

从医疗诊断监护设备研发,到防疫产品生产、替换方案寻找,她是“尖刀连”指挥,也是冲锋在前的执行者;15年来,她带领团队开发研制的产品共获得国内授权专利81项、国外46项

张金玲:“丰富而有价值的人生才刚刚开始”

中国妇女报全媒体记者 周丽婷

这几天,秦皇岛市总工会组织的“2021年职工技术创新大赛”正在举行。康泰医学系统(秦皇岛)股份有限公司(以下简称康泰医学)的“生物医学信号模拟仪”项目经过层层筛选入围。作为项目总负责人,张金玲不仅要时时关注大赛进度,还要为现场答辩做准备。

“从前期市场调研到产品开发,都是我带领团队具体实施和把控。”从做硬件开发的职员,一步步跃升为公司研发中心和家用医疗事业部执行总监,“做事踏实、靠谱”是同事们对张金玲的一致评价。

15年科研路带领团队获百余项专利

2005年,张金玲从华北理工大学毕业后进入康泰医学。这是一家专业从事医疗诊断、监护设备研发、生产和销售的高新技术企业,产品销往全球130多个国家和地区。

从2006年做第一款产品脉搏血氧仪开始,15年来,张金玲负责研发了几十种血氧产品,主持并参与研制了脉率计、血氧模拟仪、制氧机等新产品,还涉足远程医疗领域。

截至目前,张金玲带领团队开发研制的产品,共获得国内授权专利81项、国外46项。其中部分产品的技术性能已达到行业领先水平,脉搏血氧仪销售额占到公司总销售额的20%~30%,检测仪器设备的模拟性产品打破了企业对外来产品的依赖。



张金玲(右)和同事交流生物医学信号模拟仪的最新测试情况。

科研,需要攻坚克难。张金玲带领着一支包括17位女性共40多人的研发团队,一次次接手艰巨任务,全部顺利完成。“研发需要试错,要给同事们包容和宽容,让他们放手去做,有问题我来担。”作为团队负责人,“80后”的张金玲成熟且坚定。

疫情大考交出千万级快速研发生产答卷

2020年新冠肺炎疫情期间,康泰医

学被河北省列入新冠肺炎疫情防控重点物资生产保障企业名单,公司的脉搏血氧仪、医用红外体温计、心电监护仪等产品被列入《新冠肺炎疫情防治急需医学装备目录》。

面对迅猛变化的疫情形势,公司迅速复工复产。“疫情是一场大考,那段时间每个人使命感满满,不计报酬地投入到防疫医用物资的生产中。”张金玲说。

当时,国内外需要大量的脉搏血氧仪。然而紧俏的产品面临着元器件供应

不足及成本增大的困难。一方面急需寻找元器件货源,另一方面亟待研究兼容产品替代方案。

张金玲率研发团队迎难而上,“我们成立了‘血氧尖刀连’,冲锋在前,准备打一场硬仗。”她积极沟通,寻找多种替换方案,带领团队认真钻研,反复测试,最终获得了元器件国产兼容产品替代方案,实现了公司元器件的自主可控,有力助推国家产业升级。

在这场不见硝烟的战役中,公司的血氧仪、体温计等防疫产品在半年内完成了一次从百万级到千万级快速研发生产的任务,以最快速度保质保量完成了支援国内外防疫物资的生产任务。

归零心态再出发

“这里是我的第一份工作,也是至今唯一一份工作。我与公司一起成长。我的心态是‘归零’再出发。丰富而有价值的人生才刚刚开始。”张金玲笑着对中国妇女报全媒体记者说。

2020年8月,康泰医学在创业板上市。2021年9月,张金玲考取中国人民大学工商管理学院MBA。“公司进入发展的快车道,我必须加油,加快脚步跟上节奏。”

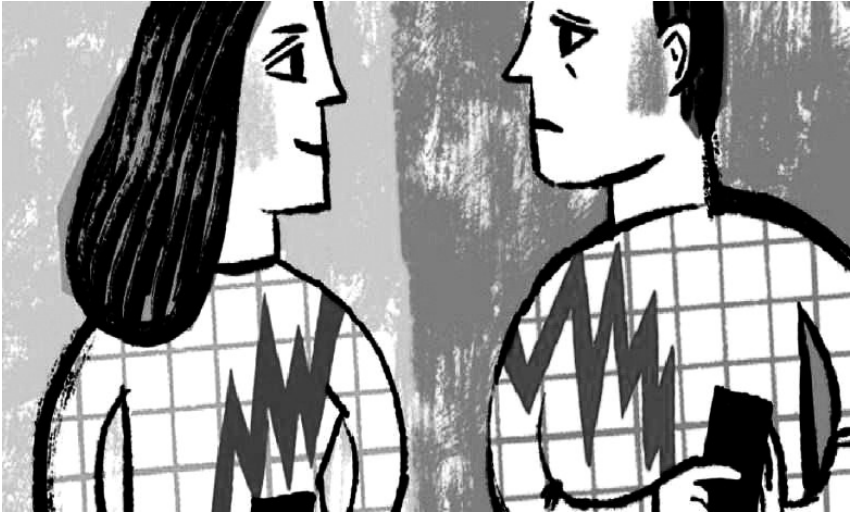
2019年,张金玲荣获秦皇岛市中帼建功标兵;2020年,荣获秦皇岛市三八红旗手。“既然人生的幕布已经拉开,就一定要积极地演出;既然脚步已经跨出,风雨坎坷也不能退步;既然已把希望播种在这里,就一定要坚持到胜利地谢幕。”张金玲用诗一样的语言诠释她的人生态度和奋斗精神。

