

向  
远  
而  
兴

书写「长江答卷」  
在国运脉动中

从一致魔芋的“陪跑式研发”绑定千余海外客商,到兰丁AI用智能筛查惠及全球;从京山轻机登顶光伏设备份额榜首,到格林美构建三维全球化产业链——这些长江经济带上的企业明珠,用发展定力抵御风浪,以拼闯精神开拓市场,在全球布局中彰显中国制造的底气。当产业链深度融入国家发展、世界脉搏,高质量发展的答案已然写就:心向远方,兴在脚下。

“保持发展定力、增强发展信心,保持爱拼会赢的精气神”



一致魔芋

一致魔芋公司科研人员正在进行分析实验。(受访者供图)



格林美

格林美与韩国 ECOPRO 签署建设“镍资源+新能源材料”产业链战略合作协议。(受访者供图)



晟成光伏

晟成光伏车间内的自动化生产线。(受访者供图)



兰丁智能

武汉兰丁智能医学股份有限公司科研人员进行宫颈液样本扫描。(湖北日报全媒记者 魏臻 摄)

客户需要啥就开发啥,“陪跑式研发”绑定海外合作伙伴  
“中国魔芋第一股”魔芋粉销量领跑全球

湖北日报全媒记者 陈义超 通讯员 覃丹

4月14日下午,湖北一致魔芋生物科技股份有限公司(简称“一致魔芋”)会议室,公司亲水胶体国际部团队讨论热烈。这支刚从乌兹别克斯坦参加完食品展的“外贸军团”,正计划对接海外新客户。公司董事、董事长秘书唐华林恰巧从走廊路过,看到这群风尘仆仆的外贸销售员,不由感慨:“公司一步步走来,真的很不容易。”

“和很多民企一样,出海的第一步很艰难。”唐华林亲历了公司海外市场从无到有的全过程。2009年,一致魔芋组建国际贸易部。员工为了寻找海外客户,只能通过网络搜索客户前台电话。一个个电话磨下来,他们用诚意打动了一家企业,并顺利对接上了客户管理层。2010年,首个满载一致魔芋亲水胶体的货柜出口东南亚,整柜营收150万元。

魔芋亲水胶体也被称为“食品工业味精”,在食品行业被大量应用。一致魔芋为了解决海外下游客户痛点、完全嵌入客户生产链,采取与客户绑定研发的战略,开发与客户产品匹配的亲水胶体解决方案。

“大部分客户‘陪跑’需要一两年。”唐华林告诉湖北日报全媒记者,“陪跑”意味着与客户深度融合。无论客户体量大小,一致魔芋始终坚持从客户需求出发,不断渗入客户产品配方,一起研发、一起成长。海外客户采购量从斤到吨的案例并不鲜见。

海外客户追求极致的性价比,一致魔芋为此采取“总成本领先”原则,从供应链、生产工艺、技术研发等全环节提升产品质量、降低生产成本,进而提升了市场竞争力。

近5年来,一致魔芋海外市场开拓进入加速度。公司海外营销团队从1人扩充至15人,获客渠道也从网上走向线下会展。在国内外众多食品展览会中,一致魔芋展台总能成为国外客商关注的焦点。

2023年2月,一致魔芋在北交所成功上市,成为“中国魔芋第一股”。弗若斯特沙利文数据显示,2023年4月至2024年4月,一致魔芋魔芋粉销量全球第一。

2024年,一致魔芋海外市场营收近2亿元,占公司总营收的29%,产品销往全球40多个国家和地区,海外B端稳定客户已有上千家。东盟、欧盟、美洲、俄罗斯如今都有了一致魔芋的身影。

“专注,是走向全球的底气。”唐华林介绍,公司始终深耕魔芋产业,培育和发展的魔芋种植基地,通过与多所高校、科研机构携手合作,构建起丰富多元的产品体系,在生产工艺和技术上,公司实现全流程自主研发,在魔芋领域始终处于头部。

“中国制造,是走向全球的勇气。”唐华林说,16年来,公司用技术质量和客户的认可度为产品背书,迎来了稳定且庞大的海外客户群体。

2025年,公司投资1.08亿元兴建亲水胶体产业园技改扩产数字化转型项目。项目建成后,将进一步扩大海外市场产能。

一致魔芋董事长吴平表示,选择进军魔芋产业主要是看好绿色健康产业的光明前景。公司不仅向全球输送魔芋制品,更向世界讲述了魔芋的中国故事。民营企业要发展壮大,就必须笃定发展方向,瞄准市场需求,通过科技创新方式主打国内国际双循环,这是一致魔芋始终坚持的方向。

