

## 井冬梅： 推动财务智能化管理 引领行业新风向

■ 张志强

在全球经济形势日新月异的背景下，企业管理层对财务管理的需求也愈加多元。近年来，财务智能化已然成为企业提升效率、优化资源的重要手段。众多公司在智能化转型的道路上不断探索，智能财务管理系统的应用成为企业抗击风险、决策更具科学性的关键。而在青岛威尔迅检测认证有限公司，井冬梅正是通过这种创新型财务管理，引领着公司在行业中取得显著成就。

青岛威尔迅检测认证有限公司的成功不仅体现在业务拓展上，也体现在财务管理的前瞻性上。公司在推动业务发展的过程中，引入智能财务系统，使财务管理逐渐从支持性功能转变为核心决策依据。公司领导层清楚地认识到，数据分析在市场决策中的重要性。在这一点上，威尔迅凭借井冬梅带来的创新管理模式，步入了财务管理智能化的行列。她所设计和主导实施的风险控制系统为公司在动态市场中提供了稳定的支撑，使得公司在应对经济波动时具备了更强的适应能力。

随着财务管理的职能逐步深化，企业对实时数据的需求愈发迫切。井冬梅在威尔迅的创新不止于智能风控，她还通过大数据预算分析，为公司在资源分配上带来了更高的效率。近年来，政策层面对于企业风险控制和资金管理的重视，使得很多企业不得不调整其管理模式，以应对更加复杂的市场环境。威尔迅通过井冬梅的预算管理系统，将资源使用率提升到一个新的水平，这不仅符合政策要求，也提升了企业的财务健康度。

财务智能化的趋势已成行业风向，许多公司开始将大数据分析、自动化管理等先进技术融入财务系统，而威尔迅无疑走在了前列。井冬梅在担任该公司财务总监时，发挥了极具前瞻性的领导作用。她的创新不仅在公司内取得了显著成效，也通过多次行业会议分享了财务智能化的理念，为同行提供了重要的参考。随着企业管理效率的提升，威尔迅在行业内建立了良好的声誉，进一步巩固了其市场地位。

井冬梅在财务智能化管理上的实践，反映出行业对人才需求的逐渐变化。近年来，国内外都在积极引进具备智能管理能力的专业人才，特别是在财务风险控制和预算管理方面，智能化财务人才的需求日益增加。井冬梅的成功不仅证明了个人的专业能力，也为行业树立了新的管理标准。财务智能化技术的逐步成熟，使得企业在管理上的竞争优势愈发明显，而这种竞争优势也将推动行业整体的发展。

从行业发展趋势来看，未来的财务管理将更加依赖技术和数据支持。随着政策对企业财务透明化的要求不断提升，智能化财务管理将成为行业的主流趋势。井冬梅的创新实践不仅带来了公司业绩的增长，还引领了行业未来的发展方向。

在财务管理智能化的背景下，企业对数字化和智能化转型的需求迫在眉睫。青岛威尔迅检测认证有限公司的成功实践，不仅得益于先进技术的应用，更得益于井冬梅的战略思维和对行业的敏锐把握。她为公司带来的财务创新不仅帮助公司实现了稳定增长，也为行业带来了极具参考价值的实践案例。

# 陆玮： 解锁企业数字化转型成功的密钥

■ 郝亚芳

2024年8月，CDIE2024零售快消数字化转型峰会于广州盛大开幕。峰会邀请了荷兰皇家菲仕兰公司中国区首席信息官陆玮担任演讲嘉宾。陆玮作为零售业资深数字化转型专家，在制药和快速消费品行业拥有超过10年的管理经验，精通CRM项目的落地实施、数字化解决方案的设计与执行、IoT项目开发以及BI项目管理。他凭借丰富的实战经验和深厚的专业知识，为企业数字化转型提供了强有力的指导和支持，推动了公司在竞争激烈的市场环境中取得显著的业绩增长。

在本次演讲中，陆玮以菲仕兰中国区总收入占比高达95%以上的奶粉品牌“美素佳儿”的数字化转型为实例，深入剖析了企业数字化策略框架的设计、数据科学技术的应用，以及培育团队创新文化的举措。其前瞻性的观点和实用性极高的建议吸引了众多听众，成为峰会的一大亮点。

