

陈云浚：智慧领航金融投资领域

■ 王莉

在金融投资领域,陈云浚这个名字如同一颗璀璨的星辰,以其深厚的专业素养、前瞻性的技术视野和卓越的贡献,引领着行业前行。作为方正证券股份有限公司量化策略研究员,他不仅在传统金融理论上有深厚造诣,更在金融科技领域取得了令人瞩目的成就。

陈云浚的职业生涯始于一家知名金融机构,在那里他迅速崭露头角,以其敏锐的市场洞察力和精准的投资判断赢得了业界的广泛认可。随后,他转战公募基金领域,担任公募基金投资顾问期间,主要负责对公募基金产品和基金经理进行深入研究,实时跟踪监控基金投顾策略的日常表现和风险。在这个过程中,陈云浚深刻认识到金融科技对于提升投资效率与风险管理的重要性,于是开始投身于金融科技的研究与应用。

近年来,陈云浚更是将大数据、人工智能等前沿技术引入金融投资领域,开发出了一系列具有创新性的金融产品与服务。其

中,他的四项技术性成果——“基于大数据分析的基金投顾风险监控系統”“基于机器学习及多因子模型的量化选股分析系统”“基于数据驱动的投资收益预测系统”和“基于自然语言处理的量化投资决策评估系统”,不仅为该领域的技术创新提供了新的方向和解决方案,还推动了金融行业的数字化转型,更为广大投资者带来了更加智能、高效的投资体验。

以“基于机器学习及多因子模型的量化选股分析系统”为例,该系统是利用机器学习算法和多因子模型,通过对海量的市场数据进行分析和建模,为投资者提供智能化的股票选股能力。其特点和优势主要在于:传统的股票筛选过程通常依赖于人工的主观判断和观察,而陈云浚的系统通过机器学习和多因子模型的应用,实现了股票筛选的自动化,系统利用大量的历史和实时数据,分析和挖掘股票的关键因子和指标,并根据预设的选股策略和模型,筛选出符合条件的股票。此外,陈云浚的系统采用了多因子模型的方法进行股票分析和选股,多因子模型基于广泛的研究和实证结果,通过综合考虑多

个因子(如估值、盈利能力、市场情绪等)的权重和关联性,对股票进行评估和排序。这种综合多因素的方法能够更全面地揭示股票的价值和风险,帮助投资者做出更准确和科学的选股决策。

陈云浚的技术突破在行业内引起了广泛的讨论和赞赏。行业专家纷纷对陈云浚的技术成果进行评论,认为陈云浚这套系统通过自动化和智能化的方式,系统收集、整理和分析大量的市场数据,包括公司财务数据、行业数据、宏观经济数据和市场情绪数据等,然后通过应用机器学习算法和模型,根据数据的变化和趋势,生成准确的股票评估和预测结果。这不仅大大提高了投资效率,使投资者能够更快速、更准确地做出投资决策,还为投资者提供符合个性化需求的投资方案和投资建议,显著提高了投资收益率。

在谈及“基于机器学习及多因子模型的量化选股分析系统”这项技术性成果开发目的时,陈云浚表示:“金融科技的发展永无止境,预计在未来几年内,全球金融投资行业智能投顾市场将继续保持高速增长,有望达

到数百亿美元的规模。在中国市场,随着投资者对智能投顾的认知度和接受度不断提高,市场规模也将持续增长。所以,我需要不断创新、提升服务质量和效率,以应对市场变化和满足投资者需求。”

随着该系统在业界的知名度和影响力的不断提升,多家知名企业纷纷表达了合作意向。他们希望与陈云浚建立长期稳定的合作关系,共同探索金融科技的新边界,推动金融行业的创新发展。这些知名企业涵盖了银行、证券、基金、保险等多个领域,他们的加入将进一步扩大该系统的应用范围和市场影响力。

陈云浚的卓越贡献不仅体现在技术创新上,更在于他对金融投资行业的影响。陈云浚通过不断探索与实践,推动金融行业的数字化转型,促进金融科技的普及与应用。展望未来,陈云浚表示,随着科技的不断进步和金融市场的日益成熟,金融投资领域将迎来更多的机遇与挑战,未来将继续深耕金融投资领域,不断探索新技术、新方法及其应用场景,为行业的持续发展贡献自己的力量。

