

南京卓胜自动化设备有限公司总经理蒋旭东：

## 以技术创新驱动光伏产业智能化转型

李洋

在光伏产业蓬勃发展的浪潮中，南京卓胜自动化设备有限公司（以下简称“卓胜科技”）凭借领先的技术实力与亮眼的市场表现脱颖而出，成为行业内的佼佼者。这一成就的背后，离不开总经理蒋旭东的卓越领导。作为光伏自动化领域专家型的管理者，蒋旭东以前瞻的战略视野、卓越的管理智慧和对技术创新的不懈追求，带领卓胜科技在激烈的市场竞争中稳步前行，成

为中国光伏自动化设备行业的标杆企业之一。

2011年，蒋旭东创立卓胜科技，在清晰的发展战略驱动下，公司迅速崛起。江苏省光伏产业协会数据显示，卓胜科技的国内市场占有率从2020年的6%（排名第7）跃升至2022年的13%（排名第4），在江苏本土市场更以20%的占有率稳坐行业第二把交椅，展现出强劲的发展势头。

技术创新始终是卓胜科技领跑行业的核心竞争力。在蒋旭东的带领下，公司专注于

光伏行业前沿技术研发，重点突破湿制程添加剂、智能装备及智能检测三大关键技术。其中，智能装备技术采用模块化设计思路，不仅提高了车间作业面积使用率，还能够根据客户的特殊需求进行完整的非标设计。而智能检测技术则贯穿整条工艺生产线各个环节，能够精准高效地检测出硅片各类缺陷，为光伏产品产能和良品率提供了有力保障。

蒋旭东带领技术团队自主研发了“在线热氧上料设备”“花篮移栽机构”“石墨舟插片

上下料设备”“低能耗异常硅片剔除吸取机构”等十余项核心专利技术。这些创新成果不仅构建起企业的技术“护城河”，更显著提升了光伏设备的生产效率和能源利用率。通过将专利技术产业化应用，公司建立起强大的技术壁垒，并获得通威、隆基、天合、晶澳、正泰、晶科等国际光伏巨头的青睐与合作，彰显了卓胜科技在全球光伏产业中的影响力。

多年来，在蒋旭东的带领下，卓胜科技交出了一份亮眼的成绩单：先后荣获“高新技

术企业”“专精特新企业”“瞪羚企业”等多项重量级荣誉。这些荣誉既是对企业硬核技术实力与优质服务水平的权威认证，更是对蒋旭东及其团队锐意创新、追求卓越精神的高度肯定。

面对未来，蒋旭东表示，卓胜科技将继续深耕光伏智能制造领域，加大研发投入、拓展国际市场。同时，公司还将积极探索智能化、数字化技术在光伏制造中的应用，为客户提供更加高效、完善的解决方案。

再鼎医药北区商务总监张雨：

## 探索医药商业化新范式，构建更有温度的连接

徐千辉

在医药行业变革加速的浪潮中，一位深耕市场准入与患者服务领域的探索者，正凭借锐意创新与人文关怀，持续推动行业实践向前迈进。作为再鼎医药北区商务总监，张雨不仅以精准的策略打开市场通路，更在服务体系中融入温暖关怀，完美诠释了“战略破局者”与“患者代言人”的双重角色。

面对创新药准入难、渠道分散等行业挑战，张雨始终坚持

“战略必须嵌入现实场景”的理念，带领团队精准构建区域准入策略，显著提升北方多省市重点产品的可及性。在神经、肿瘤领域，张雨主导了多款重磅药品的全国战略布局，通过重构渠道体系、优化商业布局，实现了从生产到患者的全流程贯通。这些创新实践与再鼎医药“自研+引进”战略高度契合，为新药商业化落地提供了坚实支撑。2024年，公司全国药品销量同比增长近50%，这一卓越业绩，正是对张雨战略思维的最佳印证。

“医药商业的终极价值，在于每一位患者的获得感。”这是张雨始终坚守的信念。在他的主导下，一系列患者服务项目率先在药房终端落地。这些项目不仅为患者提供便捷的一站式健康咨询平台，更有效填补了院外服务的空白，让药品不再是“冷冰冰的商品”，而成为连接生命与关怀的纽带。

张雨深知，真正的变革需要系统性赋能。他创新性地构建了“药店组织化赋能体系”，通过标准化服务流程、智能工具导入与专业培训支持，帮助合

作药店从单一销售渠道升级为患者服务站。一位参与项目的患者动情地说：“过去我们只是来买药，现在有人倾听我的痛苦、有人提醒我用药、还有心理支持。我第一次觉得，治疗是被陪伴的过程。”

在行业同仁眼中，张雨的管理实践为医药商业化提供了全新范式。他既是高瞻远瞩的战略制定者，又是脚踏实地的践行者，他带领团队用一份份区域手册、一个个合作模型、一次次调研访谈，将宏观战略精准转化为可落地的行动路径。在

张雨看来，真正的执行力并非按部就班地完成任务，而是凭借系统创新与快速响应能力，把战略变为现实，把数据变为洞察，把洞察变为成果。

业内专家评价，回望张雨的实践轨迹，其所践行的“让药真正服务于患者”理念，正在重新定义医药商业的价值维度。在这个技术日新月异的时代，张雨用行动证明：真正的创新，不止于技术与产品，更在于洞察人的需求，构建更有温度的连接。而这正是医药行业迈向未来的进化方向。

