

江西瑞一韵承科技有限公司董事长兼总经理王彬:

发力技术创新,加速汽车轮毂产业高端化升级

杨千

在全球汽车产业竞争日益加剧的背景下,汽车零部件制造企业所面临的不再仅仅是成本竞争,而是技术能力、质量体系、全球供应链响应能力与品牌影响力的综合较量。随着新能源汽车的快速发展,国际市场对于高性能、高可靠性汽车零部件的要求持续提升,中国制造企业正加速从传统代工模式向技术驱动型、品牌驱动型全球化企业转型。

江西瑞一韵承科技有限公司(以下简称“瑞一韵承”)董事长兼总经理王彬,正是这一产业转型浪潮中的代表人物之一。作为长期深耕汽车铝合金轮毂制造领域的企业管理者与技术实践者,王彬不仅推动企业实现从传统制造到国际化发展的跨越,还通过行业标准建设、产业协同创新及智能制造升级,持续扩大其在汽车轮毂制造领域的行业影响力。

瑞一韵承在发展初期并非一帆风顺。在全

球汽车零部件市场竞争持续加剧的环境下,传统依赖中间渠道的发展模式难以支撑企业长期成长。面对这一局面,王彬推动企业主动调整发展路径,逐步建立自主国际市场体系。通过持续优化市场布局与品牌建设,企业逐步摆脱对传统中间渠道的依赖,建立起更加稳定的全球市场网络。目前,瑞一韵承的汽车轮毂产品已销往全球80多个国家和地区,形成覆盖多个海外市场的稳定经销体系,具备较强国际市场竞争力。

随着企业影响力不断扩大,王彬的专业角色也逐步延伸至行业公共事务与专业组织层面。其所在企业担任铝车轮质量协会副会长单位,持续参与行业质量提升、技术交流与产业协同发展;同时担任江西省抚州市有色金属产业创新联合会副会长单位,推动区域制造业资源整合与产业创新合作。此外,王彬还受聘为政协抚州市第五届委员会智库专家,为地方产业发展、制造业升级及创新政策研究提供专业建议。

在标准建设方面,瑞一韵承作为汽车轮毂材

料领域相关国家标准的主要起草公司之一,积极参与推动国家技术规范建设。除产业实践与行业治理外,王彬还积极参与专业研究与技术交流,围绕汽车轮毂制造工艺优化及智能制造体系建设,持续开展技术研究并发表专业成果,推动工程实践与技术研究深度融合。这种兼具企业管理、技术实践与专业研究的复合型能力,也使其在汽车制造产业中形成更具差异化的专业竞争优势。

业内人士认为,当前,全球汽车产业正在经历深刻变革。制造企业之间的竞争已从单一产品竞争演变为技术能力、组织能力与产业协同能力的全面竞争。从区域制造企业到国际市场参与者,从企业经营者到行业标准建设参与者,王彬的职业路径,正是中国高端制造业加速全球化与技术升级的缩影。未来,随着汽车产业持续向高性能与智能化方向演进,以技术领导力驱动产业升级的中国企业家,也将在全球制造竞争格局中扮演更加重要的角色。

科翰教育、深圳市吴翰品牌孵化发展有限公司创始人钟嘉彬:

锚定“第二增长曲线”,构筑素质教育“吴翰范式”

张继坤

从一间教室到辐射全国,从单一品牌到生态构建,钟嘉彬用近二十年的时间,在教育培训行业完成了一场从“教学者”到“生态构建者”的跃迁。作为科翰教育创始人,他在变革中探索边界,在挑战中寻找新机,为素质教育的规范化、专业化发展探索出了独特的“吴翰范式”。

2007年,钟嘉彬在广东省深圳市罗湖区创办了科翰教育。彼时,国内教培行业野蛮生长,机构普遍存在重知识轻素养、管理粗放且难以复制等问题。钟嘉彬敏锐地意识到,教育不仅是知识的传递,更是成长的赋能。在他的带领下,科翰教育迅速从深圳走向全国,成为青少年成长领域的一面标杆。

带着“如何让好教育走得更远”这一追问,

钟嘉彬于2010年创立了深圳市吴翰品牌孵化发展有限公司,确立了“多品牌素质教育品类孵化”的战略蓝图。他采用一套可复用的直营孵化模式,将创业期间积累的战略制定、运营设计、师资培训等核心能力模块化,通过“中台资源”赋能给新创品牌。随之,草莓田少儿美术、智造家创客教育、香港翰动体育等多个项目在内地及香港地区迅速崛起,并荣获央视网颁发的“2020年度影响力素质教育品牌”等重量级奖项,充分印证了“吴翰范式”在资源整合、能力输出及品牌培育方面的实效性 with 行业认可度。