会后，陆玮接受峰会主办方采访，详谈如何部署变革性数字战略，以确保菲仕兰在消费者互动和运营效率方面保持领先，推动企



业在中国区B2B2C营销策略的落地。

他指出，“B2B2C并非新概念，美素佳儿的成功关键在于将企业主视为合作伙伴。”菲仕兰通过软件平台与零售商合作，提供给零售商店运营、产品订购及社交媒体推广品牌的数字工具解决方案，以此增加收入，该模式也促使软件平台在零售商中迅速被采用。他坚信消费者接触点越多，生态系统越成熟。

陆玮还阐述了他对快速消费品行业数字化转型的理解。在他看来，互联网公司无需数字化转型，而传统零售业则需借助技术以实现互联网模式运营，实现业务流程精益化管理，降低交易成本，提升运营效率，通过营销策略增加消费者交易频次和数量。从经济层面来讲，传统零售业难以衡量在单个消费者上的营销费用和转化效益，数字化目标在于衡量单个消费者获客成本及为企业带来的利润。

陆玮强调，中国企业数字化转型核心是“人”“货”“场”。“人”即可被定义并触达的消费群体；“货”需要做到全渠道库存管理、统一价盘管理；“场”关键在于“短链与共生”，短链即精简从品牌到消费者之间的链路层次，共生则强调在生态系统中国品牌商要与经销商、

零售商共生共赢。在“人”“货”“场”中，数字化起着衡量整个体系的桥梁作用——精简业务链，整合上下游企业，实现合作共赢。如今，菲仕兰已成功运用先进技术精准捕获来自零售渠道及其他各类触点的数据，其中零售商的系统直连比例高达60%，多种举措下能确保零售商对外销售信息等数据的准确性、可验证性和可操作性。

关于利用数字化重塑渠道B2B2C模式上，陆玮还强调了电商物流和会员中心的数字化重要性。拿到消费者数据非常难，企业只能控货物流。通过统一化仓库、统一化物流供应商，了解到物流，掌握生意动向。其次，会员中心作为客户数据平台(CDP)中的一个标签平台，能够和零售平台上会员产生交互，提供实时数据更新，支持跨渠道个性化营销，实现消费者触达。

正是得益于数字化在业务流程各个环节的实施，使美素佳儿在过去几年间实现了保持两位数的业绩增长，市场占有率从2020年第八位上升到2024年第三位。对于像菲仕兰这样的外资企业来说，数字化变革不仅是适应市场的必然选择，更是实现可持续发展的关键。

## 叶林：创新驱动 引领电动特种车辆 未来发展

■ 周子铭

随着全球环保意识的不断增强，以及可持续发展的广泛推行，电动特种车辆领域迎来了前所未有的机遇。从景区游览车到高尔夫球车，电动化、智能化已逐渐成为行业趋势。电动特种车辆不仅能显著降低碳排放，还具备更低的运营成本和更高的环保性能，在全球市场中逐渐占据重要地位。

作为电动特种车辆产业链中的关键一环，模具制造与精密配件的研发和生产在行业中扮演了重要角色。模具的创新设计直接影响到车辆的安全性、功能性和外观的市场竞争力。因此，模具制造企业在行业中显得尤为重要。

在这样的背景下，重庆瑞奇兰模具有限公司凭借深厚的技术积累和市场敏锐度迅速崭露头角。成立于1998年的瑞奇兰，从最初的传统模具制造逐步发展为如今的高科技制造企业，主要服务于全球电动特种车辆领域，尤其是在高尔夫球车配件方面占据了举足轻重的地位。通过20多年的稳步发展，瑞奇兰不仅具备了自主设计、研发和生产的能力，还成功与北美及欧洲的知名企业建立了长期合作关系。

作为企业发展的灵魂人物，现任总经理叶林带领公司走过了多次技术革新和市场变革。在他的领导下，瑞奇兰不仅在国内外市场取得了显著成绩，还成功完成了多项高难度的技术创新。

瑞奇兰的成功不仅依赖于技术上的创新，更离不开其对市场的前瞻性判断和精细化的企业管理。在全球范围内，模具行业的技术竞争非常激烈。面对国际市场的挑战，瑞奇兰以精准的市场定位和灵活的运营模式，开辟了多条产品线，涵盖了从模具设计、制造到成品销售的完整产业链。这种“全链条”服务不仅提升了公司的竞争力，也满足了全球客户的多样化需求。

