

以柔性司法护航企业发展

陕西神木市人民法院法官乔海波的多元解纷路径

■ 茂华

近年来,陕西省神木市人民法院立足本地能源化工产业集聚、市场主体密集、纠纷类型多样的区域特点,始终坚持深化多元化解纷机制,牢固树立“调解优先、调判结合、应调尽调”的工作原则。神木市法院民一庭副庭长乔海波扎根基层审判一线,自2022年至今,从小额网络消费纠纷、务工人员讨薪民生案件,到千万级企业商事争议、积压多年的群体性劳动争议案件,他始终以温情司法、精准司法、高效司法妥善化解各类矛盾,既守护好群众民生底线,又服务好辖区法治化营商环境,用持续坚守书写基层法官的责任与担当。



神木市法院民一庭副庭长乔海波

线上调解破壁垒,小额纠纷高效疏解

群众利益无小事,细微案件最见初心。近年来,网络购物纠纷逐年增多,标的额小、当事人异地、诉讼成本偏高,成为基层治理中的常见难题。乔海波积极探索“电话+微信”线上调解模式,成功串联起网购买卖合同纠纷,实现小案快审、便民利民。

在一起典型案例中,外地商家与本地消费者因网购商品产生争议,双方存在分歧、协商无果后诉至法院。该案标的额虽小,但双方当事人跨省分隔,若走传统线

下庭审模式,将大幅增加当事人的时间与经济成本。为切实减轻群众诉累,乔海波全程采用线上方式办案,逐一核实交易详情、平台规则与纠纷经过,耐心向双方释法明理、厘清权责。在细致沟通与情理疏导下,双方消除分歧、达成和解。该案快速审结、全程零跑腿,是基层法庭深化智慧法院建设、推进“掌上办案”的生动实践,真正实现“数据多跑路、群众少跑腿”,让微小纠纷在云端高效化解。

倾力护航务工人,用心解决群众“忧薪事”

民生是最大的福祉,薪酬是劳动者家庭的基本保障。在一起涉多名务工人员的劳动合同纠纷中,乔海波以快速调处、全力履职守住群众“劳有所得”的司法底线。

该案中,多名工人受雇于本地建筑企业,按约定完成全部施工内容,竣工验收交付后,用工企业却长期拖欠劳动报酬,以工程款未结算为由一再拖延支付。数月欠薪导致务工人员家庭收入中断,日常生活陷入困难,多次自行讨要薪资无果后,工人集体向法院提起诉讼。乔海波在收案后第

一时间掌握案情,深知务工人员薪资直接关系到多个家庭生活。他坚持民生案件优先办、涉薪案件快速调,第一时间组织双方开展调解工作。调解过程中,他向企业细致讲解劳动保障相关法律法规,明确拖欠工资的法律后果,结合典型案例释法析理、讲明利害,引导企业正视问题、主动担责。在乔海波的引导与耐心沟通下,被告企业充分认自身行为不当,主动承诺限期付清全部拖欠工资。最终,双方达成调解协议,务工人员顺利追回薪酬。

创新思路破僵局,千万商事纠纷温情化解

助力法治化营商环境、助力企业纾困解难,是基层法院服务地方高质量发展的重要职责。在一起标的额较大的建设工程施工合同纠纷中,乔海波创新调解思路,成功化解两家大型企业之间的复杂商事争议。

该案源于两家企业签订的建设工程框架协议及施工合同,原告依约进场施工并保质保量完成阶段性工程,但被告长期拖欠大额工程款,双方分歧巨大、合作陷入停滞,原告无奈诉至法院。该案涉案标的巨大、法律关系复杂,若单一纸判决结案,极易造成施工企业资金链断裂,同时影响企业合作基础。为最大限

