

李亚娟:深耕智行破局汽车后市场

当新能源汽车渗透率突破 40%，传统维修体系面临人才断层；当数字化工具普及率不足 35%，服务效率遭遇瓶颈；当绿色转型压力下固废处理成本激增 30%——汽车后市场正经历深刻阵痛。在这场变局中，北京燕宝汽车服务有限公司副总经理李亚娟，以持续的技术创新与管理实践躬身破局。

李亚娟深谙行业痛点。依托北京燕宝作为宝马授权经销商的深厚积淀，她敏锐捕捉到维修评估标准不一、技术信息碎片化等长期顽疾，自主研发多套创新系统：一套智能固危废监控系统，通过实时数据采集与分析，显著优化生产能耗，为行业绿色转型提供新范式；而集成化的维修技术指导与诊断工具，则有效应对了新能源动力系统 etc 等新兴技术领域维修人才短缺的困境。“技术必须服务于人，释放效率与价值。”一位长期观察行业的技术专家如是评价。

她的破局不止于技术。面对研发、销售、售后部门普遍存在的协同壁垒，李亚娟主导构建了“内部技术生态圈”，打破资源孤岛，加速关键项目落地。这套协同机制，被业内视为提升运营效率的宝贵实践。在团队赋能上，她推行“技术骨干导师制”与敏捷开发模式，假造出一支能快速响应市场、解决复杂技术难题的尖兵队伍，直击行业响应迟缓的软肋。

尤为可贵的是，李亚娟将可持续发展理念深植于技术基因。其研发成果不仅着眼于当下效能提升，更致力于行业的绿色基底与长期韧性。她积极分享前沿实践经验，其推动的跨领域协同模式，为整个行业的资源整合提供了可复用的路径。

躬耕多年，李亚娟以沉静的力量诠释：真正的行业深耕者，从不止步于解决既有问题，更致力于重塑服务价值与技术伦理，为转型中的中国汽车后市场点亮一盏务实创新的灯。在技术变革的洪流中，这份扎根行业的匠心与远见，正是驱动服务升维的核心引擎。

(范舒仁)

施廷一：金融监管重磅出击 行业迎来新变革

近年来，随着一系列金融监管新规的正式施行，金融行业迎来了新一轮的变革。这些新规涵盖了金融机构合规管理、风险防范、市场准入以及对外开放等多个关键领域，对金融行业的稳定健康发展产生了深远影响。

监管新规的出台，是对当前金融环境深刻变化的积极回应。随着金融市场的快速发展和金融创新的不断涌现，原有的监管体系已难以满足新形势下监管需求。因此，国家相关部门及时出台了多项新规，旨在加强对金融机构的监管，提升金融市场的透明度和稳定性。

在金融机构合规管理方面，新规明确要求金融机构建立健全合规管理体系，强化合规文化建设，确保各项业务活动符合法律法规和监管要求。这一举措有助于提升金融机构的风险管理能力，减少违规行为的发生，保护投资者的合法权益。

此外，新规还加强了对金融市场的对外开放力度，为外资金融机构提供了更多的投资机会和市场准入便利。这有助于吸引更多的外资进入中国市场，提升中国金融市场的国际化水平，增强中国金融市场的竞争力。

对于金融咨询行业而言，监管新规的施行也带来了深远的影响。一方面，新规的出台提升了金融行业的整体监管水平，为金融咨询行业提供了更加规范、透明的市场环境。这有助于提升金融咨询行业的专业性和公信力，增强客户对金融咨询服务的信任度和满意度。

另一方面，新规的实施也对金融咨询行业提出了更高的要求。金融咨询机构需要不断提升自身的专业素养和服务能力，以适应新的监管环境和市场需求。同时，金融咨询机构还需要加强与金融机构的合作与交流，共同推动金融行业的健康发展。

针对监管新规的施行，上海若晓安信息咨询有限公司执行董事施廷一表示：“这些监管新规的出台，对于金融行业的稳定健康发展具有重要意义。新规的实施将有助于提升金融机构的合规意识和风险管理能力，减少违规行为的发生，保护投资者的合法权益。同时，新规的施行也为金融咨询行业提供了更加规范、透明的市场环境，有助于提升行业的专业性和公信力。”

