

深耕生物科技领域 推动沙漠治理与药用植物开发双重突破

■ 高纯

生物科技是一个快速发展的领域，涵盖了生物医药、基因测序、生物试剂和技术服务等多个细分领域。近年来，随着技术不断进步和市场需求增长，生物科技行业的市场规模持续扩大，呈现出良好的增长趋势。

扎根沙漠谋求跨界转型

作为在生物科技领域具有深厚造诣的创业者，新疆从蓉堂生物科技有限公司总经理黄琼扎根沙漠，致力于药用植物开发与应用，将一片荒芜之地变为绿洲，同时也为全球的草本医药产业注入了新的活力。

据悉，黄琼与沙漠的结缘是从她早年投身沙漠治理项目开始的。她以坚韧不拔的精神，在塔克拉玛干沙漠中创立了新疆从蓉堂生物科技有限公司。她深知，沙漠治理不仅关乎生态环境的改善，更与可持续发展和人类福祉息息相关。

随着工作的深入，黄琼认为单纯的沙漠

治理并不能完全解决环境问题。她开始思考如何将环境治理与产业发展相结合，实现生态与经济的双赢。于是，她决定将目光转向药用植物的开发，通过挖掘药用植物的潜在价值，推动生物科技产业的发展，成功实现从沙漠治理到药用植物开发的跨界转型。

深度融合科技和产业创新

当前，生物科技产业正处于快速发展的阶段。随着全球经济的不断发展和人口老龄化的加剧，人们对健康、医疗等方面的需求日益增长，这为生物科技产业提供了广阔的市场空间。同时，伴随科技的不断进步和创新，生物科技产业也呈现出多元化、个性化的发展趋势。

在此背景下，黄琼带领公司不断探索和实践。她紧跟行业发展趋势，不断调整、优化产业结构，推动公司向高端化、智能化、绿色化方向发展。同时，她还积极关注全球生物科技产业的发展动态，学习借鉴国际先进经验和技术，不断提升公司的核心竞争力。

肉苁蓉是一种具有极高药用价值的植

物。然而，其种植和加工技术却长期滞后。黄琼看到了这一市场机遇，她带领团队立足肉苁蓉产业，深入研究肉苁蓉的生长特性和药用价值，并攻坚多项业内技术，通过科技手段提高种植效率 and 产品质量。

在黄琼的带领下，公司成功在塔克拉玛干沙漠建立了 10000 亩的肉苁蓉种植基地，实现年产 1000 多吨肉苁蓉相关原料产品。她不仅注重从源头把控产品质量，更在加工环节上下功夫，实现了在产地的趁鲜加工，保证了产品的活性。同时，她积极与产学研机构合作，推动肉苁蓉产业的创新发展。如今，产品出口美国、加拿大、欧洲等，成功拓展了肉苁蓉产业的国际化市场。

壮大产业加速布局国际市场

眼下，全球肉苁蓉产业正在不断发展壮大，以 2022 年为例，全球肉苁蓉市场规模已经达到了一定的亿元级别，并且预计到 2029 年将增长至更高的亿元级别。“在科技飞速发展的时代，只有不断创新和拓宽视野，才能抓

住机遇，实现跨越式发展。”在创新理念的推动下，黄琼开始将目光投向国际市场。她深知，只有融入全球产业链，才能实现生物科技的可持续发展。

因此，她带领团队积极开拓国际市场，与多个国家和地区的企业建立了合作关系。在国际化的道路上，黄琼始终坚持科技引领和创新驱动。她带领团队不断研发新产品、新技术，提高产品的附加值和市场竞争力。同时，她还积极参与国际交流与合作，推动生物科技产业的全球化发展。她带领团队参与国际展览和交流活动，向世界展示中国药用植物的魅力和价值，为公司的国际化进程奠定了坚实的基础。