度平衡双方权益、实现双赢,乔海波逐项核查工程资料、认真核对工程量,精准划分无争议款项与争议款项。立足企业经营实际,他创新提出分步处置调解方案,促成双方达成一致:无争议工程款由企业分期足额支付,帮助施工企业快速回笼资金、恢复生产经营;争议款项暂缓处理,待双方核算对账后另行协商解决。该案的成功调解,既有效保障了施工企业现金流稳定,又最大限度维护了企业合作关系,实现矛盾化解与多方共赢,以柔性司法服务护航辖区企业良性发展。

久久为功化积案,妥善处置群体性劳资纠纷

司法贵在坚持,解难重在恒心。在一起涉及数十人的群体性劳动争议纠纷中,乔海波历时三年接续攻坚,成功化解涉涉民复杂积案,用持久坚守诠释了基层法官的责任与担当。

该案源于当地一家重点企业改制过程中引发的劳资矛盾。部分员工对调整举措存在异议,劳资分歧逐步凸显。案件受理后,乔海波全面梳理卷宗、深入企业走访调研,发现该案涉及人员众多、诉求复杂,属典型群体性劳资纠纷。涉事企业作为当地重点企业,对稳就业、促发展具有重要作用,而员工合法权益同样应当保障。为避免矛盾升级、实现双向保障,他确立“调解为主、调判结合、循序渐进”的处置思路。案件处置过程中,乔海波积极邀请企业工会参与调解,搭建劳资沟通桥梁,先后促成大部分员工与企业达成和解。针对剩余分歧较大的当事人,他坚持不抛弃、不放弃,先后开展数十次分别调解,反复奔走于企业与当事人之间,耐心疏导情绪、解读政策、平衡诉求。对争议较大的案件依法作出一审判决后,他持续跟进调解,并主动对接二审承办法官,两级法院联动发力,聚焦补偿金额等核心争议精准突破,最终促成全部案件顺利办结。历经数年接续攻坚,这起涉及数十人的群体性劳资积案全部圆满化解,实现企业健康发展与员工权益保障的有机统一。

从微小的网购纠纷、务工人员欠薪案件,到数千万元的大型商事争议、历时多年的群体性复杂积案,乔海波始终扎根基层、深耕调解一线。他跳出机械办案思维,坚持

法理融通、情理兼顾,以耐心化解矛盾、以真诚温暖民心,以专业守护公平。他常说:“法律从来不是冰冷的条文,许多看似难解的死结,只要用真心搭建沟通的桥梁、用耐心融化隔阂的坚冰,总能找到令人信服解法。”

乔海波的办案实践,是该院深化矛盾纠纷多元化解机制落地见效的鲜活缩影。近年来,神木市法院持续推动解纷力量下沉、调解关口前移,一批像乔海波这样扎根基层、善解民忧的法官,正用行动诠释着新时代“枫桥经验”的司法实践。神木市法院相关负责人表示,下一步,神木市法院将继续坚持以人民为中心,做实做细民生司法、助企司法、便民司法,以更优司法服务守护辖区和谐稳定。



武汉港瑞电气有限公司总经理、美国 Brookshire Instruments 创始人杜四平：

一体化集成重构高压测试技术闭环

■ 李欣

日前,2025 年青穹奖评选结果揭晓,武汉港瑞电气有限公司总经理、美国 Brookshire Instruments (布鲁克希尔仪器仪表公司)创始人杜四平主导研发的变压器综合测试系统,荣获“电力智能诊断装备集成创新成果奖”,个人同步获评年度“电力测试设备研发领导力奖”。评审委员会给出高度评价:该系统显著提升设备集成度与智能诊断能力,为高压运维装备轻量化、精密化升级提供成熟技术范本。两项重磅荣誉,充分印证了杜四平在两个领域中的扎实成果:一是高压电气测试诊断的技术深耕,二是中美仪器业务的全局把控。

传统变压器开展停电检修时,需分别配备变比测试仪、直流电阻测试仪两台独立设备,反复拆装测试线缆,工序冗冗、耗时费力。为破解这一行业难题,杜

四平牵头开展全链条技术攻关,布局覆盖变比检测、直流电阻测试、有载开关诊断、变频串联谐振耐压等全业务场景的知识产权矩阵,手握三项发明专利、两项实用新型专利、五项软件著作权,以上技术成果均已在行业知名企业落地应用,创造了可观的经济效益与产业价值。