本期关注

分析报告显示:

女性可能比男性更善于投资 投资回报相对较高

在投资领域,绝大多数成功的投资者都是男性。因此,你可能会认为,男性可能比女性更善于投资。但事实可能并非如此。这篇编译文章,作者在文中结合两篇投资机构的分析报告及多篇研究结果,提出了女性可能比男性更善于投资的观点,并且在文中展开了有关分析。



俊一 译

全球知名证券零售商美林证券的两位早期创始人是男性,同样,高盛集团的两位早期创始人也都是男性。另外,电影《华尔街》的主角是典型的阿法尔男(译者注:社会顶层男性),还有被称为“华尔街之狼”的美国股票经纪人、励志演说者、作家乔丹·贝尔福特也是男性。无论是现实还是虚构,我们所知的标志性投资者,都是男性。然而,事实并非如此。实际上,女性往往更擅长投资。

据富达投资前不久发布的最新分析报告显示,在10年的时间里,其女性客户的年平均投资回报比男性客户高0.4%。虽然这看起来可能不算多,但几十年下来,这个差距可以增加数万美元甚至更多。

富达投资女性投资者和客户契合主管洛娜·卡普斯塔表示:“要像女性一样

投资,这就是你应该从中学到的东西。”这并不是研究人员首次发现女性才是更出色的投资者。然而,其中令人惊讶的地方在于,女性和男性似乎都没有意识到这一点。因此,他们错失了一些重要的经验教训,那些也许是可以让自己投资更出色的经验教训。

女性投资者的投资回报相对较高

富达投资的研究分析,数据来源于该机构2011年至2020年的520万个投资客户账户。值得一提的是,这项研究没有针对任何投资策略进行筛选,研究对象既包括交易个股的投资者,也包括投资互惠基金的投资者。

女性投资者的投资回报相对较高,主要体现在其交易的方式上,或者更直白一点,是她们不会频繁操作的事实。富达投资的客户中,女性投资

者买入和卖出的交易次数只有男性投资者的一半。

此外,与富达基金并列的美国两大基金管理公司的基金管理公司先锋领航,在研究与富达那项研究所涵盖的同一个十年期间其管理的退休金账户时,也发现了类似的模式。在2011年至2020年期间,每年通过这些账户交易的男性投资者数量比女性投资者多至少50%。

这一现象不容乐观。在2000年发表在《金融杂志》上的一篇题为《交易有损财富》的经典论文中,两位教授布莱德·巴伯和特伦斯·奥迪恩也证实了这一发现。在1991年到1996年期间,交易频率最高的个人投资者,其年收益率比股市整体表现还低6.5%。第二年,这两位教授又在另一篇发表于《经济学季刊》的题为《男孩至死是少年》的论文中,研究和讨论了交易与性别的问题。

不可否认的是,女性投资者的交易次数也超过了应有的水平。从1991年到1997年期间,她们的交易直接导致其净收益每年下降了1.72%。相比之下,同一时期男性投资者更频繁的交易,导致其净收益每年下降了2.65%。这一组数据之间的差额,即0.93%,仍然比前文中富达投资那份分析报告中提到的0.4%高出一倍之多。

女性投资者的自信相对不足

那么,为什么男性投资者的交易频率如此之高?对此,巴伯和奥迪恩教授认为,男性投资者总是过度自信。他们的过度自信又从何而来?几年前,一位将研究方向转至投资领域的神经学家威廉·伯恩斯坦称,这种过度自信源自于睾酮。这种类固醇荷尔蒙会给投资者带来三个问题:它可以减少投资者的恐惧感,增加投资者的贪婪心理,并且会导致投资者产生过度自信。

如果你没有较强烈的恐惧感,那么在市场处于下跌行情时,由于你可能在错误的投资类型上投入过多资金,你更有可能遭受重创。同样地,过多的贪婪,也会增加风险系数。相比之下,女性投资者的自信可能相对不足。富达投资关于这一主题的研究发现非常令人沮丧:

据其2017年展开的一项调查显示,只有9%的女性投资者认为,她们作为投资者的投资表现会胜过男性投资者。今年,只有14%的女性投资者表示,她们对储蓄和投资了解丰富,而对自己的投资决策表现出自信的女性投资者则有33%。

家庭投资更适合商议后抉择

那么,我们是如何走到这一步的呢?有些答案是显而易见的。长久以来,家庭关系中,多数丈夫根本不会让妻子参与投资。他们认为,男人是家中唯一或主要的挣钱者,因此有权掌控投资决策。或者,他们可能有一种迷之自信,认为自己比妻子更适合参与投资。因此,在没有投资经验的背景下,就很难获得投资方面的自信。

