



●辽宁方大集团东北制药智能化生产车间，员工在生产药品。 新华社记者 杨青 摄

数字化 智能化 绿色化 健康产业步入发展新赛道

■ 新华社记者 陈凯姿 李恒 严钰景

健康产业事关民生福祉。博鳌亚洲论坛2025年年会期间，健康话题受到广泛关注。与会嘉宾认为，我国健康产业正在赋能传统医疗，重塑产业生态，开启低碳探索，加速数字化、智能化、绿色化转型，迈向高质量发展新赛道。

数字技术 正在改变健康产业生态

用“碳币”换奖品，是这次年会会场最引人注目互动的之一。专为现场开发的“碳普惠”小程序，通过数字化手段记录与会嘉宾骑行共享单车、使用环保餐具等绿色行为后，换算成“碳币”积分，凭借积分可兑换健康饮品或低碳商品。一名外籍嘉宾表示，这种依托数字技术的行为奖励机制，有望在未来应用于与健康行为有关的产业之中。

“我们给全省2000多个村卫生室配备了数字化设备。”与会的海南省卫生健康委副主任张毓辉说，这些数字化设备加上信息化系统，让很多疾病检查可直达最基层、最偏远地区。此外，海南部分市县已开始用数字疗法新技术对阿尔茨海默病、儿童孤独症等进行早期筛查和干预，实现数字对医疗的赋能。

江苏省宿迁市“籼米智慧管理信息平台”，利用农业数字化技术突破传统稻米产业模式，将高科技理论物化成一系列简单操作，为农户提供了低成本、高性价比的种养方案，同时提升了产品的“健康度”。

与会人士提出，数字技术正在应用于更多新兴场景，这些场景也进一步释放了数据价值，数字化浪潮将重塑健康产业生态。

健康产业 开始享受人工智能“技术红利”

早在博鳌亚洲论坛2024年年会上，“AI+产品”就是重要议题之一。现在，人工智能技术快速进入健康领域。

通过AI辅助筛选化合物，一些企业可以将新药研发的周期大幅缩短，显著降低成本之余，还能加速创新产品的市场落地。

助力个性化健康管理，AI结合用户健康报告，通过智能手环、智能戒指等设备，实时监测血糖、心率、卡路里消耗等数据，为用户智能配餐；AI结合脑波监测设备分析睡眠质量，并通过脑波音乐疗法改善失眠；AI还能打造“虚拟健身教练”，通过摄像头捕捉动作、纠正姿势，并根据体能水平推荐训练计划……

从测、吃、睡、动到智能随访，“聪明、高效、温情”的AI服务，得到不少亚健康人群和慢病群体的青睐。

“AI同样也让食品行业受益。”内蒙古伊利实业集团股份有限公司全球创新中心负责人何剑说，企业生产线通过AI技术将风险控制前置，依靠大数据预警，剔除一些高风险添加物质，推动健康食品产业优化升级。

绿色可循环 已成健康产业高质量发展方向

近年来，在不少健康产业论坛和展会上，企业纷纷展出最新的环保器械和健康产品。有的医疗器械在生产中大量加入生物降解材料，有的保健、美容产品使用玉米淀粉基塑料、竹纤维包装，并尝试减少从原料采购到产品上架全流程碳排放。部分企业还利用高科技和精细化管理，减少中药种植的农药使用量，同时提升药材有效成分含量。

将菌丝体制成可替代皮革的生物材料，用于家居饰品；利用海藻和农业废弃物开发板材，用于房屋内墙和吸音板；将蛋壳和坚果壳转化为可降解复合材料，应用于3D打印家具……以环保材料为基础制造的健康家居，逐渐进入普通消费者的视野。多地则推出绿色消费补贴政策，鼓励购买环保认证的健康家居产品。

“健康产业要求既创造经济价值，又守护地球环境。”广州医药集团有限公司董事长李小军说，该公司的绿色工厂推进废气和废水治理，把生态价值纳入产业的全生命周期管理。此外，公司已经持续22年回收家庭过期药品，累计回收量超过1800吨。

健康产业正在发生前所未有的变革。与会人士认为，未来随着政策支持、跨界协同与技术迭代的深化，我国健康产业有望进一步释放潜能，为全球健康事业与绿色经济贡献智慧与方案。

提质增效赢市场 优质服务暖客户 ——山东能源集团兖矿能源在变局中开新局纪实

■ 王鑫涛

在当前复杂多变的经济形势下，煤炭市场正经历着前所未有的挑战。市场需求疲软、价格下行压力、供应端压力持续累积……每一项都考验着煤炭企业的智慧和韧性。山东能源集团兖矿能源作为煤炭行业的排头兵，正以实际行动诠释着“危机中育新机，变局中开新局”的深刻内涵。