在理论层面,他先后在《电工技术》《仪器仪表用户》《工业技术探索》发表三篇专业论文,分别从底层测量算法、高压系统设计、变压器故障诊断三大维度,构建起完整的技术理论体系。其中,原创分段式误差补偿算法攻克了宽量程测量非线性误差难题,成为本次获奖集成系统的核心底层技术支持。

“脱离工程实际需求实验室技术,无法真正承担守护电网安全的价值。”这是杜四平统筹研发与市场全板块的经营理念。作为企业的决策者,他全程把

控算法仿真、样机高压调试、标准化量产交付全流程,确保每一项技术突破都能转化为可靠的现场应用成果。依托一体化集成设计,该设备可实现单次接线完成全部检测,将单台变压器测试时长由 40 分钟压缩至 20 分钟,作业效率提升 50% 以上。从“两道工序”到“一次完成”,这项创新改写了传统作业模式,为一线运维人员减负增效提供了切实可行的解决方案。

在稳固国内市场根基的同时,杜四平亲自操盘北美渠道运营,自研高压测试装备稳定供应美国市场,收获海外客户持续认可,打造了“本土研发、北美深耕”的跨国产业布局。

身兼国内装备企业与北美仪器公司两大管理主体负责人,杜四平兼具顶层战略规划与一线技术攻坚双重领导力,搭建起“学术理论研究—自主知识产权布局—一体化产品落地—海外产业化拓展”

的完整创新体系。他带领团队直击传统电力检测行业长期痛点,推动国产高压测试装备实现从技术跟跑向自主领跑的跨越式升级。

深耕企业经营之外,杜四平以行业领军者身份持续赋能产业:自 2022 年起,他受聘担任《电力技术研究》期刊审稿人;先后受邀出任两届全国电力装备智能运维创新大赛评审专家,结合多年研发管理经验筛选优质成果,发掘专业人才。

业内人士评价,集学术研究者、原创专利发明人、跨国企业创始人三重身份于一身,杜四平依托一体化集成创新体系,打通了技术研发与海外产业化的完整闭环。凭借全套自主高压检测核心技术,他推动国产高端电力测试装备成功进入北美市场,以自研解决方案保障海内外电网运维安全,持续引领高压电气测试行业高质量创新发展。

艾伯维洲际皮肤科商业总监兰朝俊：

打通商业化链路,让医药创新跨越国界

■ 李欣

在全球健康科技产业加速变革的今天,一款创新产品能否真正创造价值,考验的早已不局限于研发能力。如何把临床证据变成医生能理解的工具,把产品优势转化为支付方认可的准入条件,并将一个市场的成功经验复制到另一个市场——这才是医药商业化的真正难题。艾伯维洲际皮肤科商业总监兰朝俊,正是这一产业链中具有代表性的复合型商业化领导者。她的职业轨迹横跨研发理解、运营协同、市场营销、销售管理、市场准入与全球品牌管理,覆盖了创新健康产品从科学价值走向患者价值的关键环节。

兰朝俊拥有哈尔滨工业大学环境工程与科学学士学位、荷兰代尔夫特理工大学生物化学工程硕士学位,并完成了中欧国际工商学院 EMBA 学习。早年在荷兰阿姆斯特丹从事研发与工艺工程的经历,为其职业生

涯奠定了扎实的技术基础;随后在新品上市、供应链管理、成本控制及知识产权等跨国运营事务中的历练,进一步拓宽了她对医药产业运作的理解。这段跨领域的职业积累,使她能够把前端研发、中端运营与后端市场转化衔接起来,更系统、全面地研判创新产品的市场化落地能力。

