

海口首批“科技副总”上岗,架起产学研融合快车道 “科技副总”的科研“三变”

■ 海南日报全媒体记者 郭萃

8月7日一早,海南医科大学药学院的实验室已忙碌起来,高炳森换上白色实验服开启新的研究项目——海南海水养殖螺旋藻多肽高值化关键技术研发与大健康产品创制,这也是成为“科技副总”后,高炳森申报和负责的第一个项目。

前不久,海口市举行首批“科技副总”签约聘用仪式,来自省内多所高校、科研院所的34名专家与全市29家企业完成签约,海南医科大学药学院的教授高炳森也是其中一员,并成为海南林恒制药股份有限公司的“科技副总”。

“高教授,前几天出差,看到螺旋藻多肽产品前景很好,但是产品如何真正转化落地,还想咨询下您的意见。”电话那头,是海南林恒制药负责人。

“我建议可以围绕螺旋藻多肽做一些大健康产品,最近我们再约个时间细化下。”挂了电话,高炳森又开始指导学生进行数据分析。

教学、实验、开会、探讨……一个人,两条赛道,高炳森每一个日常动作都在完成高校教授与“科技副总”的无缝切换。

一变 逻辑之变 从“技术找市场” 到“企业需要什么”

比身份更深层的,是科研逻辑的转向。

深耕南海二十余年,高炳森带领团队建成“海洋多肽银行”,从20余种南海生物中发掘出上万条新颖多肽,破译了全球首个桶形芋螺基因组图谱。

“过去我们的科研逻辑是‘从技术找市场’:先做基础研究、发高水平论文,再回头寻找转化可能。”高炳森告诉记者,这套“基因挖掘-多肽合成-活性筛选-机制解析”的技术体系,曾让多肽开发效率提升百倍,却始终隔着实验室到生产线的“最后一公里”。

成为“科技副总”后,逻辑彻底倒了过来。林恒制药的螺旋藻产品转型卡在三道坎上:有效成分不明确、去腥工艺不过关、液体产品易沉淀变质。

高炳森带着团队直接把企业痛点当成科研课题,把基础研究的“快”,直接转化为产业落地的“实”。曾经“实验室做几年、企业摸几年”的长链条,



海南医科大学药学院教授、海南林恒制药股份有限公司科技副总高炳森正在开展科研工作。

海南日报全媒体记者 郭萃 摄

被压缩成“企业出题、高校解题、就地验证”的短闭环。

二变 育人之变 从“教学生做科研” 到“带学生做产业”

变化也悄悄蔓延到了三尺讲台。作为海南医科大学海洋药专业专业的筹建者,高炳森过去育人的核心标尺是科研功底,如今,林恒制药早已是签约实习基地,大四本科生全年驻企实习,后续研究生课题、大学生创新创业项目也将直接对接企业真实需求。

他也开始给学生灌输“成本意识”“转化思维”,实验室里可以不计成本追求纯度,到了生产线上就要算清每一步工艺的投入产出;论文里的完美数据不算终点,能变成货架上的产品、能解决消费者的需求,才是真的有价值。

“以前做课题总考虑‘这个实验能不能出论文’,但现在跟着老师一起做项目,也会去考虑‘这个研究能不能解决实际问题’。”实验室内,跟着高炳森做实验的学生说。

“我们推行的是成果为导向的教育理念,但现在的‘成果’已经不再局限于实验室,而是延伸到了车

间和生产线。”高炳森说,“今后,我们指导的大学生创新创业项目将直接对接企业的需求,这意味着由企业出题,学生围绕企业难题和需求开展研究;本科生和研究生,在校内导师指导下,直接到企业开展毕业论文设计,从选题阶段就与企业工程师一起讨论,确保研究成果具备转化潜力。”

从实验室里的科研学者,而后走进企业成为“科技副总”,高炳森的每一步转变,——走出象牙塔、扎进生产线,真真切切实现产学研融合。

(本报海口8月11日讯)

省民营经济统战工作联席会议召开 “万家民企进海南”三年行动工作专题调度会

本报海口8月11日讯(海南日报全媒体记者袁宇)8月11日,“万家民企进海南”三年行动工作专题调度会在海口召开,调度“万家民企进海南”三年行动2026年阶段性工作。

