

内蒙古禹兴水利水电工程建设有限公司总经理苗儒东:

攻克混凝土搅拌清洗难题,助力行业智能化升级

▶ 崔颂雅

在水利水电工程建设中,混凝土搅拌作为基础施工环节,其设备性能直接影响工程质量与施工效率。然而,传统混凝土搅拌设备长期面临清洗困难的行业难题——搅拌过程中混凝土极易黏附筒壁,不仅影响搅拌质量,还可能引发设备故障。常规的人工高压冲洗方式不仅费时费力、效果有限,更导致设备周转率下降,严重制约工程进度,这一痛点问题亟待技术创新突破。

面对这一行业挑战,内蒙古禹兴水利水电工程建设有限公司总经理苗儒东带领团队迎难而上。苗儒东深入施工一线调研,经过两年技术攻关,成功研发出“一种易于清洗的混凝土搅拌设备”,并于2019年12月获得国家专利授权。该设备通过三个方面的创新实现了技术突破:优化搅拌筒内部结构、增设自动清洗喷头、设计高效排污通道,进而构建起完整的自动化清洗系统。

在研发过程中,苗儒东带领团队攻克了多项技术难关。他

多次往返施工现场,通过观察设备运行状态、收集操作人员反馈,对喷头角度、水压控制、排污通道等关键参数进行了数十次迭代优化。最终成型的专利技术采用高压水流与旋转喷头联动作业,能无死角覆盖搅拌筒内部,大幅缩短平均清洗时间。值得一提的是,该设备还创新性地采用模块化设计,可根据施工需求灵活调整容量,显著提升了设备适应性。

该专利技术的推广应用,为水利水电工程行业带来了多维度

的提升。首先,该技术大幅提高了混凝土搅拌设备的工作效率,使施工单位能够更快完成施工任务,有效缩短工期。同时,由于清洗更彻底,混凝土质量更加稳定,减少了因设备残留问题导致的返工情况,进一步保障了工程进度与成本控制。此外,该技术的应用还显著提升了施工安全性。

苗儒东介绍,传统的人工清洗方式存在较高风险,施工人员需进入搅拌筒内部清理残渣,易引发安全隐患。而自动化清洗系统的应用,大幅降低了人员直

接接触设备的风险,从而提高了整体施工安全管理水平。

目前,该专利设备已在多个水利水电工程项目中成功应用,有效降低了施工单位运营成本,显著延长了设备使用寿命,获得行业广泛认可。

苗儒东强调,技术创新是推动水利水电工程现代化发展的关键动力。他表示,未来将带领团队持续聚焦行业痛点,并致力于研发更多智能化、高效化的工程设备,为水利工程可持续发展作出更大贡献。

瑞仙贸易(上海)有限公司财务总监刘娜:

为企业提供高效智能财务管理解决方案

▶ 夏航

在数字经济高速发展的当下,企业财务管理却长期面临数据割裂、流程低效与风险难控的挑战。国内中小企业仍依赖于手工或单机版软件处理财务问题,导致跨部门协作困难、数据分析滞后,甚至因人为失误引发合规风险。由瑞仙贸易(上海)有限公司财务总监刘娜自主研发的“集成财务管理平台”于2022年10月正式投入市场,其以“业财融合、智能驱动”为核心,为制造、零售、服务业等多个领域提供一站式解决方案,助力企业实现从基础记

账到战略决策的转型。

与传统财务软件不同,该平台不仅关注账务处理,更聚焦于全流程财务管理。它深度融合预算管理、成本分析、跨部门协作与智能风控,打通从资金规划到风险管理的关键环节。例如,智能预算管理功能基于历史数据和行业模型自动生成多版本预算方案,支持实时调整与偏差预警。某零售企业应用后,年度预算编制周期从三周缩短至五天,准确率提升40%。此外,动态成本分析功能借助AI算法识别成本波动趋势,帮助一家制造企业发现生产线能耗异常,年节省成本超80