用AI筛查癌细胞,外国驻华大使、总统顾问前来考察  
兰丁平台日检测量相当于500位医生

湖北日报全媒记者 刘洁

4月11日,武汉兰丁智能医学股份有限公司(简称“兰丁”)与伊拉克签署合作意向书,双方将围绕人工智能宫颈筛查项目进行合作。

“伊拉克的医疗资源长期面临巨大压力,兰丁技术的高效性与准确性让我们感到震撼。”伊拉克肿瘤与基因科研中心主任阿里·侯赛因·阿尔万说,希望通过此次合作将这一技术引入伊拉克,为女性健康提供保障。

癌细胞筛查,好比在一盆黄豆中找出烂黄豆。传统的病理学方法是人工挑拣,即一颗颗挨个看。一个经验丰富的病理医生,一天最多看100张细胞玻片。而且,病理医生通过显微镜肉眼观测,主要做主观比较,看细胞核是否变大变深,颗粒是否均匀,一些早期变化不明显的病变细胞容易漏掉。

为解决此难题,兰丁创始人孙小蓉带领科研团队研制出全球首个有知识产权的“兰丁”宫颈癌AI云诊断平台,把人工智能检测技术与云技术结合,将医学界几十年积累的宫颈癌人工诊断信息进行大数据建模并搭建AI云诊断平台。相比于医生每天百张细胞玻片的检测量,AI平台每天可检测50000张。

在兰丁5G+AI细胞云诊断平台大厅,湖北日报全媒记者看到,不同大小和功能的机器人正在繁忙操作。随着机械手的移动,细胞玻片正被快速分类、读片、上传。大屏上实时显示每

组细胞的详细情况,包括细胞面积、轴长等数据,细胞的亮、暗点面积也都清晰可见。

据介绍,操作者只需要通过互联网,把细胞信息传递到兰丁云平台上,几分钟就能完成智能诊断工作,医生在电子终端复核诊断结果即可,大大提升了诊断效率和准确率。同时,包括高清显微成像、人工智能大数据、云诊断等在内,兰丁一系列关键技术系国内首创。

经过20余年的技术沉淀与积累,兰丁拥有庞大的病理细胞组织数据量,总数据量达到1400TB左右。这些数据涵盖了临床各类高发肿瘤,通过AI标识与自我学习功能,有效为临床肿瘤筛查提供详尽而准确的诊断辅助。

截至目前,兰丁拥有111项专利,与巴西、肯尼亚等15国展开合作,在印尼、马来西亚等“一带一路”国家落地实验室,与摩洛哥、秘鲁、巴西等10余国达成合作意向,累计接待60余国逾百位医学专家考察,其中包括巴基斯坦驻华大使、赞比亚总统医疗顾问等国际嘉宾。

今年,巴西的病理医生用上兰丁AI技术后反馈,他们的筛查工作效率成倍提升,忍不住发出“这太棒了”的感慨。同时,兰丁在东南亚建立的实验室让当地宫颈癌筛查成本降低60%。

“兰丁计划三年内实现年筛查量突破5000万例,让全世界妇女都能享受到先进的宫颈癌筛查技术,真正体现科技普惠的意义。”孙小蓉说。

全球市场份额第一  
京山轻机光伏设备今年八成订单来自海外

湖北日报全媒记者 祝华 通讯员 余舟

4月15日,苏州晟成光伏设备有限公司(简称“晟成光伏”)12万多平方米的厂房内,机械运转不停,工人们正忙着赶订单。每天,一台台层压机、叠焊机、贴膜机、胶带机等设备,从这里运往全球各地。

晟成光伏是湖北京山轻机股份有限公司的全资子公司。2017年,京山轻机以8亿多元的价格收购晟成光伏,正式切入光伏设备赛道。经过近几年的快速发展,晟成光伏成为光伏设备制造领域国家单项冠军示范企业。

“刚刚生产出的这批成套生产线设备,经上海港发往北美,共100多个集装箱,已连续发货十几天。”晟成光伏公司全球营销总监詹锐介绍,今年公司八成订单来自海外,正在发货的设备总价值1000多万美元。3月底,公司发往德国莱比锡的光伏成套生产线,价值600多万美元,装了80多个集装箱。

