

王奇志

在电子工程领域领跑

资讯

王奇志在中国的电子工程领域30余年,她一直站在技术的最前沿关注这个领域,成为这个领域的电子工程师。

敢为人先

“人不率则不从,身不先则不信。”王奇志说,做为行业带头人就应该冲在前、干在先,是所有事情走向成功的关键。她身先士卒,成为人们信任的电子工程领域专家。

王奇志的思维是超前的。当年她是在北京上的大学,但她毕业后选择去了刚刚被选定为特区不久的深圳。无疑,当年除了有冒险精神外,超前的思维也是她成功的基础。

王奇志说她生来就是带着使命的,她曾就读于天津市的重点高中,从小看着父亲是如何为中国的电力工程建设服务的。填报志愿时,父亲那一堆堆金质奖章、银质奖章给了她无限的憧憬,所以她也义无反顾地选择了电力工程专业。

但在大学里逐渐增长的视野,最终让她放弃了这个专业。来到深圳后,她就像那个年代怀揣着梦想的所有年轻人一样,选择了自主创业。

她与朋友合伙创办了一家公司,每年的营业额都高达上亿元。但好景不长,有一次她在陪客户在武汉东湖上划船时,接到了电话。她用公司近一半资产购买的货物,钱打过去后,那个客户竟然“跑路”了。她打拼数年积累下来的财富,就这么白白损失了。

好在多年的好人缘让她重新“活”了过来。她的朋友们听说这件事后,纷纷热情地帮助她。一些供货商会帮她延长收货日期,有的帮助她增加销售渠道……

近乎“毁灭”般的打击,在几个月后“云开月明”。神奇的是,一件坏事,最后让王奇志不但收获了利益,也收获了一批难得的朋友。从那儿以后,王奇志的抗压能力提升很多,遇事不惊已经成为她的常态。这不但是一场“灾难”,也是一场“历练”。

领跑行业

后来,王奇志加盟了一家存储技术公司。在王奇志加盟后,这家公司神奇地成为了小容量存储行业全球第一。

王奇志在这家企业主要负责存储产品研发以及该产品所配套的电子产品在技术层面的匹配衔接等主要工作。

最令王奇志印象深刻的是一家机床厂的客户。由于他们需要的是一款异形接口的存储设备,所以找遍了国内其他做存储的厂家,都说解决不了这个问题。因为国内市场之前并未见过这样的存储接口,接这个单子要投入大量的研发精力不说,还要重新研发一条生产线,尽管客户的需求已经很大了,但只要技术不过硬,接这样的单子就会有亏损。

后来,他们通过各种渠道找到王奇志,没想到他们的要求成功地激起了王奇志研发的欲望。王奇志就在想,能不能通过转换接口的方式实现这项技术?但最终无论是怎么串联都达不到技术要求。她又突发奇想,能不能通过U盘摄像头技术来达成这款产品的要求?经过几轮研讨,她就带领团队连夜加班加点去做实验。

最终,这款产品被研发出来,不但解决了客户的难题,也给王奇志团队提供了异形接口存储设备的技术基础。产品完全投入生产后,王奇志不但为这项技术申请了专利,还为公司增加了超过10%的利润。

敏锐洞察

作为一名工程师,王奇志明白,她要时刻面临国际市场最新技术的挑战和研发,去做一些有预见性的决策。所以她除了与国际上最先进的技术专家保持有效沟通外,还要对团队做通盘考量和管理。

她会针对客户的需求,去匹配自身团队的技术和产品。她说做存储这一行,不同的客户会有不同的需求,所以需要时刻保持对行业的新鲜感。

有一次,王奇志在与几个朋友聊天中谈起来一个话题,就是经常会有工作中文档误删的情况。

说者无意,听者有心。王奇志回来后就开始琢磨这件事。当有点头绪的时候,她就召集技术团队来琢磨如何制作一款防文档误删的软件。任务交待完,王奇志就会经常找团队的技术负责人询问制作进度。令王奇志没想到的是:没多久,这款软件就问世了。

王奇志每研发一个产品,都会给出一个研发周期。最主要的原因是行业里产品的更新换代非常快,如果一个



王奇志女士

产品半年还没完成研发和最终实验,那么就算是研发失败也要停止。因为半年后,其他同类型的新产品或许已经出来了,再研究下去也没有必要了。

除此之外,她还会研判每一款新产品能够给公司带来多少利润。如果超过5%,就算成功。超过10%,就可以带领团队开庆功会了。

一项研发,王奇志都会事先做出方案。一款新的产品,需要多少材料,又需要哪些技术,计算多少的工作量,这样详细的步骤,会让每一步都在可控范围之内。她说,这样的研发过程才能保证企业的利润。

也正因为如此,她对自己团队申请的每一个专利都印象深刻。她说,不管多大的项目,不管多大的产业影响力,每一个产品都是自己的心血。所以每一个产品的面世,都会让她非常开心。

最近,王奇志又去读书了。这次她的专业很偏门,香港都会大学的中国环保研究专业的硕士。她说随着自己年龄和阅历的增加,个人的社会责任感也逐年增加,因此,环保问题也就成了她日常最关心的问题之一。她希望自己的知识和理念能慢慢地影响到自己身边的人,能够为子孙后代留下一片蔚蓝的天空,一片安全的草地。

(阿江 文/图)