在近二十年的医药健康行业从业生涯中,她的职业发展贯穿了一款产品从市场定位到商业落地的多个关键环节,她既参与过品牌管理、市场营销和销售管理,也深度介入市场准入、新品上市和全球商业运营等关键工作,所涉领域从基础性健康产品,延伸至消费级医疗美容方案。

在担任艾尔建/艾伯维眼科事业部负责人期间,兰朝俊带领团队推动青光眼微创引流系统 XEN,依托海南临床真实世界数据应用试点路径获批。根据国家药监局公开信息,该产品是我国首个使用境内真实世界数

据辅助临床评价并获批上市的医疗器械产品。对于创新医疗器械注册评审体系而言,这并不只是一次单一产品的市场走向,更是一次真实世界数据从政策探索走向审评实践的重要尝试。

该项目的核心难点,在于此前并没有成熟路径可供直接参照。兰朝俊需要在监管要求、临床证据、专家参与、区域政策资源和市场准备之间建立协同。她既要与监管方沟通哪些数据能够作为审评依据,也要推动临床专家参与数据收集,同时协调博鳌乐城等资源,为后续医生教育和市场导入做好准备。正是在具体工作推进过程中,真实世界数据也从新兴政策概念,逐步变成支撑产品获批和市场落地的实际依据。

随着职业发展不断深入,兰朝俊的商业实践也从中国市场逐步扩展至亚太、欧洲和美国等多个国家和地区。面对不同国家在监管体系、支付环境、医疗文化和渠道结构上的

差异,她逐渐形成了在复杂国际市场中识别差异、整合经验并制定本地化策略的能力。

如今,兰朝俊在艾伯维担任洲际皮肤科商业总监,负责全球核心市场皮肤科免疫创新药的商业战略协同,工作重心从具体市场的业务落地,升级为跨区域战略统筹和多市场商业化路径设计,充分体现了她在复杂国际市场中统筹资源、判断路径并推动创新产品落地的综合商业能力。

业内人士表示,从中国市场真实世界数据研究突破,到亚太及跨洲际品牌战略的推进,再到如今在艾伯维核心免疫学组合中的国际市场商业协同,对于正在经历价值重构的全球健康产业而言,兰朝俊的跨区域实践,提供了一个观察创新产品如何跨越地域、制度和市场差异,实现高质量落地的专业视角。她所践行的,正是一条从科学价值到社会价值、从单点市场突破到全球全域协同的医药商业化进阶之路。

【样本录】

一丸济世,一标立范,一脉相承

章臣桂与中药现代化的甲子之路(二)



■ 王十安

如果说滴丸是章臣桂献给世界的“高光”,那么她早年在中草药炮制领域的深耕,则是那段光芒背后最坚实的根基。

“炮制虽繁必不敢省人工,品味虽贵必不敢减物力”——这是津药达仁堂传承百年的古训,也是章臣桂刻进骨子里的准则。但她的思考不止于“遵古”。她提出:饮片炮制要在尊古的基础上,明晰标准、优化工艺、便于操作,走向机械化。这一观点,在当时不可谓不超前。

她用行动为这句话“落笔”。早年间,她对中药炮制如何“增效去毒”进行了系统研究,尤其针对巴豆霜这一毒性药材的炮制方法,通过反复实验、精确量化,提出的制备方法最终被收入《中国药典》,沿用至今。

此后,她主持开展“中药饮片浸润、干燥工艺基础数据研究”,参与“羚羊角塞的研究及考证”,一项项科研成果从实验室走向全国推广,正式开启了中药材标准化发展之路。

章臣桂常说:“老祖宗留下的东西是好,但不能只停留在经验层面。要把经验变成数据,把标准交给机器,让每一批药材都靠得住。”正是这种既尊古又不泥古的科学精神,让传统中药拥有了可量化、可复制的现代生产标尺。

从药典中的一个条目,到全国推广的一套工艺,这位九旬老人用六十年的坚守,为国药现代化筑牢了坚实根基。如今,她每周仍坚持走访 5 家企业,亲自核查饮片质量。那双布满岁月痕迹的手,从未离开过药材的纹路