2021年,随着“双减”政策的颁布与实施,课外培训纳入全面规范管理。钟嘉彬迅速响应国家政策要求,率领公司全力聚焦于国家鼓励发展的素质教育赛道。在这场深刻的行业变革中,钟嘉彬依托科翰教育成熟的孵化

和创新体系,秉持教育者的初心,加速对体育、美育、科创等素质教育项目布局与深耕,推动旗下企业成功转型。通过优化架构、升级模式,持续为客户提供差异化的价值,科翰教育不仅形成了“第二增长曲线”,还成功开拓了香港等市场,持续为社会提供优质的素质教育资源。

业内人士指出,回顾钟嘉彬的职业历程,他并非仅仅是“成功的企业家”,而是一位在教育与商业交汇处持续创新的“总建筑师”。在全球化与数字化转型交织的今天,行业竞争已从资源的博弈转向了生态的竞争。钟嘉彬及其团队正通过对战略边界的精准把控与组织模式的持续迭代,为我国教育走向更加规范化、专业化且具备国际视野的未来贡献着力量。这种力量,既是对过去的总结,更是对行业生态向未来的积极探索。

财务专家程曙光:

为清洁能源资产打造可迁移的财务体系

李晓彤

对外行而言,光伏电站的故事常始于“装机容量”——多少兆瓦、多少组件。但对于真正的参与者来说,电站能否从开工走到稳定运营,更取决于一条隐蔽的链条:钱怎么进、怎么花、现金流如何覆盖债务。

在重资产、长周期的地面电站领域,工程问题看得见,资金与治理问题却更考验着体系能力。2012年至2015年,程曙光在某大型能源企业地面事业部担任财务总监,负责国内青海、新疆、宁夏等地区地面光伏电站的财务体系建设及项目融资工作。在此期间,他累计参与建设超过10座地面光伏电站,总装机规模约290MW。

在程曙光的工作语境里,“融资”并非简单的对接银行,而是从启动阶段就将资金组织嵌入项目路径。他建立了分阶段资金测算模型,将建设进度与现金流预测动态匹配,优化贷款及提款结构。

这种做法的核心在于解决资金与工程的“时

间差”问题。建设期资金拨付与贷款发放若出现偏差,极易推高利息成本、挤压现金流。通过精细化的资金排程,程曙光让资金节奏与工程节点对齐,形成了“资金排好队,资本结构与现金流曲线吻合”的判断框架。

并网并非终点,长期的债务偿还、补贴兑付与票据管理才是考验。程曙光建立了一套覆盖全运营期的财务闭环体系,该体系具备极强的可迁移特性。凭借成熟完善的财务管控模式,多家项目企业特邀其出任财务顾问,并沿用其建立的财务纪律与合规链条,确保了资产易主后的平稳运营。

除地面电站外,程曙光还参与了青海薄膜组件工厂的前期财务规划。尽管该项目后因客观因素导致停建,但这一经历让他在工业制造与电站资产两类不同现金流结构之间积累了系统经验。制造端的投入回款与资产端的融资回收逻辑不同,能在两者间切换并保持财务判断的一致性,体现了他扎实的治理能力。

程曙光发表的《面向大型光伏与储能项目的

结构化融资模型与资本效率优化路径研究》,提出了通过多层次资本安排优化结构,这正是对“资金节奏—提款安排—债务覆盖”实操问题的模型化表达。

在《清洁能源基础设施项目全生命周期财务风险控制体系构建与实践》中,他强调财务风险控制应嵌入项目各阶段。风险并非突然爆发,而是从资金计划、执行偏差一路累积。把风险控制前置、过程化、闭环化,是让项目“能跑得久”的基本功。

当全球清洁能源行业从高速扩张走向结构优化,资本市场更看重融资结构的稳健性与现金流的可预测性。对于程曙光而言,这不仅趋势,更是多年验证的现实。

业内人士指出,在重资产能源行业,工程能力决定项目能否建成,而融资结构与财务治理能力决定项目能否长期稳定运行。这290MW光伏资产背后,是一套扎实的项目融资与现金流管理框架,也是程曙光在结构化融资与全生命周期风险控制领域的坚实实践基础。

塑料制品领域材料工程师蔡远:

跳出实验局限,立足全链研发

林修

2025年6月,江西省抚州市。由江西宜瑞塑业有限公司主办的“2025材料科技创新案例大赛”进入了最后的决赛评审环节,塑料制品领域材料工程师蔡远坐在评审席的左侧,面前是一份关于高性能改性塑料的申报材料。他没有立刻提问,而是用手指按在纸面上的数据表,在关于拉伸强度随温度波动的曲线处停了下来。

