逻辑。”两年后，国药成立医疗合作部，兼具信息化技术背景与销售管理经验的马添成为部门核心，主导推动了多个大型医院的供应链升级项目，逐渐从“技术骨干”成长为“项目管理者”。

谈及这段经历，马添坦言：“国药给了我最扎实的岗位锤炼和行业经验。在这里，我不仅掌握了医药信息化的专业技能，更理解了医疗体系的运作规律，树立了项目管理与团队建设的基本路径。毫不夸张地说，这种‘接地气’的历练，是后来所有工作的根基。”

互联网医疗的“变革探索者”

2018年，在国药完成“技能满点”的马添，做出了一个重要决定：加入阿里健康，投身互联网医疗领域。“当时互联网行业如日中天，而我在国药已经看到了职业天花板，我想从线下突围线上，看看能为医疗行业带来什么新的改变。”

初入阿里，马添便参与了“智慧医疗”业务的开拓。彼时，阿里正计划将集团资源(支付宝、阿里云、钉钉管理系统)打包输出给医院，打造“线上+线下”一体化的医疗服务模式。马添凭借在国药积累的医院资源与项目管理经验，成为连接阿里与传统公立医院的“桥梁”。他牵头协调医院、支付宝(现蚂蚁金服集团)、阿里健康等多方资源，成功打通了全国首家院外在线医保统筹结算通道——患者通过支付宝即可完成在线挂号、诊疗、开方、医保结算的全流程，而后药品由合作药店配送上门，真正实现了“看病买药不用跑”。

“这个项目的核心是‘赋能’。”马添强调，“我们不是要颠覆医院，而是用互联网

的优势与创新能力，解决传统医疗的痛点问题。比如，患者不用再在医院排队挂号、缴费，药店也能通过线上平台扩大客源，这是一个多方共赢的模式。”该项目上线后，迅速成为互联网医疗与医保体系融合的标杆案例。

2020年疫情暴发后，阿里的业务方向迎来调整，马添转而负责消费医疗板块。这一次，他又发现了新的突破口：传统检验检测多服务于医院临床诊断，而消费级检测(如基因检测、乳糖不耐受检测等)虽有较好市场，但缺乏严肃医疗的背书和经验。他带领团队与华大基因、金域医学、迪安诊断、艾迪康等国内顶尖检验机构合作，筛选出具备“明确指标、用户易懂”特点的检验项目，将其搬上阿里电商平台。

更具创新性的是，疫情期间，马添团队率先推出“核酸检测线上预约+护士上门采样”服务。用户通过支付宝预约后，护士在约定时间上门采样，样本由物流快速送往检验机构，报告生成后同步至支付宝。这一模式不仅解决了线下检测排队容易导致密接传染的问题，还为阿里带来了海量流量，推动支付宝医疗健康频道的用户活跃度大幅提升。

“这是一次‘颠覆’式的尝试。”马添自豪地说，“以前大家觉得线上只能做消费级医疗，我们证明了严肃医疗的检验检测也能通过互联网触达用户。这让行业看到，只要找到结合点，传统医疗与互联网就能‘双向奔赴’。”

在阿里的五年，马添的视野从“项目管理”拓展到“行业变革”。他不仅用互联网思维重构了医疗服务流程，更理解了平台型企业如何通过资源整合推动行业进步与发展。“阿里教会我的，是‘开放’与‘创新’。在这里，你必须不断突破边界，才能跟上行业的节奏。”

医保生态的“深耕重塑者”

2022年，马添加入京东健康，担任在线医保业务负责人。此次跳槽，主要是看重京东在医保领域的潜力——“阿里的医保项目只是个案，我想在京东把这件事做得更大、更深入，从而推动更广泛层面的行业进步与产业升级。”与阿里不同，京东

在O2O(线上到线下)领域的基础相对薄弱。马添的首要任务，便是通过在线医保业务实现“弯道超车”。然而，这一过程远比想象中要复杂：要打通医保局、电商平台、线下药店、医保系统服务商、银行五方链路，任何一方的停滞都可能导致项目夭折。

“最具挑战性的是与相关部门的沟通协调。”马添回忆道，医保个账基金属于国家医保基金的一部分，此前仅允许线下或医院场景使用，要推动线上药店结算，必须说服国家医保局和各省医保局调整政策。在北京项目推进过程中，他们曾遭遇竞争对手的“阻击”，项目上线不到12小时就面临下线风险。“当时京东高层几乎全员出动，我们给市领导写信，核心诉求只有一个：让医保的普惠深入民心、让京东的便捷触手可及。最终，在高层的协调与团队的努力下，项目得以顺利保留，后续还被国家医保局、人民日报等官方平台报道，成为全国在线医保结算的示范案例。”

截至2024年，马添团队已在全国多个省份上线“在线医保个账OTC购药”项目，京东健康的O2O订单量与竞争对手相比，实现了三倍多的增长。但在马添看来，数据背后的价值更值得关注：“我们不仅为公司带来了业务增长，更推动了医保政策的优化。现在，越来越多的省份开始效仿北京、四川的模式，线上医保结算正在成为行业常态。”

