

安宁市亿丰炉料有限公司总经理刘豫杰:

以创新和匠心擘画产业转型新格局

张付妮

在中国制造业转型升级的浪潮中,耐火材料作为冶金、建材等基础工业的关键配套产业,正经历着从传统生产向绿色化、智能化、服务化转型的重要阶段。这一承载着工业高温技术保障的行业,不仅需要深厚的技术积累,更呼唤着能将创新理念与实体经济深度融合的引领者。在云南安宁,便有这样一位企业家,用13年的专注与开拓,为传统产业的现代化转型写下了生动注脚——他就是安宁市亿丰炉料有限公司(以下简称“亿丰炉料”)总经理刘豫杰。

从投身实业的那一天起,刘豫杰便展现出对企业发展的深刻洞察。在他看来,制造业的数字化转型与绿色发展,正是当代企业家能够大有作为的广阔天地。这一选择背后,体现的

是其对实体经济价值的深刻认知,以及对传统产业转型升级的敏锐把握。

执掌企业十余年来,刘豫杰实施了一系列卓有成效的变革。他深知,在产能相对过剩、竞争日趋激烈的耐火材料市场,唯有依靠科技创新与模式创新才能构筑持久竞争优势。在他的推动下,公司大力投入技术改造,引进自动化智能生产线,使生产效率与产品稳定性得到显著提升。凭借一系列扎实举措,亿丰炉料成功获评“国家高新技术企业”,实现了从传统制造向科技型企业的关键跃升。在战略层面,刘豫杰为公司确立了“创新、环保、科技”的产品定位,并积极开拓省外优质市场,推动公司年产能提升至8万吨,年营收突破2亿元,进一步巩固了其作为云南省不定型耐火材料生产企业的行业地位。

如果说科技创新是硬实力的体现,那么服

务模式的革新则彰显了刘豫杰对企业经营逻辑的深层思考。他率先推动公司从单一的产品销售,向“整体承包”与“全程技术服务”的综合性解决方案转型。这意味着亿丰炉料不仅为客户提供优质耐火材料,更深度参与其生产流程,提供从设计研发、生产加工到现场施工、后期维护的全生命周期服务。通过建立驻厂服务机制与高效仓储物流体系,公司能够快速响应客户需求,真正做到与客户生产运营的无缝衔接。这种以客户价值为中心的服务理念,使企业在激烈的市场竞争中脱颖而出,赢得了良好的市场声誉。

业内人士评价,从投身传统制造业的实业家,到引领行业创新的探索者,刘豫杰用13年时间完成了一场深刻而扎实的产业实践。他的故事表明,传统产业并非夕阳产业,在创新驱动与匠心坚守之下,其同样可以焕发蓬勃生机。

浙江大学经济学院教授邬介然:

开辟全新路径,解决复杂均衡计算难题

洪颖

近日,浙江大学经济学院教授邬介然与威廉玛丽学院韩朝助理教授、美国圣路易斯大学助理教授谈非合作的论文《Analytic Policy Function Iteration》(《解析政策函数迭代》)在经济学领域国际顶级学术期刊《Journal of Economic Theory》(《经济理论杂志》)正式发表。该期刊历史悠久,是国际公认的理论经济学顶级期刊,属于国际A+类刊物。

该研究提出的全新方法论框架“解析政策函数迭代”核心创新在于,将时域上复杂的均衡计算问题巧妙地转化为频域上的一组非线性泛函方程组,从而有效破解了传统方法

中“状态空间的维度困惑”难题。这意味着,无论经济模型的维度如何增长,研究人员只需处理复单位圆平面上的频率状态,大幅简化了计算过程,为高维经济模型的分析开辟了新路径。

基于这一理论突破,邬介然与谈非进一步合作开发了开放互动式计算工具——Ziran计算工具平台。该平台在中央银行最优预期管理模式分析、货币财政政策信号效应评估等重大宏观经济现实问题研究中,展现出强大的应用价值。目前,Ziran计算平台已被美联储、耶鲁大学、哥伦比亚大学等央行及研究机构的学者广泛采用,成为该领域国际前沿研究的重要工具。

Ziran是一款基于Matlab(矩阵实验室)平台的程序算法包。相较于传统方法,其具有更高的精确性(收敛性)与适用性。它不仅能够分析求解文献中绝大多数已有模型,还可用于构建具有多部门、非对称不完备信息的高度异质性行为人模型,突破了传统文献的技术瓶颈。同时,Ziran界面通俗易懂、便于操作,支持用户自行拓展,大幅降低了使用成本。