在技术创新方面，瑞奇兰通过多年的研发积累，已取得了60多项专利。这些技术创新不仅提升了产品质量，更推动了电动特种车辆产业的发展。瑞奇兰开发的高尔夫球车专用配件，如保险杠、挡风玻璃和车灯系统，在北美市场拥有较高的市场占有率。特别是在全球电动化浪潮的推动下，瑞奇兰提供的模块化设计和定制化配件解决方案，帮助其客户更快、更有效地适应市场需求的变化。

值得一提的是，公司近年来进一步加大对国际市场的布局。瑞奇兰不仅在北美设立了分公司，还通过与当地企业合作，加强了售后服务体系的建设，提升了客户满意度。这种本地化的战略使瑞奇兰能够快速响应市场需求，同时有效降低了跨国物流成本。未来，随着电动特种车辆市场的不断扩展，瑞奇兰在全球市场的占有率有望继续提高。

在企业的整体发展战略中，瑞奇兰还积极响应国家的“智能制造”政策，致力于通过数字化转型升级提升生产效率。公司引入了先进的智能制造系统，不仅提高了生产的精确度和效率，还显著降低了运营成本。这种数字化转型不仅增强了企业的核心竞争力，也为行业树立了标杆。

在全球竞争日益激烈的背景下，叶林凭借丰富的行业经验和前瞻性眼光，带领瑞奇兰不断突破，成为行业的领跑者之一。

尽管叶林在公司取得的成就令人瞩目，但他始终坚持团队协作与创新为本的企业理念。瑞奇兰在他的领导下，始终将技术研发放在核心位置，并与多家国内外知名企业建立了广泛的技术合作关系，不断推动行业的技术进步。

未来，他将继续推动公司技术创新，不断突破行业的技术边界，为电动特种车辆行业做出更大的贡献。

## 黄燕华：人工智能与物联网 助力成本管理革新

■ 何俊峰

在当前全球经济环境下，成本管理不仅是企业追求盈利的手段，更是企业保持竞争力的重要支柱。传统的成本管理方式面对日益复杂的市场变化显得力不从心，而在这样的背景下，黄燕华凭借她的“基于机器学习的服务成本优化方法”和“基于物联网的智能制造成本估算系统”脱颖而出，为行业带来了革新。她将人工智能和物联网技术应用到成本管理领域，以技术驱动的方式为企业带来了更精准、更高效的成本控制解决方案，不仅提升了企业效益，也推动了行业整体的智能化升级。

黄燕华开发的“基于机器学习的服务成本优化方法”已被多家企业所采用。通过分析海量的历史数据和实时动态，机器学习模型能够自动识别出服务流程中的高成本环节和潜在优化机会。她指出：“过去的成本管理更多依赖于人工经验和传统的财务分析方式，而现在机器学习让我们可以从更精细的数据角度出发，预测和优化每个环节的成本。”该方法不仅能够帮助企业准确预估未来的服务成本，还能在实际操作中动态调整成本控制策略。许多企业在使用该系统后，服务流程的效率提升了约30%，而成本则降低了近20%，显著提高了企业的整体竞争力。

黄燕华另一项突破性的成果是“基于物联网的智能制造成本估算系统”。该系统通过

连接设备、监测生产过程和分析实时数据，为企业提供精准的制造成本分析。通过物联网设备实时收集工厂的生产数据，系统能够及时调整生产环节的资源配置，优化生产效率。黄燕华认为，传统制造业在生产成本控制上往往存在滞后性，而物联网的实时监控功能能够使得生产过程中的问题迅速被发现并处理，从而减少不必要的资源浪费。这一系统不仅在工厂中大大减少了因生产延误而产生的额外成本，还有效地提升了整个生产流程的透明度和可控性。

对黄燕华来说，技术手段不是成本管理的终点，而是推动行业创新的工具。她表示：“机器学习和物联网的价值不仅仅在于能够帮助我们更精准地控制成本，更重要的是，它们为我们带来了一个可以实时响应、自动调整的管理模式。”黄燕华的研究不仅改变了传统成本管理的方式，更为行业带来了全新的思维模式。通过她的系统，企业管理者不再局限于事后分析，而是能够在成本问题出现之前，预测并解决潜在的瓶颈和资源浪费。这种主动的管理模式，使得企业在应对不确定市场环境时更具灵活性，也为行业的长远发展奠定了技术基础。