如今，马添的目光又投向了更广阔的领域——海外医疗。“我的思路不仅是把中国的优质产品卖到海外，而是把海外先进的医疗资源‘引进来’。”从国药的“信息化新兵”，到阿里的“互联网变革者”，再到京东的“医保深耕者”，如今迈向海外医疗的“探索者”，马添的职业生涯就像一场持续的“打怪升级”。每一次转型，他都能精准找到自己的定位；每一个项目，他都能深入挖掘行业的痛点；每一段经历，他都能从中汲取成长的养分。

我们有理由相信，这位兼具技术能力、创新思维与国际视野的管理者，将在海外医疗的新赛道上创造更多可能，为中国医疗健康行业的全球化发展注入新的活力。

马添表示，在京东健康，他将继续深耕海外医疗，通过整合全球优质医疗资源，为患者提供更便捷、更优质的医疗服务。他相信，随着全球医疗合作的深入，海外医疗将迎来更加广阔的发展前景。

马添的职业生涯充满了挑战与机遇，但他始终保持着对行业的热爱与探索精神。从传统医药到互联网医疗，从国内到海外，他不断突破自我，为医疗健康事业贡献着自己的力量。

马添表示，未来将继续深耕海外医疗，通过整合全球优质医疗资源，为患者提供更便捷、更优质的医疗服务。他相信，随着全球医疗合作的深入，海外医疗将迎来更加广阔的发展前景。

马添的职业生涯充满了挑战与机遇，但他始终保持着对行业的热爱与探索精神。从传统医药到互联网医疗，从国内到海外，他不断突破自我，为医疗健康事业贡献着自己的力量。

(转自中新网)

海南自贸港新政促旅游开放

■ 张茜翼

对外开放成为新出台的《海南自由贸易港旅游条例》(简称《条例》)一大关键词。旅游业业界人士12日接受中新社记者采访时表示，海南自贸港新政使旅游业迎来开放新机遇。

《条例》近日经海南省第七届人民代表大会常务委员会第二十次会议审议通过，自今年12月1日起施行。该条例专设“旅游开放与国际化”一章，围绕国际旅游消费中心建设目标，率先在旅游领域实施一系列高标准开放政策，引发业界关注。

在旅游市场开放方面，《条例》明确逐步放宽或取消外商投资旅游业的限制，允许在海南自贸港注册的符合条件的外商独资旅行社、外商独资企业，从事除中国台湾地区以外的出境旅游业务；支持国际旅游开发和运营主体以独资、联合经营、设立分支机构、并购重组等方式落户海

南；鼓励引进国内外高端酒店集团和著名酒店管理品牌，推动酒店品牌化、国际化、精细化发展。

“新规为企业开拓国际客源市场注入信心。”海南省吉米藩旅行社有限公司副总经理毛建坤称，公司专门承接国外旅行团入境游业务，去年接待越南入境游客2万余名；当下正积极研究新政策，计划开拓更多“一带一路”共建国家的客源市场。

《条例》也明确实施更大范围的旅游免签入境政策，采取措施在境外线上预订、入境通关、金融支付、网络通信、医疗救助、语言标识、咨询导游等方面提升旅游服务国际化水平；加强同其他国家和地区在旅游领域的交流与合作；推动邮轮母港建设，吸引国际邮轮注册，推动开发国际邮轮路线，发展国际邮轮和外国游客入境旅游业务。

福建沙县：“应急产业+”激发文旅消费新活力

■ 吴伟 许璇

近日，来自国内外的消防救援人员一行近40人走进福建省三明市沙县区东门古街，沉浸式体验“舌尖上的非遗”。

沙县小吃香飘世界。在亲手体验小吃制作之余，大家用味蕾感受沙县小吃的独特魅力。

美国消防救援人员塞缪尔一直很喜欢中国文化，在美国的时候就经常吃中餐。这次来到沙县，他熟练地使用筷子，品尝心仪的沙县小吃。

沙县以非遗体验为依托，通过文旅融合体验、沙县小吃品鉴，向国内外应急消防行业参访交流学员展示沙县非遗，进一步提升“中国小吃文化名城”品牌价值。

“应急产业+”激活文旅消费新动能。近年来，沙县区依托三明沙县现代化实战消防综合训练基地的影响力，一方面，大力实施应急产业培育计划，积极推进高端机械装备制造产业“四链”融合，全力打造沙县的“第二张名片”。

另一方面，通过举办一系列富有影响



力的赛事活动，打响产学研用品牌，与产业发展相互支撑、相互赋能，吸引更多人气集聚，扩大应急产业影响力。

打造城市名片，让“流量”变“增量”。当下的沙县，正积极发挥基地引擎作用，将文旅产业与消防赛事培训IP同步运

作，催生文商旅全面融合发展。截至目前，三明沙县现代化实战消防综合训练基地已吸引美国、德国、法国等40多个国家及国内31个省(市)超万人前来培训交流。

(转自中新网)

精英公告

2025年10月14日

尋人啟事

2025年10月14日