今年夏粮总产量达2996亿斤

国家统计局7月12日发布数据显示,2024年全国夏粮总产量达14978万吨(2996亿斤),比上年增长362.7万吨(72.5亿斤),增长2.5%。其中,小麦产量13822万吨(2764亿斤),比上年增长365.8万吨(73.2亿斤),增长2.7%。

2024年全国夏粮播种面积26613.1千公顷(39919.6万亩),比上年增加4.5千公顷(6.8万亩),总体保持稳定。与此同时,全国夏粮单产5628.0公斤/公顷(375.2公斤/亩),比上年增长135.4公斤/公顷(9.0公斤/亩),增长2.5%,其中,多数省(区、市)夏粮单产增加,河南、陕西上年受“烂场雨”影响单产下降,今年实现恢复性增长,单产分别增加426.8公斤/公顷(28.5公斤/亩)和125.1公斤/公顷(8.3公斤/亩)。(刘垠)

医疗器械企业“出海”路径多样化

近年来,我国医疗器械产业快速发展,部分企业在技术创新、产品质量、市场服务等方面取得了显著进步,整体市场地位不断提升。巨丰投顾高级投资顾问张丽洁向表示:“特别是在一些细分领域,如高值耗材、体外诊断、康复器械等,我国企业的国际竞争力不断增强。一部分具有技术壁垒、创新性强及成本优势突出的国内医疗器械企业,开始加速海外布局,‘出海’已成为这些医疗器械企业的重要战略方向之一,以寻求新的增长点和突破口。”

财信证券分析师龙靖宁在研报中表示,国际医疗市场空间广阔,真正具备创新能力、产品具备强临床价值、海外业务发展强劲的医疗器械公司有望长期受益。

奥优国际董事长张玥表示,在“出海”途径上,并购、投资建厂、设立跨国合资公司等各有特点。并购是一种快速进入目标市场的手段,可以迅速获得技术、品牌和市场,但同时带来整合风险。投资建厂的方式可以更好地控制产品质量和供应速度,但同时也需要大量的初始投资。上市公司应合理运用自身资金、资源、运营和供应链管理等方面的优势,明确公司目标和定位,来实现国际化战略。(丁蓉)

李鸿一:引领安全评价行业创新的先行者

李鸿一,一位在安全评价领域深耕近十年的专家。自2013年起,他凭借热情与动力工程专业的深厚底蕴,毅然投身于甘肃省建设项目咨询中心。李鸿一以敏锐的洞察力和不懈的努力,逐渐成为安全评价行业的中流砥柱。

初入行业:挑战与机遇并存

时光回溯至2013年,那时的中国安全评价行业如同晨曦初露,虽光芒微弱却充满无限可能。面对尚不成熟的法律法规与行业标准,李鸿一以积极的态度迎难而上,迅速适应了多变的法规环境,成为推动行业规范化进程的中坚力量。

破局之道:资源整合与团队协作

面对纷繁复杂的项目与挑战,李鸿一深知,个人的力量终究有限,唯有团队协作与资源整合方能制胜。他巧妙构

建起一张纵横交错的人脉网络,将个人资源转化为团队优势,形成了强大的协同效应。在李鸿一的带领下,团队成员各司其职,确保每一项任务都能得到最高效的执行。面对复杂项目,李鸿一总能凭借其深厚的行业积累与敏锐的市场洞察,提出精准的实施方案。无论是安全预评价、安全设施设计,还是安全设计竣工验收评价,他总能找到最优解,展现出了卓越的领导才能与专业素养。在他的引领下,甘肃省建设项目咨询中心的安全评价业务蓬勃发展,成为业界的佼佼者,不仅在国内市场稳固立足,还积极向国际市场拓展。

行业展望:从合规到赋能

谈及行业未来,李鸿一表示,安全评价将逐渐从过去的“合规导向”转向“价值赋能”。这意味着,安全评价将不

再仅仅是企业获取安全生产许可证的前置条件,而是成为指导企业安全生产、预防事故发生的关键环节。他坚信,安全评价行业终将与环保行业并肩,成为推动社会可持续发展的重要力量。

个人特质:严谨与创新并重

在同事与客户心中,李鸿一严谨细致、执着负责。他始终保持强烈的责任心与求知欲,不断探索未知领域。同时,他还勇于创新,积极尝试将人工智能、大数据等前沿技术融入安全评价过程,旨在提升行业效率与准确性,为客户提供更加精准的服务。李鸿一深知,只有不断创新才能在激烈的市场竞争中保持领先地位,引领行业发展。

行业贡献:技术引领与人才培养

李鸿一非常注重行业人才的培养与

技术的推广。他积极参与各类行业交流活动,分享自己的宝贵经验与深刻教训,帮助同行规避潜在风险。通过组织培训与研讨会,他培养了一批批具有国际视野的安全评价专家,为行业的长远发展奠定了坚实的人才基础。他的努力不仅推动了行业技术的进步,更为年轻一代树立了榜样。

在安全评价这个关乎国计民生的行业中,李鸿一用专业与责任心书写着一段段精彩篇章,成为行业内外公认可的领军人物。他认为,安全评价行业的发展不应仅局限于经济效益的提升,更应关注社会效益的实现,让安全成为全社会共同的价值追求。李鸿一以实际行动诠释了专业精神与社会责任,为整个行业带来了勃勃生机。我们相信,在他的带领下,安全评价行业将迎来更加辉煌的明天,为社会的和谐稳定与可持续发展贡献更大力量。(王安)