会议听取“万家民企进海南”三年行动阶段性工作情况汇报,围绕三年行动提质增效、精准招商、企业落地运营等重点内容,交流思路举措、研讨攻坚对策。

会议强调,“万家民企进海南”三年行动是省委、省政府部署的全局性重点工作,既是服务全岛封关运作的硬性任务,也是全省全域“大招商”的核心抓手。要依托省民营经济统战工作联席会议健全统筹联动体系,构建全省一盘棋工作格局,进一步压实全链条协同责任,完善省市县资源双向联动机制,推动全省上下协同发力,持续引进适配自贸港发展的优质民企与产业项目。要锚定精准提质招商导向,从源头提升签约项目含金量;精准对接企业需求,长期跟踪服务符合自贸港发展方向的优质企业;健全签约项目全周期闭环管理机制,全面提升项目签约落地转化率。要强化全链条要素配套保障,打造宜商安商的一流营商环境,多渠道破解民企融资难题,充分释放自贸港各类产业扶持政策效能;全面升级涉企政务服务,常态化开展“企航”行动,打造民营企业信赖的常态化纾困服务平台,以民营经济集聚发展实效助力海南自由贸易港高质量发展。

省民营经济统战工作联席会议召集人、省委常委、统战部部长尹丽波主持会议并讲话。

全省检察机关深化扫黑除恶 专项斗争动员部署会议召开

本报海口8月11日讯(海南日报全媒体记者袁宇 通讯员杨帆)8月11日,海南省检察院召开全省检察机关深化扫黑除恶专项斗争动员部署会,全面贯彻落实习近平总书记关于扫黑除恶斗争重要指示精神,动员部署全省检察机关深化扫黑除恶专项斗争工作。

会议强调,要紧盯目标任务和打击重点,以法治思维和法治方式扎实推进深化扫黑除恶专项斗争。要重点打击利用网络平台有组织地实施非法放贷、恶意索赔等涉网黑恶犯罪,以及实施跟踪骚扰、威胁恐吓、敲诈勒索等“软暴力”黑恶犯罪,依法严厉打击“村霸”“沙霸”等黑恶势力,制贩毒品、开设赌场、组织卖淫等黄赌毒黑恶合流的犯罪团伙和境内外黑恶势力勾连犯罪,操纵控制未成年人实施违法犯罪、侵害未成年人权益的黑恶团伙。要严格依法办案,全面准确贯彻宽严相济刑事政策,坚持是黑恶一个不漏、不是黑恶一个不凑,严格把握黑恶势力认定标准,统一法律适用尺度,确保办的每一起案件都经得起法律、历史和人民的检验。要强化线索摸排,做实立案、侦查、审判、执行全流程检察监督,一体化“打伞破网”,协同推进“打财断血”,持续深化黑恶犯罪源头预防治理,推动构建防范黑恶势力长效机制。要加强统筹协调,强化部门协同,用好专业力量,锤炼过硬队伍,凝聚深化扫黑除恶专项斗争强大合力,努力为创建高水平开放条件下全国最安全地区,高标准建设海南自贸港作出检察应有贡献。

省检察院党组书记、检察长张毅出席会议并讲话。

◀上接 A01 版

向“数”要效能,智慧治理守护自然资源家底。《规划》将数字化治理作为关键支撑,加快完善国土空间智慧治理体系,以“一张底图”统空间、“一套数据”破壁垒、“一个平台”管全域、“一行一张网”赋效能,实现自然资源全生命周期管理,做到可视化、可查询、可调度、可追溯、可监督,确保既“放得活”又“管得好”。

向“新”而行,精准配置资源保障产业发展。《规划》提出,推动自然资源保障与现代化产业体系深度咬合,各类自然资源要素精准投向“四大主导产业”和“五向图强”新赛道;推动全省自然资源要素统一高效配置、有序自由流动,逐步向优势地区集中;不断健全自然资源要素保障长效机制,确保“项目跟着规划走、要素跟着项目走,好钢用在刀刃上”。

向“存量”要效益,积极适应自然资源“存量时代”新形势。《规划》提出,推行“自然资源超市”+“标准地”改革,创新自然资源资产组合配置模式,自然资源利用效率加快向国内先进水平迈进;推进土地混合开发、空间复合利用、用途依法合理转换,探索省级收回部分城镇开发边界余量指标,建立省级机动指标库,精准匹配发展需求。