母学敏：数字化转型是企业发展的必然选择

■ 肖惠莹

当前,数字经济成为驱动我国经济发展的新引擎。数据科学凭借其价值的基础性和技术的集大成性,在新一代信息技术浪潮中扮演着重要的角色。杭州橡果科技有限公司总经理母学敏是数据科学行业的一位资深专家,对行业的发展趋势有独到的见解。

母学敏表示,数字化转型是企业发展的必然选择,而数据则是转型的核心要素。企业需要加强培育数据能力,实现全链条数据的畅通,并构建内外数据生态系统。通过应用数据科学指导业务决策,企业能够打造以客户为中心的全流程数据支撑能力,以数据驱动提升企业效能。

结缘数据科学 屡获奖项认可

母学敏曾在知名企业阿里巴巴集团担任 IDC 运营部门高级运维专家,负责主导阿里巴巴集团 IDC (数据中心)运营体系的搭建,包括 IT 与基础设施运维流程、智能化运营平台、资产管理、外包服务等,并将 IDC 运

营体系在阿里全球所有的 IDC 进行推广”。

在职期间,母学敏负责阿里巴巴第一个自建 IDC(拥有超过 30 万台服务器的张北数据中心)运营体系的搭建,以及华北区 11 个 IDC 的运营,并保障了运营体系、技术工具在该区域的落地,形成最佳实践。通过与职业教育、高校合作的模式,他创建了阿里 IDC 培训学院,累计培养优秀运维工程师超过 1000 人,对阿里巴巴集团以及整个数据科学行业产生了重要影响。在负责全球资产管理期间,他通过 Iot 技术实现阿里全球超过 170 万台服务器、千亿资产(截至 2022 年 5 月)的全生命周期管理,以及超过 2000 人的生态团队的运营,全面支撑阿里巴巴基础架构事业部的发展。母学敏为公司的发展作出了重要贡献,屡获“数据中心科技奖”“卓越贡献奖”等殊荣,在业界的知名度不断提升。

深耕数据科学 频出技术成果

2022 年 5 月至今,母学敏先后担任杭州橡果科技有限公司技术顾问、技术总监和总经理。据悉,杭州橡果科技有限公司是一家

专注于数据中心、云计算、大模型等产品研发的技术驱动型公司,致力于为广大企业提供优质的技术产品和服务。凭借在数据科学领域多年的丰富经验和出色的管理能力,母学敏为公司培养了一支精英团队。他秉承“以技术驱动,成就客户价值”的经营理念,带领团队通过专业、丰富的定制化服务,竭诚为客户提供一站式的 IT 系统解决方案,助力企业的高速发展。在他的带领下,杭州橡果科技有限公司的市场竞争力不断提升,成为业界知名企业。

从业多年,母学敏积极投身数据科学行业的技术科研工作,研发了“基于大数据分析的云数据中心运营系统 V1.0”“基于神经网络的数据中心能效预测与优化系统 V1.0”“基于 Iot 技术的数据中心海量资产监控与管理系统 V1.0”“基于机器学习的分布式训练架构及数据算法系统 V1.0”等多项先进技术成果。这些成果不仅在杭州橡果科技有限公司的业务运营中得到了应用,还吸引了众多企业将其引入使用并进行了推广,推动了技术的创新与变革,在行业

内创造了巨大的经济效益和社会效益。业界不少专家学者对母学敏的技术研发能力以及多项技术成果表示高度赞赏,称之为“数据科学领域的创新先锋”“数据科学行业的领军人物”等。

未来持续贡献 推动行业发展

“数据科学正步入 AI 时代的 3.0 阶段,并将迈向数据原生时代。随着数据科学通用工具的一体化和平台化、领域知识的程序化和服务化以及交互方式的自然语言化,数据科学技术将普及到广大民众,业务和决策者将能够直接与数据进行交互,提高分析和决策的效率,就像使用互联网一样便捷。”母学敏对数据科学行业未来的发展充满信心。他坚定地表示,数据科学领域是自己热爱的行业,他将会一直为行业贡献自己的智慧和力量。

我们相信在母学敏等杰出人士的引领下,未来会有更多兼具卓越科研能力和创新精神的优秀人才加入数据科学行业,持续为行业的发展助力。

张硕：推动健康食品市场发展的智慧营销先锋

■ 何景浩

近年来,健康食品市场快速崛起,成为众多消费者追求健康生活方式的重要组成部分。在这片蓬勃发展的市场中,有一位杰出人物——张硕,他在管理和市场营销领域取得了显著的成就,特别值得一提的是,他在智慧营销的技术创新方面做出了重要贡献。