把准市场脉搏

兖矿能源营销中心市场部，一场细致入微的市场分析工作正如火如荼地进行。市场部部长仲伟秋紧盯着电脑屏幕，手指在键盘上飞快地敲击，屏幕上跳动的是实时更新的煤炭市场数据。

“营销中心有13个营销部，覆盖山东本部、陕蒙区域。煤炭主产地、中转港口煤炭价格变化和库存变化情况；下游电厂、钢厂及焦化行业产品库存情况，每天都有海量数据汇聚到我们这里。”仲伟秋告诉笔者，“我们不仅要关注宏观市场的变化，更要深入挖掘每一个细微的数据点，从中分析市场趋势，挖掘客户真实需求和潜在机会。”

营销中心发挥驻地营销部和驻外办事处近距离接触客户、零距离触摸市场的优势，建立煤炭市场信息报送、汇总体系，构建下游钢铁用户炼焦煤日耗、库存数据库，定期收集汇总下游用户炼焦煤进销存、高炉焦炉检修、钢材焦炭市场变化、竞争对手情况等信息，形成了市场、客户信息流。

日分析，紧盯市场变化；旬碰头，关注客户需求；月总结，研判市场价格走向。营销中心通过对市场信息的收集整理研判，探索煤炭市场供需变化规律，跟踪上中下游产销动态，掌握了煤炭市场产业链、供应链高频数据。

“这些数据，以及对数据深入分析的结果，为我们煤炭价格调整、销售政策出台等经营决策提供了理论依据和信息支撑。”营销中心党委书记、主任郑金录说，“我们在激烈的市场竞争中抢得一丝先机。”

兖矿能源依靠智慧营销体系，统筹品种结构、客户管理、产品流向、区域定价等优化



●兖矿能源营销中心走访调研客户。

设计，将公司产、运、销、价格、计划管理等营销数据进行有机融合，提高财务分析与业务融合的广度与深度，快速响应市场变化，持续提升营销决策的精准性和效率，确保了价格、流向等实现最优组合，保障公司经济效益最大化。

精准服务客户

与此同时，兖矿能源的销售团队也在积极行动。

年初，营销中心副总师兼营销部部长王伟带领团队走访一家河南焦化客户。这个客户因为资金周转困难，不能及时结清货款，一度中断了合作。

团队与客户面对面地进行交流，了解了客户的生产经营情况，认为客户当前遇到的资金周转问题，属于暂时性困境，其核心业务仍然稳健，市场潜力未减。基于对客户长期合作价值的认可，团队决定采取灵活务实的应对策略。

他们通过营贸协同，由兖矿国贸供应链金融的方式进行资金垫付，与该客户重新建

立合作。郑金录说：“我们不仅要卖产品，更要卖服务、卖解决方案。只有这样，我们才能赢得客户的信任和订单。”

营销中心通过多次走访老客户、召开客户座谈会、技术交流会等方式与老客户沟通交流，掌握老客户的需求和反馈，根据客户的具体需求，提供定制化的煤炭产品和服务方案。

今年1至2月，营销中心先后走访省内、河南、河北、宁夏、内蒙古等重点客户67家次，开发客户15家，回归老客户5家。特别是东北地区精煤销售同比增加7.3万吨，实现了销量新突破。

组团参加煤焦钢中长期合同洽谈衔接会、全国煤炭交易会，全方位展示兖矿能源煤炭产品质量、技术创新成果以及环保生产实践，吸引更多潜在合作伙伴的关注。同时，参与交易会的各类论坛、研讨会，及时掌握国家政策导向、行业动态及未来发展趋势，为企业的战略规划提供有力支持。

组织召开2025年度精煤客户订货洽谈会、2025年度动力煤客户订货洽谈会，与省内外50余家钢铁、焦化、电力、化工等行业客户直接对

潞安临汾分公司黑龙煤业实现安全生产“开门红”

黑龙煤业公司以深入贯彻落实潞安化工集团“三会”精神为契机，锚定目标，明晰思路，落子“四棋”，精心布局，科学组织，完成原煤生产51.21万吨，实现安全生产首季“开门红”。

走好“宣传棋”，统一思想凝共识。公司充分利用电子屏、班前会、学习会等多种形式，广泛宣传集团“十个聚焦、十个新”目标任务，引导广大干部职工必将思想和行动统一到集团公司2025年战略部署上来，紧盯工作重点，深化精益思想指导下的“算账”文化，坚持“安全稳定、务实进取、挖潜增效、创新发展”总的工作思路，并将其内化于心、外化于行、

知行合一，转化为推动安全生产、完成目标任务的强大动力，用心做好每件事，踏实干好每一天，营造风清气正、干事创业的浓厚氛围。

落子“协调棋”，统筹兼顾谋发展。公司以科学调度为抓手，紧紧围绕“安全稳定、务实进取、挖潜增效、创新发展”总的工作思路，在统筹好井下安全生产的基础上，加大智能化矿井建设力度，认真谋划，挂图作战，注重统筹协调，强化部门配合，确保各项工作高效协同。公司注重把握关键点，找准切入点，抓牢落脚点，切实做到工作零借口、进度零延误、工程零返工、办事零推诿，切实把“规划图”变