万元。该平台还提供跨部门财务协同与智能风控,确保数据流转高效透明,帮助企业及时发现资金风险,优化现金流管理。目前,该平台已成功应用于多个行业,为企业提供了高效智能的财务管理解决方案。

在浙江某工业园区的合作案例中,该平台展现了其对不同规模企业的适配性。小微企业通过标准化模块和云端服务,无需自建IT团队即可实现发票管理、薪资发放等基础功能,年软件投入成本降低70%。某中型连锁餐饮品牌接入该平台后,实现了全国200家门店的收支数据实时汇总,

资金调度效率提升50%,冗余库存减少30%。而一家跨国制造企业利用多账套管理功能,统一协调全球五大分支机构的财务流程,合规审计周期从三个月压缩至45天。中国中小企业协会专家评价认为,该平台的价值在于“双向适配”——既降低中小企业的数字化门槛,又满足大型企业的复杂需求,这在同类产品中具有突破性意义。

目前,该平台已与多个产业园区和行业协会建立合作关系,覆盖上百家企用户。刘娜表示,未来将重点推进AI技术的深度应用和行业垂直解决方案。例

如,平台将引入自然语言处理技术,实现合同条款中财务义务的自动解析,并结合现金流预测模型,帮助企业提前三至六个月评估资金需求。

业内专家指出,“集成财务管理平台”的诞生不仅是一款软件的突破,更折射出我国企业从粗放管理向精益运营转型的深层需求。该平台专注于中端市场的核心需求,以务实的产品策略提升应用价值,有望推动更广泛的市场应用。随着更多企业加入数字化队列,这类以实际价值为导向的工具,或将成为推动经济高质量发展的隐形引擎。

浙江车海网络科技有限公司总经理吴建煌:

逆势突围,点燃汽车新零售燎原之火

▶ 方加

2017年,中国汽车行业遭遇凛冽寒冬,产能过剩、库存积压、经销商闭店潮接踵而至,业内普遍认为“汽车零售已无路可走”。然而在浙江宁波,一位深耕行业二十多年的“老车商”却选择逆势突围,他就是浙江车海网络科技有限公司(以下简称“车海科技”)总经理吴建煌。没有豪言壮语,他用一套名为“汽车奥特莱斯”的商业模式,悄然掀起了一场行业变革。

吴建煌的故事始于宁波一间不足30平方米的摩托车修理铺。

2000年,当中国私家车保有量尚不足1600万台时,命运的转折悄然降临——朋友的一句“老吴,帮忙找辆二手车吧”,让他的人生轨迹彻底改变。自此,吴建煌白天修理摩托车,晚上研究二手车行情。凭借对机械的敏感和诚信经营的口碑,吴建煌逐渐在宁波二手车市场崭露头角,最终成为这个曾被誉为“全国二手车风向标”城市的核人物。

“企业经营就像驾驶汽车,既要紧盯前方,也要常看后视镜。”这句被吴建煌反复提及的经营哲学,恰是他职业生涯的生动写照。他

既亲历了宁波二手车行业从野蛮生长到规范发展的完整周期,也目睹了2015年后行业产能过剩的困局。当同行们纷纷哀叹“生意难做”时,吴建煌却展现出独特的商业智慧:“危机中往往隐藏着最大的金矿。”

2017年,车海科技正式成立,吴建煌将目光投向库存车领域,并首创“汽车奥特莱斯”模式:以打包买断方式垄断优质车源,通过全国4000+合作商网络高效分销。这不仅是商业模式的创新,更是一场对传统流通体系的革命。如果说“汽车奥特莱斯”是车

海科技的第一曲线,那么高端定制业务则标志着其向价值高地的攀登。2020年,吴建煌投入2000万元组建设计师团队,开发商务车全场景改装方案。从智能座舱到多功能内饰,一辆辆“标准化库存车”在他的手中蜕变为个性化艺术品。