战略与创新并重推动实体发展

广东浠芮生物科技有限责任公司(以下简称“浠芮生物”)的前身是香港姬汇生物研发贸易有限公司,2014 年正式进入中国内地市场。公司致力于“提供能改善全球消费者健康需求的产品和服务”,集研发、设计、销售为一体,现已发展成为一个集团化公司,业务覆盖广州、佛山、河北石家庄、温州、浙江平湖、浙江嘉兴、安徽、北京等地。

在总经理张硕的领导下,浠芮生物制定了清晰的战略方向,注重行政管理、渠道管理、市场业务管理和产品研发管理。他以卓越的领导才能和市场洞察力,带领公司不断

开拓新市场,提升品牌影响力,并通过持续的技术创新和产品优化,满足消费者日益增长的健康需求。此外,张硕还担任暨南大学管理学院 EDP 特聘讲师,这一角色进一步体现了他在管理和市场营销领域的专业素养和影响力。

自 2022 年 3 月起,张硕开始担任复玖(海南)电子商务有限公司总经理。这家公司的成立旨在通过电子商务平台,进一步拓展健康食品的销售渠道,为消费者提供更为便捷的购物体验。在他的带领下,公司不仅在市场战略和行政管理方面取得了显著进展,还在大数据分析和智能推荐系统,实现了精准的客户管理和市场推广,提高了客户满意度和忠诚度。

张硕担当“双重领导角色”,不仅推动了浠芮生物和复玖电子商务的持续发展,也展示了他在健康食品市场智慧营销和电子商务领域的卓越才能和创新精神。

获得突破性的技术成果 与行业认可

张硕在智慧营销技术方面的成就尤为突出,他领导开发了一系列智能软件,为公

司在市场竞争中赢得了巨大的优势。这些技术成果包括燕教授 CRM 智慧营销后台管理移动端软件 V1.0、燕教授 CRM 智能分销管理软件 V1.0、燕教授互联网健康服务平台软件 V1.0、燕教授线上快速营销应用移动端 IOS 版软件 V1.0、燕教授线上快速营销应用移动端安卓版软件 V1.0、燕教授移动互联网健康+社区分享后台管理软件 V1.0 和燕教授移动互联网健康+社区分享平台软件 V1.0 等。这些技术成果不仅提高了公司内部管理效率,还大幅提升了市场营销的智能化水平。例如,燕教授 CRM 智慧营销后台管理移动端软件 V1.0 通过大数据分析和智能推荐系统,实现了精准的客户服务和市场营销,提高了客户满意度和忠诚度。

张硕的努力和成就得到了行业的高度认可。在 2023 年亚太经贸高峰论坛上,他凭借燕教授 CRM 智慧营销后台管理移动端软件 V1.0 荣获“市场营销领域数智创新成果奖”,并因其在市场营销领域的卓越表现,荣膺“市场营销领域数智化创新人物奖”。这些荣誉不仅是对他个人成就的肯定,也是对他

领导的团队和公司的高度评价。

为了让健康食品市场 迎来智慧营销新时代

张硕在健康食品领域的智慧营销创新,不仅提升了公司的市场竞争力,也为行业的发展树立了新的标杆。他通过将智慧营销技术与健康食品市场相结合,为消费者提供了更为个性化和便捷的服务体验,推动了行业的数字化转型。

未来,张硕将继续以其卓越的领导才能和创新精神,带领公司不断开拓新的市场,开发更多创新的健康产品和服务。同时,他也将继续关注智慧营销技术的发展和应用,推动公司在数字化时代取得更大的成功。

张硕的职业生涯堪称一个典范性的成功案例,它深刻诠释了如何凭借卓越的领导才能与不懈的创新精神,在竞争异常激烈的市场环境中脱颖而出。他不仅为公司创造了巨大的经济效益,还为行业的发展做出了重要贡献。我们相信,他将继续致力于引领行业的发展,创造更多辉煌的成就。

王琳：拥抱数字时代 担当棋林科技变革先锋

■ 张谋仁

在数字化浪潮席卷全球的今天,科技的力量以前所未有的速度重塑着世界的面貌,而在这场变革的洪流中,无数优秀人才如同璀璨星辰般涌现。他们以其卓越的才能、敏锐的洞察力和不懈的创新精神,成为推动社会进步和产业升级的重要力量。