成“施工图”，让“一盘棋、一件事、一条心、一定赢”成为每个职工的共识，汇聚起推动公司高质量发展的强大合力。

稳扎“安全棋”，夯基固本抓落实。公司将会议贯彻与践行新版《安全生产标准化》及安全“六查”工作法有机融合，要求每个职工务必熟知自己工作岗位存在的潜在风险及安全防护措施，强化自保互保意识，规范自身行为，严格操作流程，安全专员盯头包面，跟班人员勤于巡检，走动式管理，现场无缝交接，责任到人，跟踪落实，做到监管有重点，巡查有痕迹，隐患有跟踪，责任有落实，着力构建“防风险、除隐患、反“三违”、降事故”安全管

理体系，坚决守住“安全、发展、稳定”三条底线，确保安全生产行稳致远。

弈活“服务棋”，精准发力提效能。追则能达，持则可圆。公司要求各业务部室牢固树立“一切为了生产，服务务必先行”的服务意识，分管副总经理及包保部室定期深入队组走访调研，体察实情、倾听呼声，奔着问题去，盯着问题改，并建立问题清单，梳理相关责任和整改时限，全力解决安全生产中遇到的实际问题，截至3月25日完成原煤生产51.21万吨，完成计划的100.4%，实现了原煤生产首季“开门红”。

(王建兴)

亚宝药业：创新领航 开局良好

近日，笔者走进亚宝药业集团风陵渡工业园缓控释制剂车间，只见一片繁忙，工人们正在全力以赴赶制来自全国各地的订单。

一款针对高血压治疗的拳头产品，去年刚通过国家一致性评价，现已正式量产，每日需完成8万盒的生产任务。据亚宝药业风陵渡工业园缓控释剂车间生产主管赵梦莹介绍，同系列还有其他明星产品，目前两条生产线满负荷运转，生产计划已排到月底。

在创新研发方面，亚宝药业同样成果显著。亚宝药业在创新药的研发上不断突破，特别是在儿童药领域，企业加大了产品布局，实现了“儿科第一、成人药补充”的格局。在亚宝药业研究院，一款治疗儿童咳嗽变异性哮喘的创新中成药刚刚完成从小试到中试的转化，即将申报临床试验。亚宝药业北京研究院中药管理部研究员张超介绍，他们在中药新药研发上主要聚焦1.1类创新药、1.2类改良性新药以及3.1类古代经典名方，且都属于儿科呼吸系统用药。

亚宝药业风陵渡工业园副总经理左亚妹表



示，今年公司承担了化药18个品种和中药15个品种的研发生产及恢复生产项目，主要集中在心脑血管疾病、儿童药的呼吸系统和消化系统领域，还将加大中药产品立项，在儿童药多个领域加大投入，完善中药市场产品布局，提升竞争力。

今年1—2月份，亚宝药业销售收入和营业利润全面达到集团既定目标，实现开门红。目前，公司拥有超1000项知识产权，药品种类达300多种，2024年有6个药品获批上市，获得4个原料药产品批件。

亚宝药业集团副总裁梁军表示，今年运城市政府工作报告提出一体化推动原研药创新药研发和成果转化，提升生产和商业化能力，这为企业发展带来良好契机，企业将紧紧围绕发展新质生产力，培育新增长点，开拓新通道。

亚宝药业正以创新为驱动，全力冲刺全年高质量发展目标，其奋进的姿态，正是当下企业抢抓机遇、加快发展的生动写照。

(杨聪敏 吕婷)



●亚宝药业丁桂儿脐贴生产线

常奇 摄

河南华英农业副总经理胡奎 带队赴英国考察市场

为精准把握欧洲市场动态，深化客户关系，了解市场需求，做好华英产品在欧洲市场的战略布局，3月16日至19日，河南华英农业副总经理胡奎带领欧洲业务销售团队赴英国考察市场。

此行聚焦行业趋势，洞察客户需求、对接全年订单规划，为进一步拓展欧洲市场奠定战略基础。

考察期间，胡奎一行实地调研当地市场环境消费需求变化，先后与多家战略合作伙伴进行会谈，认真分析

欧洲餐饮消费习惯的变化趋势，就华英的市场定位、2025年订单计划、新产品开发思路等方面达成多项共识。此次英国之行标志着华英农业在欧洲市场的深耕迈入新阶段。

未来，公司将持续加大资源投入，通过产品升级、服务提质和生态共建，为全球客户创造更高价值，书写国际化发展的新篇章。

(本报记者 李代广)