施廷一还指出：“作为金融咨询行业的从业者，我们需要密切关注监管政策的变化，不断提升自身的专业素养和服务能力。同时，我们还需要加强与金融机构的合作与交流，共同推动金融行业的创新发展。相信在监管政策的引导下，金融咨询行业将迎来更加广阔的发展前景。”

多项监管新规的正式施行，标志着金融行业正步入一个全新的发展阶段。未来，随着监管政策的不断完善和市场环境的不断优化，金融行业将迎来更加稳健、高效的发展。同时，金融咨询行业也将迎来更多的机遇和挑战，需要不断提升自身的专业素养和服务能力，以适应新的市场需求和监管环境。

(张茹沫)

郑胜武：创新驱动医疗器械行业破局



在当下的医疗器械行业，整体态势复杂且充满变革。从产业规模看，虽受带量采购等因素冲击，2024 年我国医疗器械生产企业营业收入预计仍可达约 1.35 万亿元，增速较上年有所提升，第三类医疗器械产品首次注册数量同比增长 27.7%，显示出中高端产品加速迭代的活力。然而，行业也面临诸多挑战，如 2024 年医疗器械板块市值降至 1.31 万亿元，



随着中国制造迈入品牌化、精细化与全球化并重的发展新阶段，传统手工艺品正迎来以文化附加值驱动出口增长的历史契机。在羽毛装饰品这一细分赛道，如何将轻工制品转化为具有文化内涵与市场黏性的全球畅销品，成为行业转型的关键命题。河南福康羽毛有限公司(以下简称福康羽毛)副总经理高超，凭借对海外消费场景的精准洞察及系统化的智慧营

赵洲：数字转型浪潮中的管理引领者

在中国经济步入高质量发展的关键点，房地产与高端服务业迎来了结构性转型与数字化变革的双重挑战。面对绿色建筑、模块化开发、服务智能化等前所未有的变局，企业管理者不再只是流程的执行者，更是资源整合者与战略制定者。在这一背景下，来自辽宁辽阳的资深企业管理专家赵洲，以其跨产业的管理实践与技术推动能力，在地产开发与酒店运营两个重资产行业中构建出具有前瞻价值的管理模式，展现了本土企业家在系统性管理创新上的深厚力量。

赵洲现任辽阳银盛洲际商务酒店有限公司董事长，亦曾长期担任辽阳泛美房地产开发有限公司总经理。自 2011 年起，她在房地产行业积累下扎实的项目推进与企业战略经验，主导开发的泛美华庭系列项目涵盖多个标段，连续荣获“辽阳市优质工程”“辽宁省建

以智能制造赋能机械革新——记施努卡(苏州)智能装备有限公司总经理雷金波

在制造业高质量发展的时代浪潮中，“智能化”“高效化”正成为产业升级的关键词。在这场由科技驱动的产业革命中，雷金波，这位深耕机械工程领域多年的专家，以其深厚的技术底蕴、卓越的管理能力以及对行业趋势的精准把握，正站在中国智能制造转型升级的前沿。他不仅以多项原创技术推动企业革新，更以丰富的行业经验和产业影响力，成为我国机械工程智能化变革中的引领者。

雷金波现任施努卡(苏州)智能装备有限公司总经理，他长期专注于高精度机械设计与智能制造系统的研发与落地应用。在国家大力推动“制造强国”的战略背景下，他带领团队聚焦机械制造核心难题，研发出一系列具有前瞻性和实用价值的专利成果，包括“车间高精度库位机构”“高稳定剪刀式升降机”“可倾斜式升降机”“一种动力电池汇流盘焊缝检测装置”“一种动力电机定子除尘装置”以及“一种多功

缩水约 14.8%，多家上市公司业绩承压，细分领域发展分化明显，医疗设备受政策落地节奏影响、体外诊断受集采扩围冲击，不过高值耗材部分领域已逐步适应集采走向增长。

在医疗器械行业变革与机遇交织的关键时期，一位以创新为翼的行业先锋正破浪前行——他便是温州施乐康医疗器械有限公司总经理郑胜武。他怀揣着对技术革新的极致追求，在医疗器械领域冲破传统技术的壁垒，将生物医学工程与临床需求深度融合，构建起从实验室创新到产业化落地的完整生态链，为行业开辟出一条兼具技术深度与商业价值的革新之路。