“为全球的消费者提供更优质、更健康的草本医药产品。同时，继续传承和发扬中华医药文化，让更多的人了解到中国药用植物的独特魅力和价值。”这是黄琼秉承的理念。

未来，黄琼将带领企业通过持续推动科研创新、优化产业链结构、加强市场拓展等方式，进一步扩大国际市场版图，提升肉苁蓉产业的竞争力和可持续发展能力。

拥抱时代变革 驱动中国保险行业发展

■ 刘起盛

中国保险行业作为社会经济的“稳定器”和“减震器”，虽起步较晚，但在改革开放期间政策倾斜、国民经济水平快速上涨的情况下，保险市场得到了快速扩张。在 20 世纪 90 年代，人寿保险和财产险是最早兴起的主要险种。2001 年，中国加入世界贸易组织（WTO），中国保险市场进一步开放。国际保险公司纷纷携资进入中国市场，与国内保险公司展开竞争，这不但加速了中国保险行业的国际化进程，也提高了行业的总体竞争力。

随着时间的推移，中国逐渐发展成了全球最大的保险市场之一。自 2017 年我国保费收入超过日本跻身世界第二以来，已连续六年占据全球第二保费市场份额，并且业务规模仍在持续扩大。根据国家金融监管总局发布的最新数据，2023 年保险业实现原保险保费收入 5.12 万亿元，按可比口径，行业汇总原保险保费收入同比增长 9.13%。保险业原保险赔付支出 1.89 万亿元，同比增长 21.94%。

2023 年我国保险行业在保费收入、资产规模、偿付能力等多个方面都表现出相对稳健的发展势头，持续地为全球的保险市场贡献中国力量。然而，在过去的几年中，中国经济增速放缓、资本市场波动加剧以及全球疫情暴发等因素，给保险行业带来了一定的不确定性和挑战。首当其冲的便是理赔金额同比呈现普涨的态势，与 2023 年的保费收入相比，其增速大幅高于保费收入的增长幅度，这将会给保险公司带来比较大的经营压力。其次，保险市场的同质化竞争问题也较为突出。保险公司之间的竞争主要集中在价格和销售方式上，缺乏真正的差异化和创新，这不但导致了市场竞争内卷化严重，还增加了消费者对保险产品的选择疲劳。总的来说，这些问题都对保险这一传统行业在应对市场快速发展所带来的冲击时产生了不利影响。为此，许多资深从业者逐渐开始转变思路，将目光放在了新兴金融科技技术的可能性上。杨巍峰，便是这样的一位探索者和创新践行者。下面，让我们通过杨巍峰在行业中的成长经历，以点带面地了解中国保险行业转型升级之路的发展和变革。

杨巍峰于 1997 年以一位基层职员的身份踏入保险行业，和其他职场新人一样带着懵懂和初生牛犊不怕虎的劲头，在基层历练数年，抓住了中国保险行业快速发展的时代机遇。杨巍峰凭借自身不懈的努力，职位一路水涨船高，到 2019 年就已拥有在多家保险行业龙头企业担任过高管的从业经历。随着工作年限的增加，他对行业的理解和经验也愈加深厚，逐渐成为保险行业的中坚力量。凭着自己积累的行业知识、资金和人脉，杨巍峰毅然决定自主创业，带领北京华利蜂巢金融外包服务有限公司，与个人投资者、企业、金融机构等不同的客户群体都保持着良好而紧密的合作关系，受到了客户的广泛好评。

纵观杨巍峰的职业生涯，作为见证者，他亲身经历了保险行业的发展历程——从 21 世纪初的发展红利期，再到受到疫情冲击后的发展滞缓期。杨巍峰富有前瞻性的战略眼光让他早早地就关注到了互联网和数字化技术的发展潜力，他所创立的北京华利蜂巢金融外包服务有限公司的业务支柱便是依托于互联网技术，专注于大数据、金融高科技服务，为客户提供专业高效的金融服务和解决方案。