对于一名长期深耕塑料制品领域的材料工程师而言,世界的本质往往是由这些肉眼难辨的分子链结构和物理参数构成的。蔡远的工作日常,是将研发数据转化为“可落地”的工艺参数。在这次大赛收到的众多社会征集案例中,他所关注的并非那些带有“未来导向”的技术愿景,而是参数背后所隐藏的工程逻辑。

蔡远对于研发有一种近乎执着的考

量,这源于他多年来在行业一线的多次跨行业尝试。在频繁出入各类国际展会与技术交流会的过程中,他始终扮演着一种“翻译者”的角色:将市场的模糊需求翻译成实验室里的配方参数,再将复杂的技术指标翻译成客户能够理解的产品优势。在蔡远的视角里,材料不是孤立存在的物质,而是工业链条上的一环。

在“2025材料科技创新案例大赛”中,他与团队最终从技术独创性、工程可行性、经济效益以及环境友好度等四个维度,对多项案例进行了系统评审。他看重的是那些能够解决行业共性痛点的技术,而不是某种孤立的实验突破。

2026年3月,一场关于可循环材料项目的评比在如火如荼地举行,蔡远受邀担任评审专家。在会议研讨中,评审组针对行业共性问题进行了层层剖析。蔡远在发言中提到了一组数据:在本次大赛中,

约40%的项目在实验室阶段纯技术指标优异,但进入实际回收渠道后因兼容性问题陷入僵局。由此,他提出了一套逻辑:材料研发必须从“实验室思维”转向“全链条思维”。

对蔡远来说,世界或许就是一个巨大的实验室,而他所要做的就是不断地剔除杂质,调整配比,在无序的物质世界中理出一条清晰的、可循环的逻辑线。

业内人士认为,蔡远不仅是在升级一种材料,更是在重构一种与工业文明的世界相处方式。他在理性的数据与感性的相处之间,构筑了一道坚实的桥梁。在那道桥梁之上,材料不再是冰冷的工业产物,而是人类智慧在经历了无数次推演与实验后,所能达到的最合理、最持久的存在状态。这种从微观参数中滋生出来的宏观担当,正是这名材料工程师给予这个时代的一份沉静而有力的答卷。

青岛中科汉维实验室装备科技有限公司总经理王叶梅:

以百项专利助力国产装备层级跃升

何婧琦

在精密制造领域,一张实验台、一台通风柜的技术含量,远超外界想象。通风柜升降视窗的滑道结构如何兼顾密封性与顺滑度?补风系统怎样实现能耗降低的同时保证排风效率?这些细节背后,是近130项专利的密集布局,也是国产实验室装备从“跟跑”到“并跑”的技术突围。青岛中科汉维实验室装备科技有限公司(以下简称“中科汉维”)总经理王叶梅正是这场突围的深度参与者。

2013年,王叶梅初入实验室装备赛道时,这个行业有个不成文的规矩:预算充足的单位选进口装备,而经费紧张的单位只能使用国产装备。欧美品牌主导高端市场,一台通风柜的报价动辄数倍于国产货,交货周期动辄数月,售后更是邮件往来数周难见回音。为了改变这一窘境,王叶梅创立了中科汉维,锁定“实验室、医疗、净化装备”三大方向,定下“销售一代、研发一代、构思一代”的市场战略,把真金白银砸进技术攻关。作为第一发明人,她带队钻研低能耗通风柜、集成装配式试验台,硬是从升降视窗滑道结构、补风排风系统这些“卡脖子”细节中“啃”出130多项专利,转化率超过85%,让国产装备在模块化装配和节能指标上真正站住了脚。

技术突破迅速获得市场与政府的双重认可。2020年,中科汉维获青岛市“专精特新”中小企业认定;2021年,再获山

东省“专精特新”中小企业认定,并获评“国家级高新技术企业”;同年通过ISO9001质量管理体系、ISO14001环境管理体系认证。2023年,企业数字化水平测评达到三级,绿色生产管理同步落地。这些资质成为参与更高水平竞争的入场券,也印证了王叶梅“以技术立身”的创业逻辑。

在技术立身的同时,产能与产业链的规模化布局,则是她进击市场的另一张底牌。中科汉维引进数控激光切割加工中心、机器人焊接中心、瑞士金马自动化喷涂生产线等高端设备,实现年产15万套实验台柜、2万套通风柜的产能,构建起从设计、研发到制造、安装的全链条服务能力。其业务覆盖全国28个省份、12大行业,服务客户超500家,“交钥匙工程”验收合格率达到100%,合作伙伴涵盖中国科学院、北京大学、华大基因、中国航发等顶尖机构。

面向未来,王叶梅勾勒的蓝图愈发清晰:中科汉维正从单一设备供应商向“实验室模块化装备系统一流供应商”转型。其布局的亿元级产业集群,品牌渗透率已跻身全国前十。随着国家持续加大对科研基础设施的投入,实验室装备行业正迎来黄金机遇期。王叶梅计划进一步推动智能化、低碳化技术迭代,让“中国智造”的实验室装备走向世界。

