

赛康公司: 创新技术推动电力行业绿色发展

在“双碳”目标的引领下,中国电力行业迎来了转型升级的关键时期。作为行业技术的先锋企业,四川赛康智能科技股份有限公司在电力设备状态监测与故障诊断技术领域持续创新,以先进技术推动绿色高效的电力运行体系建设,为能源产业发展注入新动力。

四川赛康智能科技股份有限公司开发的特高压 GIS 设备高能射线成像关键技术,通过创新技术解决了特高压 GIS 设备射线检测中的多项难题,展现了智能化技术在电力行业的重要作用。该技术不仅提高了检测效率,还降

低了辐射风险,提升了电网的可靠性。在四川赛康科技股份有限公司的董事长曾德华的带领下,项目团队针对特高压 GIS 设备的射线检测需求,研发了高能 X 射线源无线远程控制及辐射防护系统、柔性机器人、SF6 气体电离行为分析和高能射线图谱管理平台。这些技术克服了辐射防护、设备体积重量、图像管理等挑战,实现了辐射防护有效、检测范围大、效率高的目标。系统的工作电源、通信方式、无线频段、辐射防护等参数均达到或超过了预期的技术性能指标。

与国内外同类技术相比,该项目在高能射线源无线远程控制及辐射防护技术、柔性机器人技术、SF6 气体电离评估以及变电站检测管理平台等方面均显示出创新性和先进性。项目成果已在国内多个特高压变电站得到应用,提高了电网系统的运行可靠性,减少了非计划停运的次数和时间,创造了显著的经济效益。

此外,曾德华还取得了一系列知识产权成果,包括发明专利和实用新型专利,并参与制定了国网企业标准。这些成果的推广应用前景广阔,预计将在国内特高压 GIS 设备状态检测

领域发挥重要作用,为电力行业的绿色高效发展提供了强有力的技术支持。通过这些创新技术,电力行业能够实现更安全、更高效的能源管理和资源配置,为社会和经济的可持续发展做出贡献。

作为企业领军人物,曾德华凭借深厚的技术背景与杰出的管理能力,先后获得“成都高新区急需紧缺人才”“天府万人计划天府创业领军人才”等荣誉称号。他带领赛康智能与国内外知名机构合作,共建了多个产学研联合实验室,不仅为技术研发注入源源不断的创新动

力,也为行业人才培养做出了重要贡献

面对“双碳”战略和全球能源转型的需求,赛康智能将继续以技术创新为核心,深化在高压输电设备智能化监测领域的研究,力争在国际市场上输出更多“中国智慧”。曾德华指出:“我们的目标是以创新技术推动能源行业的绿色可持续发展,让世界看到中国技术的实力与潜力。”未来,赛康智能将在曾德华的带领下,持续开拓更广阔的发展空间,为全球能源技术进步贡献更大的力量。

(张凌峰)

肖杰: 以规范化人力资源管理助推企业高质量发展

在企业迈向数字化转型与高质量发展的道路上,人力资源管理正逐步成为核心驱动力。作为亚信安全科技股份有限公司的人力资源总监,肖杰通过规范化的流程设计与创新的人才管理实践,为企业的人才战略实施奠定了坚实基础,推动了业务与人才的深度融合。

精准招聘, 推动核心岗位人才布局

自 2022 年加入亚信安全以来,肖杰以敏锐的行业洞察和扎实的专业积累,成功搭建了多层次、多维度的招聘管理体系,为企业引入了多名在技术研发、营销管理等领域的核心人才。这些人才不仅有效满足了企业在关键岗位的需求,还通过人才梯队的构建提升了企业整体的人才储备水平。

“企业在竞争中的持续优势,源于对人才的精准把控和前瞻性布局。通过细致入微的岗

位分析和行业调研,我们不仅引入了适配岗位需求的人才,更为企业的长期发展积蓄了力量。”肖杰指出。

《招聘流程及规范》: 以流程优化提升招聘效率

面对企业快速发展的需求和招聘规模的不断扩大,肖杰主导制定了《招聘流程及规范》,为企业招聘工作提供了全面、科学的指引。这一规范覆盖了从岗位需求分析、简历筛选、面试评估到录用决策的每个环节,通过细化流程和明确责任,为招聘工作构建了一个高效运转的闭环体系。

在该规范中,肖杰特别强调了数字化工具的应用,通过引入飞书等系统平台,实现了招聘信息的实时共享、进度跟踪和数据分析功能,不仅显著提升了招聘效率,还使得招聘管理更加透明化、标准化。据统计,该规范实施以