“保险行业是一个发展历史非常悠久的行业，毕竟天灾人祸是谁也不能避免的，人类对这种不确定性的焦虑甚至恐惧催生了这个行业的诞生和发展。改革开放让我们百姓的生活水平都上了好几个层次，大家兜里有钱了，资产多了，便会自然地想到给它们上个保险。”杨巍峰说，“我们国家的国力逐渐增强，对保险的需求自然会继续上涨，可以说此阶段为保险行业积累了丰厚的底蕴。这是件好事，但是如今的时代发展速度非常快，这种底蕴在某些方面反而会成为掣肘行业发展的一个因素。许多传统的保险公司对市场变化并没有及时地做出反应，试问大众对保险的印象是不是还停留在销售们穿着西服在线下到处跑业务的情景呢？当我意识到这一点的时候，这也就成了我决定出来创业的一个契机。”

在电话采访中，杨巍峰向我们详细介绍了他的心路历程。他坦言：“在保险和金融行业从业这么多年，我的一个努力方向就是让自己的思维不要固化，要以一个积极开放的心态去面对时代的新潮流和新变化。我始终相信，无论什么样的新技术都会有其用武之地，前提是你要有相应的耐心和包容心去迎接它、改造它，它才能为你所用，内化成自己的力量。”

杨巍峰不仅在自己的公司业务中广泛应用了许多新兴技术，以快速适应不同的市场和用户群体需求，还从未停止探索和创新的步伐，积极钻研和发掘新技术的更多可能性，研发了多项涉及大数据分析、区块链等关键领域的计算机软件著作。在保险和金融科技的创新道路上，他致力于成为一名知行合一的探索者和实践者，在行业转型升级之际树立榜样作用。

谢素东从“业务小白”蜕变成“技术大拿”

■ 赵子超 魏欣悦 文 / 图

在北重集团服务保障事业部动力能源分公司技术科，总是能见到谢素东在满是数据的电脑屏幕前，思考种种自动化控制领域的疑难杂症，时不时地翻阅着各类专业书籍，在一本本厚实的笔记中详细地记录着工作要点。

深耕技术一线 17 载，致力于北重集团工业控制系统的自动化改造以及动力能源信息化平台体系建设工作，凭着一股不服输、不言败的韧劲，谢素东从“业务小白”蜕变成“技术大拿”。如今，身为技术专业组组长的他，被评为北重集团级科技带头人，2023 年获评北重集团劳动模范。

“把实践作为最好的老师，只有深入工作一线，才能发现影响生产的真正问题，也是我创新的灵感来源。”谢素东对身边的同事分享他在技术成长之路的心得。在 2013 年之前，公司许多锅炉给水泵都是工频驱动，锅炉供水流量由水泵出口的电动调节阀控制。由于锅炉水位控制较为复杂，存在假水位现象，当锅炉补水不及时，会出现爆沸现象，锅炉水位显著上升，但锅炉内实际水量快速减少。为了解决锅炉水位控制问题，谢素东决定锅炉给水泵采用变频器驱动，通过调节电机频率实现供水流量调节。他反复研究分析了锅炉补水量、锅炉液位、蒸汽流量之间的关系，通过反复实践、创新思路，他总结出了一套基于变频器恒压供水技术、差压流量计原理、反比例函数的锅炉水位控制方案，命名为“锅炉汽包水位控制方法”。2021 年，该方法获得国家发明专利。

谢素东在能源管控系统进行钻研，深刻了解能源管控系统的发展方向以及发展程



●谢素东(右)在岗位上培养了一批优秀的员工。

度。根据厂内生产实际情况不断在更新改进，他组织研发的能源管控系统 2014 年 6 月份投入生产使用，实现全厂的能源消耗动态和走向的实时监控。在公司 50 吨电炉提质及余热利用工程中，他负责锅炉控制系统的设计、编程调试工作，利用原有的炉窑运行监控余热系统平台软件，跨专业自学微软 SQL Server 数据库，根据工厂的能源管理需求、现有监控系统功能和数据库数据处理的特点，经过异常困难的开发历程，能源管控系统 1.0 版本上线运行，而这一项目“基于 SCADA 技术的能源管控系统”软件著作权材料于 2015 年获得国家版权局颁发的计算机软件著作权登记