这些优秀人才遍布各行各业,从科技创新的前沿阵地到传统产业的转型升级,从互联网巨头的研发实验室到初创企业的孵化器中,都能看到他们忙碌而坚定的身影。他们或是深耕人工智能、大数据、云计算等前沿技术的专家,用代码和算法编织着未来世界的蓝图;或是致力于数字化转型的领军人物,通过技术创新和模式创新引领企业走向新的发展阶段;或是关注社会公益、利用数字技术解决社会问题的先锋,用实际行动诠释着科技向善的力量。

上海棋林信息科技有限公司副总经理王琳,凭借卓越的商业洞察力和战略眼光,

引领公司在数字化转型这条道路上取得了显著成就,不仅为企业发展注入了强劲动力,更为行业树立了标杆。

作为一位兼具智慧营销与运营管理双重能力的杰出领导者,王琳深知数字化转型对于企业发展的重要性。她认为,在这个信息化、网络化的时代,数字化技术不仅是技术层面的升级,更是企业业务模式、管理流程乃至战略思维的全面革新。因此,王琳从战略高度出发,为上海棋林信息科技有限公司(简称“棋林科技”)量身定制了数字化转型的蓝图,确保每一步都精准对接企业发展的核心需求。

在王琳的推动下,棋林科技在技术研发、产品创新、内部管理以及市场营销等多个领域取得了显著成效。她不仅加大了对技术研发的投入,鼓励团队不断探索新技术、新应用,还亲自参与软件研发工作,为公司的数字化转型提供了坚实的技术支撑。同时,她主导了内部管理流程的优化和再造,通过引入先进的数字化工具和系统,

实现了业务流程的自动化、智能化和精细化,极大地提升了公司的运营效率和响应速度。

作为营销专家,王琳更是将数字化转型的精髓融于公司的市场营销活动中。她深知,在数字化时代,营销的本质在于精准和高效。因此,她带领团队利用大数据、人工智能等先进技术,深入洞察消费者需求和市场趋势,制定了针对性的数字营销方案,确保了公司的产品和服务能够精准触达目标消费者。此外,她还注重营销团队的数字化培训,提升团队对数字化转型的认知和技能,建立了一支具备数字化转型思维和技能的优秀团队。

王琳的数字化转型战略不仅为棋林科技带来了显著的业绩增长和市场份额的提升,更为整个行业树立了数字化转型的典范。她积极与合作伙伴、行业协会等建立合作关系,分享经验、交流观点,共同推动行业的数字化转型进程。

展望未来,王琳表示,数字化转型还有

很长的路要走,它不是一蹴而就的过程,而是需要持续投入、不断探索的漫长旅程。因此,她不仅注重眼前的成果,更着眼于未来的趋势和挑战。她鼓励团队成员保持学习的热情,紧跟技术发展的步伐,不断吸收新知识、新技能,以应对日益复杂的市场环境。

王琳对公司的数字化转型充满信心。她表示,随着国内经济的恢复和高质量发展以及全球产业链的重构,数字营销将成为推动企业增长的重要引擎。棋林科技将继续深化数字化转型战略,加大技术研发投入,优化内部管理流程,提升市场营销效率,以更加卓越的产品和服务满足客户需求,为企业发展注入源源不断的动力。

王琳的故事激励着每一个在数字化转型道路上探索的企业和个人。她用自己的行动证明了数字化转型的无限可能性和巨大潜力。在未来的日子里,我们期待看到更多像王琳这样的领航者涌现出来,共同推动全球数字化转型的深入发展。

柴佩玲：中国医美行业经历着一场深刻的品质革命

■ 陈玉霞

近日,中国整形美容协会、德勤中国等联合发布了《中国医美行业 2024 年度洞悉报告》,在业界激起强烈反响。日前,中科康美医疗科技(浙江)集团有限公司区域经理柴佩玲就行业相关话题接受了笔者的独家专访。

品质与创新：医美行业的双重驱动力

《中国医美行业 2024 年度洞悉报告》通过覆盖全国 100 多个城市、涵盖 2000 余名中高收入医美消费者及 600 余家医美机构的广泛调研,绘制出了一幅中国医美市场的精细图谱。调研结果显示,品质与创新已成为推动行业发展的两大核心动力。中国整形美容协会会长张斌表示,协会正携手业界伙伴,共同推动行业标准的提升,确保消费者能够享受到更加安全、专业、个性化的医美服务。