“公司光伏设备全球市场份额第一。”詹锐介绍,公司产品远销全球30多个国家和地区,几乎覆盖国内外所有的主要光伏企业,韩国现代重工、印度私营企业巨头信实集团及国内隆基绿能、阿特斯等光伏头部企业均是公司客户。生产光伏面板的核心设备层压机,一台50多米长,100多吨重,技术含量高,

生产难度大,市场占有率更是高达60%。2023年,晟成光伏产值达88.8亿元,同比增长一倍。

产品深受客户青睐,秘诀在于产品的性能。

晟成光伏公司总经理祖国良介绍,公司产品全,用于光伏组件生产的30多种机械设备都可生产,公司还为客户定制方案,一次性订购,后期调试简单,更不存在设备不兼容不配套的问题。成套生产线稳定性好,相比同行厂家,同类设备每天生产光伏面板的数量要高出5%。公司除了生产硬件设备,还配套开发了智能检测设备和系统,成套生产线自动化智能化程度高,更节省生产成本。

国内光伏头部企业一道新能源2023年投产的京山基地,成套生产线设备就来自晟成光伏。走进车间,只见一个智能机械手挥舞不停,有条不紊地控制切割、串焊、叠焊、层压等20多道工序,一片片光伏组件顺利下线。“每14秒就下线一片光伏组件。”公司行政总监胡稳兵表示,每条生产线有11个AI检测点,可精准发现光伏组件是否存在隐裂、虚焊、脏污等问题。

高性能智能化设备的背后是持续的研发投入。晟成光伏近年累计研发投入数亿元,建成科技研发中心,配备独立研发场所和中试基地。截至去年底,公司拥有有效知识产权694项,其中发明专利93项、实用新型专利491项。

资源端、技术端、市场端全球化三维布局  
格林美构建海外产业链应对风浪

湖北日报全媒记者 张爱虎 通讯员 胡泽邦

4月9日,在韩国浦项市,格林美董事长许开华教授与韩国 ECOPRO 李东彩会长再次握手,携手建设世界领先级镍资源及下游产业链绿色生态园区。4月11日,首批200吨超高镍核壳前驱体产品成功运抵韩国,标志着中国新能源企业在全球化道路上又迈出坚实一步。

面对美国《通胀削减法案》和欧盟《关键原材料法案》的贸易限制,许开华带领团队主动出击,长期奔波于韩国、印尼、匈牙利、法国等国,以开阔的国际视野,积极构建全球产业链。公司公告显示,2023年海外营收占比已提升至29.66%,预计未来将实现更大突破。

在印尼,早在2019年,格林美便联合青山控股、宁德时代、ECOPRO 等企业建设红土镍矿湿法冶炼项目(青美邦园区),锁定动力电池关键资源。目前,格林美印尼基地已形成15万金吨镍的年产能。“印尼资源+中国技术+全球市场”的模式,既保障关键资源供应,又促进当地经济发展,实现多方共赢。

在韩国,格林美与 ECOPRO 合资建设的前驱体工厂,直接对接三星SDI等国际客户。通过技术输出与本地化生产,实现了中国技术

与国际市场的深度融合。公司最新公告透露,已与淡水河谷印尼公司达成新合作,拟投资不超过14.2亿美元建设中东拉威西省工厂,进一步巩固资源端优势。

积极践行绿色发展,格林美在欧洲的布局尤为瞩目。2023年,公司先后与匈牙利政府、法国苏伊士集团达成合作,共建动力电池回收网络。这些项目完全符合欧盟《新电池法》要求,预计到2030年可帮助欧洲实现70%的电池回收率目标。

在印尼青美邦园区,格林美采用国际领先的湿法冶炼技术。凭借绿色生产方式,格林美获得“全球循环经济跨国公司奖”“保尔森可持续发展奖”等多项大奖,向世界展示了中国企业的环保担当。

许开华表示:“格林美通过资源端、技术端、市场端的全球化三维布局,正在走出一条中国新能源企业的特色发展道路。”

年报显示,公司连续十年研发投入占利润总额的90%以上;海外专利授权量突破百件。这种以创新为驱动的发展模式,正推动格林美从“中国领先”向“世界一流”迈进。正如许开华所说:“当把核心技术掌握在手,把全球资源为我所用时,中国企业就能在任何风浪中站稳脚跟。”