来,企业招聘效率提升了 30%以上,关键岗位招聘周期缩短了 50%。

“规范化管理是提升效率的关键。通过优化流程,我们不仅减少了重复工作,还显著提升了人才匹配的精准度,让招聘工作真正成为企业发展的有力支撑。”她表示。

创新激励机制, 激发团队活力

在肖杰的带领下,亚信安全进一步完善了 HR 团队的激励机制。通过精确匹配招聘绩效与激励措施,她极大地调动了招聘团队的积极性,团队凝聚力和执行力均得到显著提升。以数据为支撑的绩效反馈,使团队成员能清晰地看到自己的努力与成果之间的关联,从而持续保持高昂的工作热情。

“高效的团队需要被激励,也需要明确的方向。通过建立科学的激励机制,我们不仅提升了招聘效率,更营造了积极向上的工作氛

围。”肖杰总结道。

以人才战略引领企业未来

从早年在网络安全行业的积累,到如今在亚信安全的实践,肖杰始终秉持“以人为本”的理念,深刻认识到人力资源管理在企业战略中的核心地位。她强调,人力资源部门不仅是支持部门,更是企业发展的引领者。通过制度化建设和创新性实践,她帮助亚信安全在人力资源管理领域取得了一系列突破,为企业的长期发展注入了不竭动力。

“在当下的市场环境中,企业需要用更具前瞻性和系统化的人力资源管理去应对挑战,才能真正实现高质量发展。”肖杰如是说。

未来,肖杰将继续通过优化人力资源管理模式,为亚信安全打造更加专业、高效、更具竞争力的人才队伍,助力企业在数字化浪潮中实现可持续发展。

(元凯)

钢铁贸易的数字化先锋: 付林的行业革新之路

在全球化和数字化加速融合的背景下,传统产业的转型升级成了当务之急。特别是在钢铁和铁矿石贸易行业,创新技术和数字化管理模式已逐渐成为企业立足的根本,而企业家付林正是这一变革浪潮中的佼佼者。作为一位拥有丰富行业经验的管理者,付林不仅展现了卓越的业务才能,还将数字化理念引入钢铁贸易行业,为其带来了新的发展契机。

付林多年来在行业内深耕,积累了丰富的管理和技术经验。他以数字化、智能化为手段,提出并主导了多项创新管理模式,促进了钢铁行业的现代化进程。在管理方面,付林凭借对数据和市场的深刻理解,推动钢铁行业逐步脱离传统的管理框架,迈向精细化和智能化。他提出的数字化管理方案不仅提高了资源利用

率,还大幅优化了运营效率,使得企业能够在市场变化面前从容应对,保持稳定增长。

他在原创性贡献方面尤为突出,凭借扎实的技术功底和独到的见解,开发出四个具有开创意义的技术平台。例如,付林提出了“基于物联网驱动的钢材铁矿石行业智能管理平台”,使钢铁供应链的透明度和效率得以提升,推动了物流和资源的合理配置,减少了行业资源浪费。此外,他开发了“基于大数据视角的铁矿石行业供应链优化平台”,通过数据分析与预测模型帮助企业更精准地掌控库存与市场需求,优化供应链的同时提升了利润空间。他还设计了“基于云计算的钢材行业生产与销售预测系统”,以此来应对钢铁市场需求波动较大的现实,为企业提供了数据驱动预测支持。并且

他还主导开发了“基于大数据分析的铁矿石行业策略决策系统”。该系统不仅为企业提供了全面的数据支持,更帮助企业识别市场机会和风险,使企业的管理层能够在信息充分的情况下制定战略,规避潜在的市场波动。

付林在创新方面的努力不仅限于技术突破。他的管理理念也深刻影响了钢铁行业的发展路径。钢铁行业一向以资源密集、流程复杂著称,而付林在管理上强调数据的应用和信息的整合,通过数据分析来优化企业资源配置和业务流程。他的数字化管理模式在行业内取得了显著的成效,获得了广泛的认可。许多行业专家认为,付林的创新不仅为企业带来了直接的经济效益,还通过优化流程和提升管理效率,推动了行业整体的现代化进程。

以创新驱动行业变革: 邹恩要在机动车检测领域的贡献

在全球碳中和与绿色出行目标的推动下,机动车检测行业正迎来前所未有的政策利好和技术创新机遇。机动车检测作为汽车产业链的关键一环,既是车辆安全的保障,也是节能减排的重要抓手。而在这一领域深耕近二十年的质量检测专家邹恩要,以其卓越的技术成就和行业洞察,成为推动行业变革的中坚力量。

近年来,随着新能源汽车、自动驾驶技术的快速发展,以及全球对汽车排放标准的日益严格,该领域的技术水平和管理模式也面临升级的迫切需求。在这样的背景下,邹恩要凭借多项创新性技术,为行业提供了全新的解决方案。

