

徐建： 用“区块链+自动驾驶”重构出行生态的科技先锋



徐建先生

统网约车平台长期受困于中心化架构的弊端，某头部平台2023年运维报告显示，其年均宕机时长达到37小时，在高峰时段系统崩溃的概率高达42%。此外，83%的用户曾遭遇过数据泄露问题，而司机收入仅占车费的58%，远低于合理水平。这些问题严重阻碍了行业的健康发展，也成为徐建创新的强大动力。

技术领航者——徐建

作为享道出行高级架构师兼高级研发经理，徐建凭借其深厚的学术造诣和跨领域实践经验，成为推动区块链技术与网约车产业深度融合的领军人物。这位拥有华东交通大学计算机科学与技术学士及复旦大学软件工程硕士学位的技术专家，在网约车智能化研究领域建树颇丰，其发表的《基于区块链的去中心化网约车平台》等学术论文以及“网约车智能派单车辆定位交互系统”等多项软件著作权成果，为行业发展提供了重要的技术参照。

徐建的职业发展轨迹展现了技术创新的跨界融合。从明基全球研发中心的软件开发工作起步，历经盛大网络互动娱乐平台的技术锤炼，再到拍拍贷金融科技架构的实践积累，近20年横跨数字科技、互动娱乐、金融科技三大领域的技术深耕，塑造了他独特的技术视角与创新能力。正是这种多元化的技术背景，使他能够创造性地将区块链技术与网约车产业需求相结合。

在技术实现层面，徐建提出了“监管友好的去中心化”创新理念。他主持设计的区块链架构既保持了分布式账本的透明可信特性，又通过智能合约实现了监管合规的自动化执行。这一平衡方案不仅获得了行业的高度认可，更被多个智慧交通试点城市采纳为推荐方案，为网约车行业的规范化发展提供了可复用的技术范式。

享道出行的数字化转型

享道出行作为上汽集团2018年推出的移动出行品牌，其快速发展离不开徐建的技术引领。依托上汽集团强大的

产业链优势，徐建敏锐地捕捉到区块链与自动驾驶融合的巨大机遇，构建了独具特色的技术体系。在短短六年时间里，享道出行从单一的网约车平台，发展成为覆盖Robotaxi、企业用车等多元业务的“全场景智慧出行服务商”。

这一转型的关键在于徐建主导的“区块链+自动驾驶”架构。通过智能合约优化运力配置，平台业务已覆盖全国近70座城市，注册用户超过1.2亿，日订单峰值达到350万单。更值得关注的是，享道出行的Robotaxi业务实现了质的飞跃。徐建创新性地将区块链的分布式账本技术与自动驾驶的感知系统相结合，打造了具有自主知识产权的车路协同解决方案。这一突破使得享道Robotaxi业务累计完成32.7万单自动驾驶订单，总里程突破140万公里，不仅在国内自动驾驶商业化运营中处于领先地位，更创造了全球首个“零数据泄露”的自动驾驶运营纪录。

技术创新细节解析

徐建团队的技术创新主要体现在三个关键突破：

1. 动态隐私保护系统：采用“时空模糊算法”，借助区块链节点共识动态调整定位精度。在杭州的实测中，该系统在保证95%接单率的同时，将用户信息暴露风险降低了89%。例如，在实际出行场景中，乘客的位置信息在满足司机接单需求的前提下，得到了最大限度的保护，有效减少了隐私泄露的可能性。

2. 智能合约分账体系：引入博弈论模型，建立基于贡献度的动态收益机制。实施后，司机接单距离缩短了2.7公里，空驶率下降了31%。这一机制使得司机的收入与实际贡献更加匹配，提高了司机的工作积极性，同时也优化了整个平台的运营效率。

3. 分布式决策引擎：将计算任务分解到2000个边缘节点，系统吞吐量提升了3.4倍。在实际应用中，这一技术极大地提高了平台对订单的处理能力，确保在高峰时段也能快速响应，为用户提供高效的服务。

这些创新技术已在全国多地得

到验证：

上海F1赛事期间，系统成功抵御了870Gbps的DDoS攻击，保障了赛事期间的出行需求；

在杭州，司机月均增收4200元，收入结构得到优化；

苏州五一假期投诉率仅为0.003%，创下行业新低，为游客提供了优质的出行体验。

持续创新，展望未来

面向未来，徐建已经规划了系统2.0版本的三大发展方向：

1. 基于车联网的自动支付系统：将把交易耗时从现在的12秒大幅缩短至0.5秒，大大提升出行效率，为用户带来更加便捷的支付体验。

2. 车辆使用权NFT化：通过区块链技术将车辆闲置时段的使用权转化为数字化资产，预计可提升资产利用率达40%以上。

3. “出行数据银行”概念：将重新定义用户数据的归属和使用模式，让用户真正成为自己数据的主人，同时也为平台的运营提供更精准的数据支持。

这些创新与享道出行“智慧出行综合体”战略高度契合，也为2025年享道出行的IPO提供了有力的技术支持。

徐建的创新不仅停留在技术层面，更体现了他对出行生态的深刻思考。他认为，未来的出行系统应该是一个开放、透明、自我进化的生态，而不是封闭的中心化平台。在世界银行《未来出行白皮书》中，这种“技术+场景”的创新模式被特别推荐为发展中国家智慧交通的参考方案。