与此同时,从山顶到海洋、从乡村到城镇,《规划》构建了“一心+一环+多点+多廊”的陆海统筹生态保护修复大格局,对做好自然资源保护工作进行全面部署。落实最严格的耕地保护制度,划定了耕地保有量不低于724.01万亩、永久基本农田面积不低于644.89万亩的“耕地红线”约束性指标。

◀上接 A01 版

大幅降低存量用地的交易门槛与时间成本;二是系统自动留存全环节操作数据,流转全程可追溯,以“管办分离”模式补齐二级市场分散无序交易监管短板,遏制私下流转乱象;三是将安置留用地纳入标准化线上交易场景,进一步丰富了二级市场供给类型,拓宽村集体安置用地盘活路径,让闲置安置地块高效转化为地方发展资产。

据悉,围绕土地二级市场深度建设,海南坚持“平台之外无交易”原则,后续将持续迭代线上交易系统,稳步推动司法拍卖土地、闲置建设用地等更多存量要素进场交易,不断扩充二级市场交易品类、简化流转流程,以高效规范的存量土地盘活机制,持续赋能自贸港高质量发展。

省运会主会场 灯光彩排光影交融

8月11日晚,海南省第七届运动会主会场——琼海市文体中心体育场彩排灯光依次点亮,为即将于8月16日开幕的省运会进行最后阶段的联调联试。

特约记者 蒙钟德 摄



关注2026海报集团金秋车展

零跑汽车将携全系车型亮相海报集团金秋车展 “叠加多重优惠,买好不买贵”

■ 海南日报全媒体记者 陈明艳

“叠加多重优惠,买好不买贵,提车很干脆。”对于即将到来的2026海报集团金秋车展,零跑汽车江东店总经理陈欢最想说的就是这句话。

9月10日至13日,海南国际会展中心,2026海报集团金秋车展即将启幕。届时,零跑汽车将携A、B、C、D全系列车型亮相,现场下单可叠加政府补贴、零跑厂家等多重优惠。

“零跑汽车的好,海南消费者用订单投了票。目前卖得最稳的是A10和C系列这两条线,A系列客户认的是性价比,而C系列大空间在海南家庭用户里认可度很高。”陈欢说。今年4月,在海口SUV销量榜上,零跑C10位居前列;5月,零跑A10登海口SUV销量前列……从A系列到D系列,零跑汽车覆盖了不同价位区间——用陈欢的话说,“客户花更少的钱买到更高的配置,这种口碑在本地传播得很快。”

那为什么说“提车很干脆”?答案

在于金秋车展本身。

“金秋车展最实在的地方,就是把海南真正想买车的人聚到一起了。”陈欢说。来金秋车展的客户大都做足了功课,购车意向明确,其中约有半数换车客户——他们不是第一次买车的“小白”,而是资深用户。这类消费者清楚自己要什么:现场就是比配置、谈价格,决策链路短、成交效率高。

“金秋车展懂海南消费者,就懂在这一点上——它提供了一个让品牌与消费者高效匹配的场景。好产品遇上懂消费者的平台,才有了‘提车很干脆’的实效。”陈欢说道。

而零跑汽车之所以能在海南快速成长,与海南独特的市场底色密不可分。海南是“纯电友好型”市场:全年气候温暖,电动车不存在“冬季续航打对折”的问题;岛

内出行,主流续航版本完全够用,“客户算过这笔账,入手新能源汽车很划算。”陈欢说。

对于海南汽车消费趋势的观察,陈欢注意到:对于海南家庭用户周末环岛自驾,一辆空间够大、能装能跑、用车成本低的车几乎是刚需。“零跑C系列的大空间和部分车型六座布局,精准回应了海南家庭用户的出行需求。”

如今,零跑汽车在海南已完成从“品牌导

入”到“规模化上量”的转变。在渠道方面,零跑汽车已形成以海口、三亚为核心,覆盖定安、琼海、儋州、东方等重点市县的网络布局,去年8月刚开业的江东体验中心便是其一。在售后服务方面,终身质保政策在海南反响尤其热烈——“零跑汽车一直在用心处

理客户的‘后顾之忧’。”陈欢说。

金秋车展走过近20年,零跑汽车与海南消费者的故事也正在进入加速段——一辆车、又一辆车,带来的不仅是销量的增长,更见证了海南人美好的出行生活。

(本报海口8月11日讯)



零跑A10。受访企业供图