黄燕华的创新不仅改变了公司内部的成本管理方式，她的系统还引发了行业的连锁反应。许多企业在采用了她的技术后，纷纷分享使用经验，使得这些创新技术在业内迅速

传播。她的研究带动了行业在智能成本管理方面的升级和转型，特别是在成本控制难度大、竞争压力大的行业，黄燕华的技术极大提升了企业的市场竞争力。通过这种模式，黄燕华创造了一种新的行业合作生态，企业不再仅仅是竞争对手，而是成为在成本管理技术方面可以互相借鉴和分享经验的伙伴。

黄燕华的“基于机器学习的服务成本优化方法”与“基于物联网的智能制造成本估算系统”所带来的技术变革，极大地提升了企业在全行业中的适应能力。随着各行各业都加速向数字化和智能化方向迈进，她的技术和研究为行业未来的发展提供了宝贵的经验和指引。黄燕华坦言：“成本管理已经不再是过去那个单纯的财务功能，而是一种全新的、面向未来的企业管理方式。”她的愿景是让成本管理在企业中扮演更具战略性的角色，不仅是提高利润的手段，更是推动业务决策和战略发展的基石。

展望未来，黄燕华的目标是通过进一步优化和推广她的系统，让更多企业能够借助这些创新工具提升管理水平和市场竞争力。她的系统正在不断改进中，例如增加更多的行业数据整合，使得成本控制的决策依据更加全面和多元化。同时，她也在研究如何利用人工智能在更广泛的业务场景中实现成本控制，从服务到制造再到物流，以期在全球市场中建立智能化成本管理的标杆。

## 李文荣：引领纺织行业的创新与可持续发展

■ 李辉

在当前全球经济的复杂背景下，纺织行业正站在一个关键的十字路口，面临着前所未有的挑战与机遇并存的局面。消费者对环境保护和可持续发展的日益关注，对传统纺织生产方式提出了严峻的挑战。行业普遍存在的痛点，如资源浪费、环境污染、产品质量不一以及生产效率低下等问题，不仅限制了企业的长期可持续发展，也削弱了整个行业的全球竞争力。

首先，纺织行业的资源消耗和环境影响问题不容忽视。最新统计数据显示，纺织行业已成为全球第二大水污染源，其生产活动每年产生大量废水，对水资源造成巨大压力。同时，每年有数以亿计的废旧纺织品被丢弃，未能得到有效回收和再利用。在生产过程中，化学染料和添加剂的广泛使用，对水体和土壤环境造成了严重的污染，这不仅损害了生态

系统，也对人类健康构成了威胁。

其次，随着市场对高质量、个性化产品需求的激增，传统纺织企业在缺乏灵活性和创新能力而难以迅速适应市场需求的变化。此外，随着全球经济一体化的深入发展，企业需要通过技术创新来提高生产效率，降低成本，以保持其在全球市场中的竞争力。然而，许多纺织企业在技术创新和应用方面的投入不足，导致其在国际竞争中处于不利地位。

因此，纺织行业亟需通过技术创新来解决上述问题，推动行业的转型升级。正是在这样的行业背景下，作为洛阳荣诚帽业有限公司和无锡市荣成针织有限公司两家公司的董事长兼技术总监、研发总监，李文荣先生更加关注技术创新，凭借多项原创性成果，为纺织行业的可持续发展提供了新的解决方案。他的几项重要技术创新成果，诸如“环保再生纤维循环利用技术”“纳米纤维增强复合材料技术”“基于物联网技术的智能纺织机械远程监

控与维护系统”以及“高精度纤维编织自动化生产线”等，共同构成了纺织行业技术革新的核心。它们不仅推动了环保和可持续发展的实践，还提升了材料性能和生产效率。这些技术成果的集合，不仅提升了纺织行业的竞争力，也为行业的绿色转型和智能化升级提供了强有力的技术支持。

李文荣先生的“环保再生纤维循环利用技术”有效应对了资源消耗和环境影响等问题。通过这一技术，废旧纤维能够被高效回收和再利用，转化为高品质的新材料。这不仅减少了对新材料的需求，也降低了生产成本，助力企业在环保法规日益严格的情况下实现合规经营。同时，实施这一技术的企业在市场中能够树立良好的企业形象，赢得消费者的青睐。