当大多数企业还在为自动驾驶的商业化艰难探索时，徐建已经将目光投向了更长远未来——一个由区块链保障信任、由AI优化效率、由用户主导数据的全新出行生态。这场悄然兴起的革命，或许会比我们想象的更早到来。正如徐建在最近一次行业论坛上所说：“技术的终极目标不是取代人，而是让每个人的出行都更自由、更公平。”这或许正是这场变革最动人的诠释。

(陈洪博文/图)

技术破局，直击行业痛点

2024年11月，在第六届中国网约车行业峰会上，徐建发布的创新系统引发了广泛关注。该系统将区块链的去中心化特性与L4级自动驾驶技术有机融合，精准地解决了行业长期存在的三大核心痛点：数据孤岛、信任缺失和调度低效。国际移动出行联盟主席高度评价为：“首个实现Web3.0理念的出行基础设施。”

徐建的解决方案并非凭空而来。传

技术引领 业绩飞跃 ——专访高视医疗集团全国销售总监王静

在中国眼科医疗设备产业日趋成熟的今天，有这样一位女性在行业中脱颖而出：她不仅具备出色的销售管理能力，还拥有深厚的技术背景和前瞻性的战略眼光。她就是高视医疗集团全国销售总监及干眼设备技术总监王静。

从市场到实验室，从管理到研发，她以全方位的专业能力和卓越的执行力，成为高视医疗持续发展与创新背后的关键推手。近年来，在她的带领下，公司干眼及通用医疗设备的销售业绩屡创新高，为企业赢得了可观的经济效益和行业口碑。

从销售到技术 打通产业链的“关键人”

2004年，王静进入医疗器械行业，她从基层销售做起，积累了丰富的市场实战经验，深谙医疗设备的客户需求和销售逻辑。12年间，她带领团队不断开拓中国北方市场，成功建立起稳定高效的客户网络，销售额实现年均稳步增长，为公司在区域市场中奠定了坚

实基础。

2016年，王静加入高视医疗集团，开启了职业发展的第二阶段。相比之前纯粹的销售管理岗位，这一次她将工作重心延伸至技术研发层面，肩负起干眼设备研发与市场推广的双重任务，成为链接“技术-产品-市场”的中坚力量。

引领产品创新 推动技术变革

在高视医疗集团，王静全面负责公司干眼眼科设备的销售管理，并参与多款核心产品的研发工作。其中，公司推出的干眼检测仪、角膜地形图测试仪、裂隙灯显微镜等一系列高端设备，均成为市场热销产品，广泛应用于各级医疗机构和专业眼科诊所。

她并不满足于“卖产品”，而是深入一线调研临床需求，与工程师、医生密切沟通，推动产品从构想到落地的全过程优化。她主张“以用户为中心”的研发理念，积极引入先进技术，如光学干涉成像、高分辨图像处理、数据智能分析

等前沿方案，大幅提升产品性能与用户体验。

这些创新不仅增强了产品竞争力，也直接转化为企业的经济效益。2021年至2024年，高视医疗干眼产品的销售额年均增长率超过45%，在王静的带领下，新推出的干眼产品线迅速壮大，已成为公司营收的重要组成部分之一，为企业打开了全新的增长空间。

卓越团队领导 构建高效体系

王静深知，单靠个人能力无法支撑高速发展的业务体系。她注重团队建设，先后组建并管理了由研发工程师、产品经理、区域销售人员组成的综合团队，打造出一套从产品研发、市场定位到销售转化的完整闭环。

她注重培养年轻骨干，通过系统培训和经验分享，提升整个团队的专业能力和市场响应速度。她还搭建了跨部门协同机制，实现销售与技术的高效对接，减少项目流程中的资源浪费和沟通

成本。她的领导风格既注重结果，也关心过程，在她的带领下，团队多次获得公司“卓越团队奖”“销售先锋奖”等荣誉。

凭借在眼科医疗设备领域的卓越贡献，王静于2024年荣获“全球青年创新大会金领奖”“中国新经济先锋人物”称号，并多次受邀出席研讨会，积极投身行业研究与科普推广，分享行业见解与创新成果，致力于推动中国眼科医疗的现代化、科技化进程。

“销售不只是交易，更是价值的传递。技术不是冰冷的机器，而是解决临床问题的温暖方案。”王静如是说。她用实干与创新诠释了一位技术型销售管理者的独特魅力，也用持续创造的业绩，为高视医疗集团赢得了发展先机。在她的愿景中，未来的眼科医疗设备将更加智能化、个性化和精准化。她正在以坚定的脚步，引领企业向着“让更多人看见光明”的使命不断前行。

(林海峰)