秉持开发包容的学术理念,邬介然已将Ziran程序包在Github(软件项目托管平台)免费开放。随着越来越多的青年博士生和研究人员开始使用这一工具,研发团队期待,Ziran未来能够惠及全球更多国家的宏观经济与政策研究,为全球经济学研究贡献中国智慧。

上海中非行贸易有限公司董事长兼总经理詹曜荣:

以治理能力为核心,重塑跨境贸易新范式

庄晓琳

在全球贸易正经历重构周期的当下,中国制造如何在新一轮全球产业链博弈中掌握主动,考验的已不仅是产品的竞争力,更是企业对全链条的统筹能力与结构性洞察力。

在此背景下,一批具备系统思维与实践深度的行业引领者脱颖而出,詹曜荣便是其中的典型代表。自2023年担任上海中非行贸易有限公司董事长兼总经理以来,他不仅带领企业在跨境贸易新周期中稳健前行,更以其“全过程参与+系统建构”的管理逻辑,成为行业高质量转型路径的重要参考样本。

上海中非行贸易有限公司是一家深耕国际贸易多年的综合型企业,但随着全球贸易格局的剧烈波动,传统以订单为核心的业务模式正面临多维挑战:订单日趋碎片化、履约节奏难以掌控、跨境物流风险持续攀升。

面对这一局面,詹曜荣并未急于推动外部扩张,而是从内部管理机制入手,系统梳理公司“前端销售—中端商品—后端资金”三大板块的

运行机制。他提出了一套企业运营模型,核心是“以客户为锚点、以商品为抓手、以资金为杠杆”,致力于构建一个灵活、透明、高响应的组织体系。

在存量客户维护方面,詹曜荣亲自参与重点客户的沟通机制建设,推动业务从“人脉制”向“机制化”转型,持续提升服务稳定性和响应效率;在增量市场开拓层面,他与业务团队共同制定目标市场优先级,结合数据反馈优化团队布局,推动企业在北美市场实现多个新增订单的签约落地。

与此同时,他积极协同商品部门推动新商品导入机制,倡导以数据判断市场热度,避免无效上架。在商品结构优化过程中,他尤为关注商品与目标市场履约路径之间的适配性,强调“商品力即渠道力”的理念,有效提升了企业在多个市场的分销效率。

值得一提的是,詹曜荣还高度重视企业未来发展的可持续性。他主导制定的“新事业企划路径”,不仅涵盖新产品的海外导入试点,更系统考虑资金调度与跨市场协同。通过设立专

项资金池,他实现了资金对新业务板块的快速赋能,有效提升了项目落地率与资金使用效率。

当前,国家正大力推动跨境电商与外贸新业态发展,相关政策多次强调外贸企业应提升供应链治理能力,构建多渠道分销体系,增强订单履约精准度。在此背景下,詹曜荣的管理实践,正是政策导向在企业一线的具体映射。

詹曜荣所构建的企业管理模式,并非浮于表面的技术叠加,而是一场从组织结构、业务逻辑到战略协同的系统性进化。“市场变化太快,组织不能等指令,要学会前置预判。”他在内部培训会上多次强调,未来不是靠反应赢得的,而是靠准备和选择。在全球供应链正在经历“去中心化”与“多通道化”趋势的当下,这种以治理能力为核心竞争力的管理理念,愈发显得弥足珍贵。

业内人士认为,跨境贸易不是单纯的产品输出,而是一场系统治理与结构选择的深层竞赛。在这场竞赛中,詹曜荣所带领的上海中非行贸易有限公司,已然构筑起属于自己的韧性底座与结构护城河。

软件开发专家徐玉斌:

深耕细分领域,筑牢行业数字防线

徐璐

在医疗器械行业数字化转型浪潮中,上海兴兵软件科技中心总经理兼技术研发总监、上海兴兵信息科技有限公司总经理徐玉斌是一位执着的深耕者。他坚守创新初心十余载,带领团队打造了一系列具有核心竞争力的软件成果,为行业规范化管理与全链条追溯筑牢了数字化基石,成为推动产业升级的关键力量。