郑胜武投身医疗器械行业多年，凭借对市场趋势的精准洞察与坚定不移的创新决心，带领施乐康取得了令人瞩目的成绩。在技术攻坚的征程中，他主导的“无痛经皮给药微针贴片研发”项目堪称经典之作。传统给药方式痛点诸多，郑胜武看在眼里、急在心里，决心做出改变。他带领团队潜心钻研，基于经皮给药(TDDS)技术，采用透明质酸(HA)和聚乙二醇二丙烯酸酯(PEGDA)等生物相容性材料，成功开发出无痛可溶微针贴片。这款贴片微针密度高达 250 根/cm²，针体溶解时间控制在 20 分钟内，药物释放时间 2 小时内，极大提升了给药的便捷性等。该技术成果丰硕，申请了 5 项发明专利、3 项实用新型专利，发表 10 篇高水平论文，更为企业带来了实实在在



●羽毛装饰品

销体系，为中国羽毛装饰品开辟出一条从“产品出海”到“价值出海”的创新路径。

福康羽毛成立于 1986 年，专注于羽毛类节庆用品与工艺品的设计、生产与出口，产品涵盖羽毛饰条、手工艺品、节庆道具、舞台装置、服装配件等七大系列、近千个品种，销往欧洲、非洲、美洲及东南亚等 30 多个国家和地区。尽管公司早期已具备一定的出口基础，但在高超接手销售体系重构之前，其销售模式仍以传统展会获客、渠道代理合作为主，品牌认知度与客户黏性相对较弱。

“羽毛虽轻，却承载着文化记忆与审美场景。”高超表示，羽毛装饰品的购买决策往往源于节庆文化、宗教仪式、表演艺术等使用场景，而非单一功能性需求。因此，若不能准确识别客户背后的文化背景和使用意图，就难以实现产品的有效匹配与价值最大化。

任职初期，高超即提出将市场策略从“按区域划分”转向“按场景定义”，将客户需求细

设工程优质结构”等荣誉。在这一过程中，赵洲不仅推进项目全周期管理流程的标准化与专业化，还强调企业文化与人力机制在企业发展中的支撑作用。她的管理策略强调制度建设与财务控制并重，突出“稳健运营、风险可控”的核心理念，为企业在区域市场中的稳定成长提供了坚实基础。

赵洲将事业拓展至高端服务行业，自 2021 年起担任辽阳银盛洲际商务酒店有限公司董事长，全面主持战略规划与运营管理。这家集客房、宴会、会议与特色服务于一体的高端综合型酒店，迅速成长为辽阳市文圣区的商务地标之一，曾连续登上携程城市热门酒店榜单，荣获“城市新锐酒店”“城市推荐酒店”等称号。赵洲将“客户体验最优化”作为核心策略，以精细化服务流程与协同机制打造酒店运营新范式。

能自适应的小零件视觉检测机”。这些成果的诞生，精准回应了工业现场高效率、自动化、安全性等关键需求，广泛应用于新能源装备、精密加工、自动化检测等前沿领域。

这些专利不仅代表着雷金波在技术创新上的深耕，也体现了他将理论成果快速转化为生产力的能力。在他的组织与推动下，多项专利技术已成功实现产业化应用，并通过签署技术转让合同的方式，助力产业链上下游的协同升级。他曾主导与东莞市富安鸿达实业有限公司、凯里市富安鸿达精密铸造有限公司、徐工汉云技术股份有限公司等多家企业建立合作，围绕设备自动化与工业智能系统集成，开展深入的技术转换与产品落地，助推合作企业在核心工艺与智能控制方面迈出关键步伐。

在技术之外，雷金波作为企业的掌舵人，更展现出非凡的管理能力和行业战略眼光。

的经济效益，助力施乐康成功跻身浙江省科技型中小企业与国家高新技术企业行列。

在生物材料领域，郑胜武同样展现出非凡的创新实力。他牵头的“多酚抗衰老抗炎生物材料开发及产业化”项目，通过超分子组装与表面修饰技术，将植物多酚功能材料化，构建独特的纳米拓扑结构。研发出的生物材料在水中放置 1 年抗氧化性能衰减小于 10%，成功应用于祛痘、抗衰老化妆品，为企业开拓医美新赛道立下汗马功劳，该项目预计新增产值 700 万元。此外，郑胜武作为项目组成员参与的浙江省医药卫生科技计划项目“胶囊型生物可吸收肠道吻合器研究”，也为公司在高端医疗器械积累了关键技术经验。