业内人士评价,从一名创业者到行业标杆的塑造者,王叶梅用十余年证明,在精密制造的细分赛道上,以技术为矛、以匠心为盾,同样能开拓出一片新天地。

互联网医疗健康领域专家马添:

深耕医药供应链构建数字化管理新标杆

刘妍妍

在互联网+医疗健康领域深耕十五载,马添感恩自己遇上传统医药业务由线下向线上历史性迁移的伟大时代。正是在这个“万物互联”的信息化时代,让他先后供职于3家世界500强企业,成为多个标杆项目的操盘者,并逐步形成“互联网医疗体系+药品供应链管理”的从业理念。

2009年,马添大学毕业后进入国药集团药业股份有限公司(以下简称“国药股份”)。彼时,医药市场竞争日趋激烈,国药股份谋求突破以医药代表为主的传统销售模式,各级医院也在信息化建设运维层面遭遇技术瓶颈。作为国内药品流通领域的头部企业,国药股份的药品配送业务遍及三甲医院,也广泛覆盖了大大小小的社区医院。这种规模化、层次多元的药品流通业务,要求企业必须与客户建立长期而深入的联系,更亟需探索全新营销服务模式。自2010年起,国药股份便着手与多家头部医院建立紧密合作关系。

在此背景下,马添逐步涉足销售业务,找准了开拓市场的思路。

自2022年9月担任京东健康医保事业部总监后,马添主要负责对接国家医保局及各省、直辖市医疗保障局,拓展京东健康在线医保购药项目,并作为京东在线医保购药项目总项目经理,管理整体项目进度,统筹协调京东零售、京东科技等集团内部横向协同方,以及京东健康内部运营、产品、研发、营销等多个部门的协作,确保项目按时上线,并保障项目上线后的社会反响、实际经济效益和产出。

2024年至今,京东健康还陆续上线了沈阳在线医保项目、四川在线医保项目。其中,四川在线医保项目已向成都、南充、宜宾、德阳、眉山等8座城市的医保用户,提供在线医保个人账户购药服务。项目相关动态获四川省政府新闻办官方微博、新浪财经等多家主流权威媒体刊发报道。

间的突出贡献,马添先后荣获销售冠军、优秀业务骨干、年度优秀员工等荣誉称号。

在国药股份、阿里健康和京东健康服务多年,马添是如何跨越不同经营实体、业态和文化,持续拓展行业经验的?回望从业历程,马添坦言:正是因为为国药股份近十年专业、专注的大型信息化项目开发 and 运营经历,使他具备了进入阿里健康的契机。

加入阿里健康初期,马添结合公司中长期业务规划,整合阿里巴巴集团各事业群(如支付宝、阿里云、淘天等)在医疗健康领域的核心能力,输出整体化解决方案,赋能区域头部医疗机构。担任阿里健康商务总监后,他带领团队成功上线院外在线医保统筹结算业务,实现电商平台在线购药医保结算服务。此后,马添转任医药电商部商务总监,带领团队承担了阿里健康在全国消费医疗行业的招商任务,制定阿里健康招商标准,建立了从商家准入、考核到激励、清退的一系列标准和机制。2021年,其所任团队获得阿里健康“年度特别贡献奖”。

在阿里健康医疗合作部、医药电商部的职业经历,再次为马添进入京东健康继续拓展互联网+医疗健康领域的重点项目奠定了基石。

自2022年9月担任京东健康医保事业部总监后,马添主要负责对接国家医保局及各省、直辖市医疗保障局,拓展京东健康在线医保购药项目,并作为京东在线医保购药项目总项目经理,管理整体项目进度,统筹协调京东零售、京东科技等集团内部横向协同方,以及京东健康内部运营、产品、研发、营销等多个部门的协作,确保项目按时上线,并保障项目上线后的社会反响、实际经济效益和产出。

2024年至今,京东健康还陆续上线了沈阳在线医保项目、四川在线医保项目。其中,四川在线医保项目已向成都、南充、宜宾、德阳、眉山等8座城市的医保用户,提供在线医保个人账户购药服务。项目相关动态获四川省政府新闻办官方微博、新浪财经等多家主流权威媒体刊发报道。

在此期间,马添主抓的某头部医院SPD(医疗物资精益化管理)院内物资管理流通系统也成功上线。作为一个投资额较大的信息化平台,该项目于2014年由国药股份与该医院以项目合作方式启动。国药股份出资为该医院购置大型药房设备(如自动摆药机、发药机等),并结合自身经验与系统能力,为该医院引入当时国际上先进的SPD医院院内供应链管理流通系统。凭借在国药股份任职期