## 广州思进文化传播有限公司创始人张映红：创新数字营销 赋能品牌成长

在互联网与数字技术蓬勃发展的今天，数字营销已成为企业连接消费者的重要桥梁。这一利用互联网、移动设备和数字技术推广产品服务的营销方式，正随着技术进步和消费者行为演变而不断革新。2011年，广州思进文化传播有限公司（以下简称“思进文化”）创始人张映红敏锐捕捉到这一趋势，开启了一段创新征程。

在张映红的带领下，思进文化实现了从初创到行业标杆的跨越式发展。公司业务版图不断拓展，现已构建起涵盖品牌咨询、创意策划、整合营销、媒介投放等全方位服务体系。尤为突出的是，思进文化凭借其专业实力，成为众多世界500强企业信赖的数字传播合作伙伴。在快消领域，公司为双汇集团等品牌打造的创意营销活动，以精准定

位赢得消费者青睐；在家电行业，与海尔、海信等企业的合作项目，通过线上线下联动营销，实现了销售业绩的显著提升。

转型创新是思进文化的核心竞争力所在。张映红带领团队成功助力众多品牌实现营销模式升级，其中王老吉旗下荔小吉的案例尤为典型。针对这款“可盐可甜”的健康饮品，团队创新性地提出“每一口都新鲜”的营

销定位，不仅打破了荔枝消费的季节限制，更通过突出岭南荔枝的优质特性，使其迅速成为市场爆款产品。这一成功案例不仅完善了王老吉的产品矩阵，更让消费者享受到“荔枝自由”的新鲜体验。

面对AI技术的浪潮，张映红敏锐洞察到人工智能将重塑数字营销格局，率先带领团队探索AI在广告创作中的应用。通过

引入AI文本、绘图、视频等先进技术，思进文化实现了广告制作效率与精准度的双重飞跃。

凭借在数字营销领域的卓越成就，张映红和思进文化陆续收获了众多行业奖项和荣誉。张映红个人先后荣获2022年DAMM国际数字营销奖“年度数字营销影响力人物”、2023年金鼠标“年度营销创新力人物”等殊荣。（袁东）

资讯

中石化胜利西南分公司：绿色引擎驱动高质量发展

近日，中石化胜利石油工程有限公司西南分公司以一组亮眼数据交出环保“成绩单”：固废减排量突破历史峰值、危废处置合规率达100%……在“双碳”目标引领下，该公司通过技术革新、全流程管控、专项治理等多维度发力，探索出一条“减污降碳、绿色转型”的可持续发展之路。技

术创新是环保工作的“核动力”。该公司推广优质钻井液回用技术，形成“减污增效+资源利用”双赢模式；建立固废减量目标责任制，将环保指标纳入干部考核体系；实施“网格化”环保职责划分，让环保管理“无死角”。

（明华 余祥锐）

中国电力科学研究院牵头研制国内首台145千伏环保GIS

近日，中国电力科学研究院联合河南平高电气股份有限公司（平高集团）和国网安徽省电力有限公司，成功研制出国内首台145千伏全氟异丁腈（C4）环保GIS（地理信息系统）设备，并在国家高压电器产品质量监督检验中心（河南）通过型式试验验证。该设备采用国际主流C4

环保气体作为绝缘和灭弧介质，短路开断电流达40千安，实现了C4大容量开断技术的完全自主可控。其结构、尺寸和性能与SF6设备相当，但温室效应较SF6设备降低97%以上，为电网绿色低碳发展提供了重要技术支撑。

（颜湘莲 王雯）

打造硅胶产业创新升级新标杆

在硅橡胶行业，深圳市雄裕橡胶五金制品有限公司总经理杨敏成绩斐然。在技术创新上，他带领团队取得“风机用橡胶支撑座”发明专利，不仅提升了风机稳定性，更将维护成本降低30%；8项实用新型专利助力企业在高端市场的占有率达25%；15项软件著作权有力推动了企业的智能化转

型。在行业标准建设上，他参与制定两项国家标准，使产品合格率从85%提升至95%以上，并与高校合作开发出耐温300℃、耐候性提升50%的新型材料。在社会责任践行中，他投资100万元推动绿色生产，个人累计捐赠200万元用于公益事业，成立“雄裕公益基金”助学。（夏树）

牛页1-16HF井取心施工创6项新纪录

近日，由中石化胜利石油工程有限公司西南分公司70176SL钻井队施工的牛页1-16HF井创牛页工区“三开”密闭取心六项纪录。该团队克服该井井壁易垮塌、连续密闭取心收获率难以保证等困难，结合地层特点优选取心工具和取心钻头，入井前细致检查取心筒组件，确保取心顺利。他们通过优化

精细施工参数等举措及时发现和处置异常情况，确保施工顺利进行。密闭取心作业创牛页工区“三开”密闭取心施工单趟密闭取心进尺最多、连续密闭取心进尺最长、连续密闭取心趟数最多、平均机械钻速最高、连续密闭取心平均收获率最高、连续密闭取心速度最快六项纪录。（明华 余祥锐 刘余）