医疗器械行业关乎生命健康,其全生命周期规范管理与安全追溯至关重要。2014年徐玉斌执掌企业时,国内医疗器械软件领域尚处起步阶段,数字化短板突出。面对这一现状,他锚定“技术赋能行业规范发展”的核心定位,带领团队开启了漫长而笃定的深耕之路。

徐玉斌始终秉持“需求导向+技术前瞻”的研发理念,他带领团队深入医疗器械经营、物流

及医疗机构等一线场景,精准梳理出从采购入库、仓储管理到销售流转、售后跟进的全链条管理痛点。针对医疗器械标识(UDI)追溯这一行业核心需求,他牵头研发了兴兵UDI追溯服务平台,追踪管理对接平台等系列软件,成功实现医疗器械从生产出厂到终端使用的全流程可查可溯,为监管部门精准监管、企业规范运营提供了关键技术支撑。经过多次迭代升级,它们已成为众多医疗器械企业不可或缺的核心管理工具。

在技术创新赛道上,徐玉斌团队持续拓展版图,逐步构建起覆盖医疗器械全产业链的软件生态。从2020年集中推出17项医疗器械软件系统,到后续研发智能仓储、供应链管理、温控物流等系列软件,始终紧跟行业演进趋势。特别是2025年最新研发的智能软件,将智能化技术深度融入运营全流程,推动医疗器械行业数字化升

级迈入新阶段。

技术成果的价值,最终落地于广泛的行业应用。徐玉斌团队研发的软件产品,通过系统接口开发、平台维护服务、软件销售、项目定制等多元合作形式,深度服务各类医疗器械市场主体。这些成果不仅帮助企业大幅降低运营成本、提升管理效率,更从技术层面助力行业筑牢质量安全防线。企业先后获得高新技术企业、上海市创新型等多项权威资质认证,并成为上海市医疗器械协会会员单位、上海市健康发展促进协会理事单位。一系列荣誉的背后,是行业对徐玉斌团队技术实力与创新成果的高度认可。

业内人士评价,十余载深耕,初心如磐,徐玉斌以技术创新为引领,为医疗器械行业筑起数字化屏障。他的实践,既彰显了软件开发专家的专业担当,也为细分领域科技企业提供了“深耕细分、精准赋能”的有益借鉴。

合肥桑尚测控技术有限公司创始人兼董事长李百祥:

深耕智能监测领域,为基础设施构建安全防线

程用文

水利安全监测,关乎国计民生。它既是专业领域的技术深耕,更是科技创新的重要阵地。合肥桑尚测控技术有限公司(以下简称“桑尚测控”)创始人兼董事长李百祥作为一位兼具技术远见与实干精神的企业家,正以深厚的技术积淀与持续的创新实践,为重大基础设施的安全运营构筑起一道道科技防线。

深耕行业20余载,李百祥敏锐洞察到传统人工监测在应对大型、复杂水利工程时的局限。他坚持将前沿科技与工程实践深度融合,致力于提升安全监测的实时性、精准性与智能化水平,带领团队走上自主创新之路。

李百祥将研发视为企业立身之本。在他的主导下,桑尚测控聚焦水利、市政、交通领域,融合物联网、大数据、数字孪生等技术,打造了从智能感知硬件、边缘计算单元到云端分析平台的完整技术链条。相关成果已逐步形成多项自主知识产权专利与软件著作权。

截至目前,公司已累计获得1项发明专利、17项实用新型专利及13项软件著作权,构建起覆盖“感知—传输—分析—预警—决策”的技术体系。其中,李百祥主导研发的“用于长距离输水管道渗漏监测的声纳水听器”,提升了管道微小泄漏的定位能力;而“水闸泵站运行状态与水情联动监测系统”发明专利,则实现了设施运行与水文环境的协同分析,使安全管控更加前置化与系统化。

真正的技术价值,最终要体现在重大工程场景中的稳定应用。李百祥带领团队将自主研发的智能监测

系统及时有效地应用于多项战略性、基础性工程,并以经得起考验的应用成果,赢得了工程主体和市场运营者的信赖。

在国家水网建设重大工程“引江济淮工程(安徽段)”中,桑尚测控的相关监测技术实现了从枢纽船闸到输水干线的全面覆盖。派河截污导流水质保护工程标段输水管道穿越复杂城区与生态敏感区,面临第三方施工入侵、不均匀沉降、爆管泄漏等风险。李百祥团队在此部署了基于分布式光纤传感技术的长距离输水管道安全监测系统。该系统可实时捕捉沿线振动、应变与温度变化,完成事件定位、类型识别与风险预警,实现了由传统“事后处置”向“提前预警”的转变。