而且，由他设计的“高精度纤维编织自动化生产线”是对传统生产模式的重大突破。这条生产线通过高度的自动化水平，实现了生产效率的大幅提升，同时降低了人力成本。在

全球劳动力成本上升的背景下，这一创新帮助企业减轻了经营压力，让它们能够以更高的精度和更低的成本满足市场需求。

总的来说，李文荣的技术成果不仅解决了当前纺织行业面临的多重痛点，更为行业的可持续发展开辟了新的道路。他的一系列创新技术成果共同构成了一个现代化、智能化、可持续的纺织生产体系。这些技术成果在提升生产效率、降低成本、增强产品性能的同时，也为行业的可持续发展奠定了坚实基础，必将为未来的纺织行业产生深远的影响。

展望未来，李文荣表示，他将持续进行技术创新，努力推动行业的进步。随着科技的发展和市场需求的不变化，纺织行业仍需面对新的挑战。李文荣的团队将致力于研发更先进的技术，提升行业整体水平，助力企业在全行业市场中占据领先地位。他坚信，只有通过持续的创新与发展，纺织行业才能迎来更加美好的明天。

## 王纪岩：推进医疗保健行业变革的杰出人物

■ 潘晓利

随着政策对创新药品和医疗设备研发的逐步支持，中国的医疗市场正在经历一场前所未有的变革。国际医疗巨头纷纷加大在华投资，以适应这一变化。在这样的市场环境下，强生公司以其在医疗技术、药物研发、消费者健康等多个领域的领先优势，持续引领行业发展，成为中国市场的佼佼者。在这一过程中，强生眼力健白内障事业部及商业运营部的负责人王纪岩女士，以其卓越的领导力和战略眼光，为强生在中国的发展贡献了重要力量。

王纪岩拥有超过20年的医疗保健和快速消费品行业经验。她深刻理解行业变革的核心在于创新驱动发展和聚焦型的运营管理。在她的领导下，公司不仅在中国内地地区实现了销售业绩的增长，还积极参与行业标准 and 政策的

制定，推动本土化研发及产品战略的落地。

在市场营销、商业运营管理、战略规划和团队领导方面，王纪岩取得了显著成就，展现出深厚的专业知识和卓越的执行力。在强生眼力健白内障事业部任职期间，她成功领导了多个新产品的上市，并管理着庞大的团队，实现了市场份额和利润的双重增长。

面对中国医疗保健行业的快速发展、政策变化和激烈竞争，王纪岩展现出非凡的战略定力。她始终坚持客户第一原则，拥抱政策变化，积极参与带量采购，促进行业联动、塑造、引领，降低价格提升全球创新产品的可及性，惠及更多的中国白内障患者。她深知，要在市场中保持领先地位，就必须敢于啃硬骨头，不断创新和优化。因此，她积极推动团队加速将国际先进的研发成果和前沿技术引入中国内地，参与博鳌乐城先行先试项目，确保

强生白内障的产品管线持续创新，勇于自我否定不断迭代，最大化满足并超越客户的需求。在不断研发创新产品和临床解决方案的同时，坚持把推动学术专业教育作为助力行业发展的核心动力与初心，带领团队积极与医学会、各大眼科协会、医疗机构及临床医生紧密合作，开展多项临床研究，搭建国际的、国内全国性和跨区域、跨医院的线上线上学术交流平台。2022年强生荣选为中国医疗器械协会眼科器械委员会主任委员单位，为促进中国眼科高质量发展尽一份微薄之力。

她身体力行地实践强生白内障事业部的使命，通过追求卓越，持续提供全球一流的创新优质产品、解决方案及客户体验。她非常注重提升客户体验，通过优化销售流程和加强渠道管理，为客户提供更加便捷和高效的服务。在王纪岩的领导下，强生眼力健白内障事业部取得了令

人瞩目的成就。在她领导期间，2022年TEC-NIS Symphony新升级人工晶体荣获受消费者欢迎的“常青奖”；2023年DPIS金誉奖(因爱睛彩)微信公众号荣获DPIS患者赋能金奖；《嗨嗨-动态库在互动平台》荣获渠道创新金奖。她不仅成功推动了人工晶体市场的增长，还实现了市场份额的领先地位。此外，她还带领团队制定了可持续发展的中国白内障增长战略，为强生在中国市场的长期发展奠定了坚实基础。

当前，医疗保健行业迎来了前所未有的发展机遇。在这样的宏观背景下，王纪岩引领的强生眼力健白内障事业部，依托持续的技术创新和精准的市场拓展策略，把握并充分利用了行业发展的黄金时期，实现了业务的迅猛扩张和可持续增长。在未来的日子里，我们期待她能够继续发挥引领作用，为医疗保健行业的变革和发展贡献更多智慧和力量。