证。在他的努力下，北重集团能源管控系统已成为兵器集团标杆示范系统，不仅响应国家号召为节能减排提供了数据基础，更为能源计量等相关工作提高了效率。

“我是共产党员，作为该项目的技术研发人员，我要利用假期休息时间，抓紧把自控软件开发出来，确保项目进度。”谢素东向领导主动请缨。2023 年，公司重点项目“人机隔离、机器换人、黑灯工厂”专项改造项目开始启动，该项目时间要求紧工作任务繁多，为了按时完成施工任务，动力能源分公司成立了“人、机、黑”专项工程党员突击队，组织广大党员围绕项目实施，在关键任务中发挥党员

先锋模范作用。谢素东不等不靠，充分发挥主动出击的精神，牺牲陪伴家人的时间，带领着科室技术人员一起加班加点推动项目实施。用一年的时间，他完成了气体深冷与分离生产线信息化监控平台的软件开发工作，完成管道氧气、管道氯气、管道二氧化碳、氯气充瓶、氮气充瓶等 5 个控制系统数字化集成工作，扩展开发了历史曲线、统计报表、数据报警等功能，建立了基于网页访问的监控系统，极大地方便了运行人员的远程监控和无人值守，降低了运行操作的安全风险性，为保障项目实现“人机隔离、机器换人、黑灯工厂”要求作出了巨大贡献。

“作为一名技术工作者，不仅要掌握专业技能，还要不断适应时代的发展。平时除了钻研技术，我也很喜欢与年轻同事交流，从他们身上学习新知识，一起为企业发展努力。”多年来，谢素东培养了一批优秀的自控团队，现在，他更希望“俯首甘为孺子牛”，让年轻人能站在他的肩膀上，站在更高的角度去观察和展望这个世界，以更快的速度成长为独当一面的优秀栋梁。他的徒弟郭欣月说：“师父作为我的领路人，我要向他学习这种敬业精神，以高标准要求自己，快速成长起来。”他时常教导年轻人不仅要在工作中要真抓实干，以工匠精神 and 劳模精神严格要求自己，同时，在精神上能紧跟党的脚步，以党员的要求严格要求自己，像锤炼金子一样锤炼自己的品行，为公司的自动化控制、信息化工作的开展和进步贡献自己的光 and 热。

不求轰轰烈烈，但求扎扎实实，谢素东在平凡的岗位上做出了不平凡的成绩，也将一如既往地地把创新精神、劳模精神发扬在工作中，为公司的安全稳定和谐发展贡献自身的力量。

洞察个性化需求演变 推进热转印行业革新

在热转印行业快速发展的今天，技术的革新与市场的变革不断推动着行业的进步。热转印，作为一项新兴的印刷工艺，运用热升华原理，将数码图像转印到经过特殊处理的介质上，以其独特的优势在服装、家居、礼品等多个领域得到了广泛应用。然而，市场的竞争也日趋激烈，新材料的涌现、新工艺的研发，都对热转印企业提出了更高的要求。在这样的背景下，广州升彩工艺品有限公司(以下简称“升彩”)创始人兼总经理孙旭辉凭借其深厚的行业经验和前瞻的战略眼光，引领公司不断突破创新。

据悉，升彩由孙旭辉创建于 2004 年，从贸易起家，逐渐发展到拥有产品研发、生产、仓储、贸易一体的工贸结合体系，是开创将热转印技术应用于塑料产品以及特殊处理过的实木的企业。经过 20 年的探索与发展，孙旭辉带领升彩实现了从纯贸易公司到工贸结合体系的转型，成功打造了国际知名的热转印品牌 SUNFLY。