复杂工况下的持续实践,也推动了企业技术的迭代升级。围绕城市深埋管线巡检难、定位慢等问题,团队又取得“城市地下水利用设施的智能感知巡检与故障定位系统”发明专利,进一步拓展了安全监测在地下空间的应用场景。

在李百祥的带领下,桑尚测控实现稳健发展,先后获评“国家高新技术企业”与“合肥市大数据企业”。李百祥本人也作为中国水利工程协会会员,积极参与行业交流与技术探讨,持续推动企业在行业内形成鲜明的技术导向。

“未来的安全监测,将是物理世界与数字模型实时交互、智能耦合的生命体管理。”李百祥表示,他将继续推动监测体系从“实时感知”向“智能预警与模拟推演”升级,探索更加系统化、智能化的水利安全保障路径。

夏威夷大学希洛分校商学院市场营销助理教授谢璇:

让理论代码从“象牙塔”走向“生产线”

朱哲

在数字化浪潮席卷传统产业的今天,如何将深邃的学术洞察转化为驱动企业前进的实在动力,是横亘在理论与实践之间的一道关键命题。夏威夷大学希洛分校商学院市场营销助理教授谢璇为这道命题提供了一份颇具说服力的答卷。她研发的“全渠道用户旅程分析引擎系统V1.0”与“消费者行为模拟教学平台V1.0”,分别在制造与专业服务领域获得了应用验证,其所产生的量化效益,生动演绎了从理论代码到产业价值的跨越。

谢璇的研发工作源于其对消费者行为背后社会心理动因的长期深耕。她将学术探索中获得的深刻洞察,特别是情感与社交因素如何系统性影响决策,内化为两项工具的技术内核。这使得她的成果能够将抽象的行为理论转化为可验证、可优化的实践路径,让看不见的消费心理,变成看得见的数据轨迹。

“全渠道用户旅程分析引擎系统V1.0”旨在破解企业面临的数据割裂与客户认知模糊的痛点。该系统能够整合客户在线上线下各离散触点的交互信息,通过行为逻辑算法,构建出动态、完整的客户旅程图谱。其核心价值在于,它不仅能呈现“发生了什么”,更能帮助企业解读“为何发生”,并预测“可能走向”,从而为市场、销售与服务决策提供统一的、基于证据的导航。

在一家产品线复杂的五金机电企业中,该系统的效能得到了充分验证。借助对用户行为数据的深度挖掘与精准分析,企业得以更准确地把握市场需求,其年度营收增长率从25%提升至45%。基于对客户

采购周期的精准预测与个性化维护,客户复购率由30%跃升至50%。更深层的变革在于决策模式的转向:系统通过精准的渠道效果归因与潜客分析,使得营销资源配置效率显著提高,实现了预算的精准投放与效果追踪;其预测性维护功能则助力销售团队主动服务,有效巩固了客户关系,最终强化了企业的市场地位。

与此同时,“消费者行为模拟教学平台V1.0”在消防安全服务这类高标准、高风险领域,展示了技术赋能的的不同维度。该平台通过构建高保真的虚拟仿真环境,将复杂的应急场景与人类行为反应模型编码其中。它不仅评估操作结果,更分析决策路径的合理性,让每一次模拟都成为一次完整的学习闭环。

引入该平台的一家专业服务机构因此实现了培训体系的革新。平均培训周期从6个月缩短至3个月,效率提升近半。更重要的是,平台提供的标准化、可量化的评估体系,直接驱动终端客户满意度从70%大幅提升至96%。在经济效益上,虚拟培训模式实现了人力成本降低42%、培训成本节约30%的双重优化。

这两项软件著作在不同领域分获成功,有力印证了其底层方法论的有效性、普适性。它们不是停留在实验室的学术成功,而是扎根产业痛点、经受商业检验的实用工具。

业内人士表示,谢璇的工作揭示了一个朴素的道理,真正的创新始于对“人”的深刻理解,并最终落脚于产业效能的切实提升。当行为科学遇见产业实践,当理论代码转化为价值引擎,我们看到的不仅是一位学者的探索,更是一条科技创新服务经济发展的可行路径。