“新车比二手车更实惠”——这句看似悖论的宣言,在车海科技的实践中成为现实。通过整合主机厂、经销商集团的滞销车源,车海科技将库存周转效率提升30%,让消费者以二手车的价格购买全新车。一位合作商感慨道:“过去

卖车像扛沙包,现在跟着车海科技,像是搭上了高铁。”

如今的车海科技,年稳定车源超1万台,服务网络遍布全国。但在吴建煌的蓝图中,这远非终点。“中国汽车市场正在从‘拥有’走向‘体验’”他站在公司新落成的改装中心前,目光灼灼,“我们要做的是让每辆车都成为承载幸福的移动空间。”

从修理匠到革新者,从商人到筑梦人,吴建煌用26年诠释了一个真理:真正的破局者,永远不会被寒冬困住脚步,因为他们自己就是火种。

上海盟洋进出口有限公司联合创始人、首席运营官唐燕萍:

从制造到“智造”,将“技术驱动”写入企业基因

▶ 李宇

在全球鞋业制造版图中,“中国制造”曾长期扮演着“世界工厂”的角色。然而,当传统制造业面临成本上升、环保压力与个性化需求的多重挑战时,上海盟洋进出口有限公司联合创始人、首席运营官唐燕萍用二十多年的坚守与创新,致力于推动“中国制造”升级为“中国智造”。

2003年,唐燕萍与团队共同创立上海盟洋进出口有限公司,以鞋类产品开发、设计、生产与销售为核心业务。彼时,中国鞋业仍以

代工为主,技术壁垒低、利润空间薄。她深知,只有掌握核心技术,才能跳出同质化竞争的泥潭。为此,她相继管理沐阳县聚尔达鞋业有限公司和合肥盛敏鞋业有限公司,将“技术驱动”写入企业基因。

据介绍,由唐燕萍主导研发的智能鞋业系统(iFootwear IMS)整合了物联网、人工智能与3D打印技术的平台,实现了从原料供应到成品交付的全流程智能化管理。这项创新技术使生产效率提升30%—50%,次品率降至1.5%。2023年12月,在中国循环经济协会的颁奖台上,唐燕萍从容接过

“科技进步奖”证书,她主导研发的智能鞋业系统以“30%效率跃升、98.5%产品合格率”的成绩,树立了鞋业制造的新标杆。

在技术创新方面,唐燕萍手握多项国家专利和软件著作权。她研发的一项实用新型专利技术彻底解决了传统硫化工艺中温度不均、能耗高的问题,使鞋底弹性与耐磨性提升,能源消耗降低。“过去,工人需要反复调试设备参数;现在,智能温控模块让生产更精准、更环保。”她解释道。

唐燕萍强调,技术必须服务于人。她主导的软件系统不仅优

化了生产流程,更通过实时数据监控与AI算法,将工人从重复劳动中解放出来,转向技术管理岗位。这种“以人为本”的创新理念,让企业员工流失率低于行业平均水平30%。

走进上海盟洋进出口有限公司的展厅,国际化的产品阵列讲述着另一个维度的创新故事:为H&M设计的凯蒂猫童鞋、为NEXT定制的再生材料包子鞋、为Lindex打造的3D泰迪熊室内鞋……这些产品背后,是唐燕萍对国际市场的精准把握。“全球品牌需要的不只是低价,而是快速响应与可持续供

应。”基于这一洞察,她构建起覆盖欧美、东南亚的多元化营销网络,与GAP、H&M等20余家国际品牌建立长期合作关系,推动公司出口业务实现年均25%的增长。

更深远的影响来自技术赋能。通过授权模式,唐燕萍研发的智能系统正在改变整个行业生态:温州某鞋企借助其轻量化分析平台跃居行业前列;浙江某企业应用3D打印模块化技术后,成功成为ZARA核心供应商。

“我们要推动中国鞋业从‘单打独斗’走向‘协同创新’。”唐燕萍这样描述她的产业愿景。