技术创新是第一步，如何将创新成果高效转化为实际生产力并推向市场，郑胜武有着清晰的思路与卓越的执行力。他主导建立起一套完善的公司研发体系，成功实现一步成型可溶微针技术的重大突破，使得微针贴片产能从每天数千片跃升至数万片，产品合格率达 40%~50%大幅提升至 95%以上。施乐康的医疗器械产品不仅在医美领域大放异彩，更凭借过硬品质被纳入多家医院采购清单。

在产学研合作方面，郑胜武积极推动施乐康与国科温州研究院、温州医科大学附属第一医院等机构深度合作。与温州医科大学合作开发的水凝胶微针贴片联合医用胶原原

分为节庆装饰、时尚配饰、舞台演艺、文化教育四大核心场景，并据此重构产品开发、销售话术与服务流程。此举使得福康羽毛逐步从“卖产品”向“售方案”转型，实现了客户满意度与客单价值的双提升。

在国际市场布局方面，高超主导构建了“探索期—一成长期—一成熟期”的分级市场模型，依据各国消费特征与历史订单数据进行动态研判与分层运营。他以非洲节庆市场为例，通过设置低起订量门槛与快速响应的供应链机制，率先以“组合包”形式切入分销渠道，带动多品类关联销售。而在欧美成熟市场，则聚焦环保材料、文化融合与品牌调性，推动定制化设计与差异化包装，提升品牌溢价与用户忠诚度。

除了精准营销策略的落地执行，高超也高度重视品牌形象与文化表达的建设。他带领团队搭建了多语种官网，拓展社交媒体传播渠道，并在主流跨境电商平台建立旗舰店品牌，以线上线下融合的方式扩大品牌声量。在内容建设方面，他特别强调视觉叙事与文化讲述，从产品拍摄、包装设计到客户案例的故事化呈现，系统塑造“手工艺+中国制造”的品牌识别体系。

“在这个时代，羽毛装饰品不再是单一物

尤为值得关注的是，赵洲并未将管理实践局限于传统模式，而是积极推动信息技术在企业管 理中的融合。她主导研发的多项企业管 理系统已取得国家软件著作权登记，涵盖从房地 产可视化管控到高端酒店客户服务管理等多个 场景。“高端酒店客户服务与资源调度系统 V1.0”实现从客户预约到现场服务全过程的智能协同，推动了服务流程的透明化与标准化。这些技术成果也正在通过技术授权方式向外部合作企业推广应用，为更多中小型企业提供可复制的管理工具。这一切的背后，是政策与产业双轮驱动的时代背景。近年来，国家层面持续推动“新型城镇化”“服务业提质增效”“数字经济与传统产业深度融合”，并提出以科技创新引领产业升级。赵洲敏锐洞察到这一趋势，提出“以系统建设替代单点优化”的管理思路，并围绕组织结构、人力管理、客户运营等关键环节构建了一

在复杂多变的制造业竞争格局中，他始终坚持以技术创新为核心驱动力，同时精准把握国家政策导向和行业发展趋势。他深知，新时代的制造企业，必须在智能化改造和数字化转型方面不断突破。因此，施努卡在他的领导下，持续加码研发投入，建设智能装备研发平台，推进数字工厂解决方案，在多个细分领域实现了技术领先。

雷金波不仅是一位技术型企业家，也是一位备受认可的行业专家。基于其在机械工 程领域的突出贡献和广泛影响力，他多次受邀担任评审工作，2022 年起担任“知行成就奖（工程领域）”的特邀评审专家，并在“2023 先进机械设计与智能制造创新大赛”（由苏州弗格特机器人有限公司主办）和“2024 机械工程与自动化装备创新大赛”（由徐工汉云技术股份有限公司主办）中担任评审。他的专业判断和行业视野，为大赛遴选真正具有突破性与