报告预测,中国医美市场在 2024 年将实现约 10% 的增长,这一强劲势头得益于医美服务普及率的持续提高及消费者对高品质服务追求的日益增强。预计未来几年,市场将维持 10%—15% 的年均增长率,其中注射类与能量源类医美治疗尤为突出,前者五年复合增长率有望达到 20%—30%,后者亦将保持 15%—20% 的稳健增长。

消费者层面,中高收入群体对医美服务的品质与安全性要求显著提升,他们倾向于为更高品质的服务支付额外费用。同时,这些消费者更加注重医美机构的专业背景,对注射类项目如肉毒杆菌毒素注射、玻尿酸填充及非手术身体塑形服务展现出浓厚兴趣。

行业深度洞察：站在一个历史性的转折点上

作为行业内的佼佼者,柴佩玲对于当前医美行业的品质升级趋势分享了她的深刻见解。柴佩玲以其卓越的领导力和前瞻性的市场洞察力,在医美行业内享有盛誉与影响力。她表示:“当前,中国医美行业正站在一个历史性的转折点上,经历着一场深刻的品质革命。这一变革不仅体现在技术层面的不断创新与突破,更深刻地反映在消费者需求的根本性变化上。”

柴佩玲强调:“如今的消费者,他们的需求已不再局限于简单的外貌改善,他们更加注重医美服务的专业性、安全性与效果的持久性。这种转变对医美机构提出了更高要求,迫使他们不仅要持续在技术上追求卓越,更要注重与消费者的深度沟通,建立起牢不可破的信任关系。”

她进一步指出:“随着男性医美市场的逐步崛起以及跨境医美服务模式的兴起,医美行业正面临着前所未有的多元化市场需求。这既是挑战,也是机遇。作为行业的参与者和推动者,我们必须保持敏锐的洞察力,不断创新服务模式,以更加灵活多样的方式满足消费者的个性化需求。”

《中国医美行业 2024 年度洞悉报告》不仅展现了中国医美行业的蓬勃生机,更为行业内外提供了宝贵的发展指引。面对未来,柴佩玲等中国医美行业从业者将继续以品质为核心,以创新为动力,不断突破自我,满足消费者日益增长的美好生活需求。在这个充满机遇与挑战的新纪元里,中国医美行业正以更加自信的姿态,向世界展示其独特的魅力与活力。

孙朝东：煤化工新技术对 国民经济发展意义重大

■ 成钢

近年来,我国现代煤化工产业发展迅速,主要产品产能、产量保持在世界第一。数据显示,2023 年我国煤(甲醇)制烯烃产能为 1865 万吨,较 2019 年增长 17.9%;煤制气产能 67.1 亿立方米,较 2019 年增长 33.3%;煤制乙二醇产能 1118 万吨,较 2019 年增长 131.5%;煤制油产能 1138 万吨,较 2019 年增长 23.56%。

多位专家指出,我国煤化工产业整体面临多重压力,只有瞄准高端化、多元化、低碳化发力,才是最终出路。其中嘉满(营口)化工有限公司董事长孙朝东认为,当前我国现代煤化工面临全新挑战,也创造了开创世界煤化工发展第四个里程碑的机会,在“双碳”目标的新形势下,走出一条高碳原料低碳排放、二氧化碳资源化利用的新路子。

从其他行业的发展经验看,短期内可以通过引进来弥补技术差距,但长期来看,必须依靠自身的技术研发力量来保证行业持续发展所需的技术进步。作为中国化工行业的知名专家,孙朝东倾心于煤化工事业,为提升工业工艺技术、高效的服务水平,以他为主导的技术研发团队累计获得多项国家专利,例如:一种甲醇回收用存储装置、一种壁挂式甲酯净化装置、一种用于固体甲醇钠生产的烘干系统、一种甲醇钠生产用沉淀除杂装置等。

煤化工作为我国具有战略意义的行业,必须加大技术开发力度,形成自有知识产权的新技术。否则的话,行业发展的主导权就会被国外公司控制,国内企业将无法获得煤炭深加工带来的经济利益。

“经过这些年的市场洗礼,煤化工产业也深刻认识到,只有在高端化、多元化和低碳化方面实现突破,产业才有未来。通过高端化发展,煤化工产业才能避免与石油化工直接竞争的劣势;通过低碳化发展,煤化工产品才能拿到未来市场的入场券。”孙朝东如是认为。