他研发的基于机器学习的车辆故障诊断技术,不仅极大提高了检测精准度,还显著提升了工作效率。传统的检测方式往往依赖机械

设备和人工判断,而这一技术的应用,将人工智能与大数据分析深度融合,打造了一种高效、智能的检测模式。这种模式被多家检测机构采纳,推动了检测流程的智能化。

同时,邹恩要主导开发的基于大数据应用下的汽车排放评估技术,通过大数据技术对机动车排放情况进行全面分析,为政策制定和行业治理提供了科学依据。这一成果与全球减排趋势高度契合,也彰显了他对社会责任之深刻理解。

邹恩要还积极参与相关标准的制定工作,与行业协会和政府机构合作,将其研究成果转化为检测设备和操作规范的技术支撑。这些标准的出台,为行业统一检测流程、提高检测公信力提供了重要保障。

作为北京望京北机动车检测场副场长,邹

恩要将技术创新视为推动行业发展的核心动力。他研发的关于全面检测的底盘扫码技术和关于无线感应的刹车效能测试技术,在国内的检测实践中取得了显著成效。这些技术不仅有效提升了检测效率,还显著提高了检测结果的精准性,解决了传统检测模式中耗时长、误差大的问题。尤其是关于全面检测的底盘扫码技术,通过高效的数据采集与分析,优化了底盘关键部件的检测流程;而无线刹车效能测试技术,则突破了传统有线设备的局限性,为检测过程的便捷性和安全性提供了重要保障。这种技术成果的推广和应用,进一步夯实了国内机动车检测行业的现代化基础,也为同行提供了可借鉴的实践经验。邹恩要的努力,为行业的整体技术进步注入了新的活力。

除了技术贡献,他还将目光投向了机动车

检测人才的培养。他认为,行业发展需要既具备技术能力,又能洞悉行业趋势的复合型人才。因此,他在多场行业交流活动中,分享自己的经验和思考,帮助年轻检测员掌握前沿技术,同时倡导构建更加开放的行业生态体系。

邹恩要谈到了他对行业未来的期待:“技术创新和标准规范是行业发展的两大核心驱动力。我们需要在技术上继续突破,同时通过国际合作推动统一的检测标准,共同迎接全球化带来的挑战和机遇。”

当全球的政策风向聚焦于环保与智能化时,邹恩要以其卓越的技术成就和深远的行业影响,为机动车检测行业的未来发展指明了方向。在他身上,体现的不仅是一个技术专家的执着与专业,更是一位行业领航者对社会责任之深刻担当。

(刘伟宸)

跨越法律疆界: 程凯的全球法律实践与洞察

■ 林若凡

程凯,这位中信证券法律部的副总裁,以其杰出的法律支持能力和国际视野,在复杂多变的法律领域中脱颖而出。从北京大学法律硕士毕业后,他便以稳健的步伐进入法律行业,在国内外舞台上展现出非凡的专业实力。

在国内顶尖律所北京市金杜律师事务所任职期间,他迅速展现出专业优势,参与多个复杂的金融资本项目。“法律不仅是规则的框架,更是一种推动商业和社会发展的力量。”程凯的这种信念使他在短短几年内积累了丰富的跨境项目经验,并逐步形成了自己的职业特色。他善于在不同司法管辖区的法律体系中寻找平衡,为客户提供兼具创新性与实用性的法律解决方案。

2019 年,程凯加入中信证券股份有限公

司,担任法律部副总裁。作为中信证券的核心法律团队负责人之一,他主导了多项极具挑战性的项目。特别是在一项价值 3.85 亿美元的跨境资产交易中,他全程参与并主导法律尽职调查、交易结构设计和协议签署的所有环节。这一案例最终被评为“债券信用风险管理示范案例”,这不仅是对程凯个人能力的高度认可,也进一步奠定了他在行业中的领先地位。

作为一位在跨境法律事务中游刃有余的法律专家,程凯对中美两国法律体系的差异也有着深刻的认识。“美国的判例法体系注重个案裁量,通过已有案例解决新问题,而中国的成文法体系则更强调统一性和可预见性。”程凯分析道。“这使得在美国的法律实践中,律师需要更加灵活和创新,而在中国,法律的严谨性和合规性则尤为重要。”他表示,这种法律体

系的差异不仅是挑战,更是学习和进步的契机。通过这些对比,他能够为中资企业规避海外法律风险,同时帮助外资企业顺利进入中国市场。

程凯并不满足于仅在项目中展现自己的专业能力,他还致力于推动法律服务的理论实践。他不仅撰写了多部专业法律著作,如《法律风险管理精要:从策略到案例分析》,还多次在核心期刊上发表学术论文。他的成就得到了媒体的高度评价和认可,并被行业誉为“推动法律与科技融合的先行者”。2023 年,程凯荣获“亚太经贸高峰论坛-法律行业影响力人物奖”,这进一步彰显了他的专业成就与行业影响力。