白海绵，在改善女性面部皮肤老化方面效果显著，成为产学研协同创新的优秀范例，加速了科研成果从实验室到市场的转化进程。

2009 年，郑胜武组建的施乐康在温州市国家大学科技园仅有 100 平方米的场地里艰难起步。历经多年拼搏，如今的施乐康已成长为拥有 120 人团队、4000 平方米场地的行业新锐。公司建立了 2000 平方米十万级净化车间和 300 平方米万级净化实验室，配备 60 多台大型生产与研发设备，硬件设施实现质的飞跃。

在郑胜武的带领下，施乐康业绩一路高歌猛进，连续五年保持 50% 的高速增长。到了 2024 年，公司年产值达 1 亿元，发展势头强劲。凭借卓越的创新能力和经营业绩，施乐康先后荣获“浙江省专精特新中小企业”“国家高新技术企业”“亩均论英雄优秀企业”等荣誉，产品通过中国泰尔实验室检测，在行业内树立起良好口碑与品牌形象。

从初出茅庐的创业者到如今带领企业在医疗器械行业叱咤风云的掌舵人，郑胜武用近 15 年时间书写了一部创新驱动发展的奋斗史。他以生物医学为根基，以产业转化为桥梁，在生物材料、微针给药系统等领域实现从跟跑到领跑的跨越，正如他始终坚守“改善医疗体验”的初心。郑胜武在医疗器械革新道路上的探索，仍在持续书写新的精彩篇章。

(李勃)

高超：以智慧营销创新探寻羽毛装饰品全球化之路

件的出口，而是一种文化场景与视觉美学的输出。”高超强调。为提升团队响应市场变化的能力，他推动实施 CRM 与 ERP 系统，搭建销售数据可视化平台，实现订单流程与客户行为的实时追踪；同时通过项目制组织模式，打通销售、产品设计与供应链的协同界限，构建从需求侧到供给侧的高效信息闭环。

在其推动下，福康羽毛构建起一套以场景细分为核心、数据驱动为支撑、品牌文化为引领的智慧营销体系，企业连续多年实现出口额和净利润的稳步增长，并成功获得多个国家的节庆供应商资质认证，成为中国羽毛工艺品出口品牌的标杆企业之一。

展望未来，高超计划进一步引入 AI 算法模型，实现客户节奏识别与自动化推荐系统建设，同时构建以节日周期为基础的柔性预售机制与订单可视化交付系统，全面提升客户体验与复购率。

“羽毛能穿越语言、文化与地理。”在高超看来，羽毛装饰品的真正价值不止于其形式，更是一种文化情感与生活美学的承载物。他所推动的智慧营销，不仅让福康羽毛在国际市场占据一席之地，也为国内传统工艺品行业提供了数字化、系统化、品牌化转型的实践范式。

(林晨曦)

整套数据化支撑体系，其原创性贡献获得业界的高度关注与认可。

赵洲的成长轨迹，既是中国民营企业在区域产业升级中逐步建立管理能力的一个缩影，也映射出新一代女性管理者在企业发 展与社会进步之间架设起的桥梁。她用十余年时间跨越两个重资产行业的管理高地，推动多个核心系统的自主研发与外部应用，在企业可持续成长、行业转型升级与政策导向落地的交汇点上，走出了一条兼具战略高度与技术深度的发展路径。

在全球范围内不断重构的经济秩序中，像赵洲这样具备实战经验、战略判断力和系统构建能力的企业管理者，正成为连接中国与国际市场之间的关键支撑力量。她的故事，也为更多立足本土、志在全球的企业家提供了可借鉴的范式。

(杜一帆)

实际应用价值的项目提供了有力支撑，受到广泛认可。

雷金波的努力与成就也获得了业界和社会的高度关注。他先后荣获“青鸾奖 2022 年度机械工 程领域创新成果奖”与“青鸾奖 2024 年度机械工 程领域先锋人物奖”，彰显其在推动机械制造技术创新与产业落地方面的重要地位。同时，多家主流媒体以深度专题报道其工程实践与行业观察，充分体现他在智能制造领域的引领作用。他不仅在自身企业实践中展现出高水平的技术领导力，更通过技术辐射与产业合作，引导行业在高质量发展的道路上稳步前行。

可以预见，未来在新一轮技术革新与政策激励的双重推动下，雷金波将继续以坚定的专业精神和开阔的战略视野，为机械制造行业注入更强劲的动力，书写智能制造时代的新篇章。

(贺亦辰)