随着大众审美意识的提升和个性化追求

的加强，个性化需求日益凸显其重要性。而热转印技术以其独特的印刷方式和广泛的应用领域，正成为满足这一需求的关键工具。孙旭辉由此发现了热转印技术的潜力。

“当初我决定将热转印技术作为公司的核心业务，是因为我看到了其中的巨大市场机会。我们初期主要面向欧美市场销售热转印空白产品，后来逐渐拓展到各类材质的个性化印刷。在这个过程中，我们始终坚持不断创新，以满足市场需求。”正是这些创新决策，让他能够带领公司在热转印行业中脱颖而出。

将热转印技术应用于塑料和实木是升彩的一大创举。在谈及如何进行这些创新时，孙旭辉表示，团队进行了深入的市场调研和技术分析，以确保他们的创新能够符合市场需求。同时，公司也会与供应商和合作伙伴紧密合作，共同应对技术风险。通过这种平衡风险与市场需求的策略，升彩成功将热转印技术应用于塑料和实木等材质，并获得了市场的认可。

孙旭辉认为，在竞争激烈的市场环境中，

创新是实现差异化的关键。“在我看来，物联网、自然语言处理、区块链和机器学习等技术能够为热转印行业的创新发展提供强大的支持。例如，我们可以利用这些技术实现供应链的智能化管理、个性化需求的精准预测以及产品质量的可追溯性等。这也是我近年来努力的方向，这些技术在公司乃至行业的数字化转型中发挥了关键作用。”平时他也常鼓励团队成员积极提出创新想法和建议，并为他们提供足够的支持和资源来实现这些想法。“为了确保团队具备持续创新和学习新技术的能力，我们注重人才培养和团队建设，定期组织内部培训和外部学习交流，让员工了解最新的技术动态和市场趋势。同时，我们也鼓励大家积极参与创新项目 and 实践，以提升他们的技能水平和实践经验。”

公司发展方向在孙旭辉的指引下，呈现出清晰而精准的轮廓。在制定公司的市场开拓策略时，他多年来始终坚持以市场为导向，以客户需求为核心。“我们针对不同的地域和文化背景，进行深入的市场调研，了解当地消

户提供了物美价廉的产品。”郑乾说。一道长通新能源自 2023 年 3 月在威宁投产以来，目前共创造了 8 亿元的产值，带动了威宁 400 余人就业，一线员工工资为 5000-7000 元。下一步，公司将以光伏组件产品为引领，进行补链、强链，带动年产 5GW 电池片、玻璃、铝边框、木托盘、纸箱等配套原材料落户威宁及贵州省内其他地区，进行本土化生产、供应、消纳，持续降低产品制造成本，努力在技术优势下，扩大价格优势，为威宁高质量发展助力。

(罗喜贵 邓威)

长通新能源：首季“开门红” 赶制订单忙

五一假期期间，走进长通威宁新能源产业园，生产车间内各种机械设备声交织入耳，工人们放弃节假日休息，生产线上百余名员工奋战不停，整个车间一派繁忙景象。

“五一小长假期间，为了高标准高质量完成订单任务，公司每天有 200 余名工人采取 24 小时不间断轮班制作业，以‘不停工、不断档’的干劲坚守岗位，撸起袖子加油干，度过一个充实而有意义的节日。”贵州一道长通新能源有限公司制造部经理李富成说。

贵州一道长通新能源有限公司综合部经

理郑乾介绍，一道长通新能源自今年 2 月 17 日复工复产以来，工人们就加班加点赶订单，忙碌不停，创造了一季度含税约 1.94 亿元的产值，为威宁经济发展注入了强劲动力。“能取得这样的好成绩，得益于我们公司的精细化管理和员工们的不懈努力，是大家团结一致、齐心协力奋战的结果。公司以市场驱动为牵引，以客户为核心，贴近客户、服务客户，高效快速地响应客户需求，及时做好售后服务。在公司管理方面，我们高标准严要求，以产品技术、质量

为命脉进行精细化管理，降低制造成本，为客



●贵州威宁一道长通新能源：首季“开门红”赶制订单忙