程凯回忆起自己曾经主导的一次关于私募基金交易的法务指导项目,客户面临复杂的法律风险和高昂的成本压力,他提出要设

计一个创新型交易结构,以此可以为客户规避潜在的风险,还能显著提升投资回报率。这次成功的案例不仅为客户创造了直接价值,也为后续多个项目的指导工作提供了参考模板。

程凯希望在全球化的法律环境中发挥更大的影响力。“法律是一种连接世界的语言,它的价值在于不仅保护已有规则,更推动创新和变革。”他说。他计划进一步推动跨文化、跨领域的法律合作,为国际法律服务注入更多可能性。

程凯的职业目标并非止步于个人成就,而是希望通过自己的努力,让法律成为更多企业 and 个人的可靠伙伴。“真正的法律人,不仅要在规则中寻找秩序,更要用法律的力量去创造价值。”这是程凯的信念,也是他职业生涯的真实写照。

王小芬: 瑞邦数字化转型的推动者

随着全球机动车产业步入高速发展的快车道,部件作为机动车这一复杂工业产品的“细胞”与“骨骼”,已然成为整个行业稳健运转的根基所在,而如何将优质的机动车部件推向国际市场,是国内众多零部件企业面临的挑战。作为机动车部件领域的资深专家,温州瑞邦机动车部件有限公司副总经理王小芬以高瞻远瞩的布局与务实笃行的举措,带领公司稳步推进数字化转型,有力推动了公司向海外跨区域多元布局,为整个行业的数字化革新和市场突围提供了可资借鉴的鲜活样本。

温州瑞邦机动车部件有限公司是一家集机动车部件研发、生产、销售于一体的综合性企业。多年的技术积累与精益求精的工艺追求,使其产品具备了出色的品质及高度的市场竞争力。然而,如何进一步实现市场扩容,突破现有的发展瓶颈,成为企业亟待解决的难题。为此,身为公司副总经理的王小芬,紧抓数字化变革这一时代“风口”,充分发挥自身敏锐的市场嗅觉,利用阿里电商平台为破局“利剑”,打破了传统销售模式的局限,搭建了多元立体的营销矩阵,通过线上线下的深度融合,拓宽了覆盖广泛的销售渠道,加快了行业流通速度,提升了产品海外市场覆盖率,增强了与客户互动和粘性,为企业的可持续发展奠定了坚实的基础。

作为公司数字化转型的带头人,王小芬每一步都亲力亲为。在电商平台运营起始阶段,王小芬组建专业的电商攻坚团队,深入钻研阿里平台规则与机制,剖析平台流量入口分布,把握搜索引擎算法逻辑,研究热门品类推荐板块运作方式,摒弃传统单调图文的展示,启用 3D 建模、VR 全景等前沿技术,将机动车部件产品精密的内部构造和严苛工艺标准,以沉浸式、可视化形式呈现出来,确保瑞邦产品信息在电商平台脱颖而出。

在精准营销策划环节,王小芬以数字化赋能为驱动核心,巧用阿里平台大数据画像与精准推送功能,基于全球采购商地域分布、采购偏好、历史订单数据等多维度信息,为瑞邦产品量身定制营销策略,向不同区域市场推送契合当地需求特色的产品组合与促销方案,实现营销“弹无虚发”,吸引了来自全球超 20 多个国家的采购商密切关注和踊跃洽谈,月均询盘量高达 300 多条,为后续订单转化筑牢根基。

在订单履约及物流配送环节,王小芬主导团队搭建了与电商平台无缝对接的智能仓储物流系统,凭借大数据预测订单热度区域,提前在欧美、亚太等重点海外市场布局海外仓,让热门产品实现本地存储、即时配送,小众特殊配件也能依托优化后的供应链响应流程,从国内生产基地闪电调配发货,大幅缩短了交付周期,高效履约赢得了全球客户信赖。

事实证明,正是王小芬精心打造出的这套数字化转型“组合拳”,助力了瑞邦成功打破了地域壁垒,在短短数年,出口额增速狂飙,从局限于本土的区域型制造商,华丽蜕变为国际知名零部件供应商,产品深度嵌入国际大牌机动车企业供应链体系,品牌国际影响力随口碑与日俱增,创造了巨大的经济效益的同时,也成了整个行业引领数字化转型的典范标杆。

当下全球工业化进程加速推进,机动车零部件在海外市场迎来前所未有的黄金机遇期。如何以数字化转型的创新实践推动瑞邦深度融入国际高端供应链,是王小芬持续关注之核心课题。未来,她将继续深挖电商平台潜力、优化线上线下协同策略,以不懈的努力,带领瑞邦向着全球一流零部件供应商的目标奋勇迈进。

(马静怡)