此外,尝试去投资也是在不了解全局信息的前提下所做出的决策。来自美国俄勒冈州波特兰市的理财规划师玛尼莎·塔克表示,这对女性来说可能相当难。塔克提到非营利组织编程女孩计划创始人拉什玛·萨贾尼在一场TED演讲中针对这一话题所讲的内容,“女性所接受的教育,就是要变得完美,在真正做出决策之前,要对所有情况了如指掌。相比之下,男性则更倾向于没有在对所有情况进行了如指掌的情况下做决策。”

你可能会问,这里是否存在默认刻板印象的风险?当然。这只是我们所说的一般情况。但实际上,我们身边到处都是不自信的男性,以及无所畏惧的女性。许多年轻男性更是因为仰慕享有“女版巴菲特”等美誉的投资人凯瑟琳·伍德,而把她说的每一句话都牢记在心里。

当然,缺乏恐惧和高于平均水平的贪婪,也可能让幸运的投资者变得富有,不分男女。他们将所有的钱都投资于一个篮子中,但实际上这个篮子里只有少数几只最终表现良好的股票。

卡普斯塔说,无论如何,伴侣之间每年都应该针对投资策略展开一次讨论。值得注意的是,这也应该注意避免演变成一种争执。“彼此坐下来喝一杯也是挺好的。”她说。而且,这可能还会让伴侣彼此发现对方身上更多的优点。



苑川

共享办公服务提供商WeWork于上月成功借壳上市,在纽交所开始挂牌交易。行业巨头上市固然可喜,但对于国内深耕共享办公行业的从业者来说,WeWork上市仍没有解决其固有的问题,共享办公企业仍需继续探寻新商业模式的努力。对此,位于上海嘉定区的泉林国际创孵中心创始人孙雯俐表示:“WeWork当初进上海时不计成本地扩张,对共享办公行业来说,这种无序扩张并不是良性循环。共享办公行业不能只满足于当二房东,要强化服务短板,探索多元化的盈利模式。”

时下,共享办公行业面临新的市场需求,智慧办公、敏捷办公等成为企业转型的大方向。在这种求新求变的大趋势下,泉林国际创孵中心在共享办公的创业路上历经多次蝶变,摸索出“延迟交付+股权置换”的新商业模式,形成创业公司、智库及创孵平台三方交互合作的创孵生态体系。

蝶变:二房东→资源及投融资对接→创业孵化平台

130多平方米的演播大厅,LED大屏、舞台、轨道灯光等设施一应俱全,可供剧组拍摄、项目路演及举办培训;宽敞的洽谈室可以进行商务洽谈、电话会议;直播间可以进行直播分享、在线培训与访谈;创业汇客厅满足时尚发布、剧组拍摄、分享酒会等使用场景——这是泉林国际创孵中心提供给入驻企业的部分办公设施。

孙雯俐介绍说,公司自2013年创办以来经历了多次蝶变,“最初想做咨询公司,在给民营企业咨询过程中发现企业存在共性的管理方面的问题。2014~2015年开始服务式办公,帮助企业节约成本。其实当时还是二房东的角色,将办公空间分割成小的空间租给创业企业使用。”

泉林地处嘉定区最靠近市区的位置,所以单位面积租金成本相对比较低,同时又能承接主城区的核心功能,地理位置优越,交通便利。但是,随着国家关于“大众创业万众创新”的政策出台,联合办公的模式迅速崛起,按工位出租的工位租金直接冲击了小型创业办公的模式。

“双创的利好政策反而让泉林的人驻率从100%跌到了30%。”孙雯俐说。面对突如其来的压力,在与投资人深度交流后,孙雯俐下决心转型升级,从2015年开始联合园区所在的真新街道推出“创-真新”创新创业活动品牌系列,同期举办了上海8090创业大赛,目前已经历时7年,为创业者构建了沟通交流和资源对接平台。连做几年后,孙雯俐发现,当时做创业活动主要是对接资源和投融资对接,但是投融资成功的概率非常低,资源对接也是非常松散和碎片化的,想要帮助创业者生存、发展及可持续发展的初衷并未真正实现。

孙雯俐意识到园区的盈利模式需要颠覆式变化。如何在办公和商业两个功能上达成平衡,让园区盈利方式更为多元?2020年的疫情也给了孙雯俐深度思考的机会,经过与合伙人等多方讨论,最后达成的共识是园区进行深度战略调整:创立泉林国际创孵中心,做一个不依赖于载体的创业孵化平台,致力于为创业者提供立体化的服务,构建全新的创孵生态体系,在企业的全生命周期深度陪伴,共同成长。

多平台协同 构建创孵生态体系

针对创业企业面临的不同发展阶段的商业痛点,泉林国际创孵中心通过构建智库服务体系,为创业公司组织架构中关键人才的缺失提供补充,通过智库中的关键人才为创业对接资源、提供战略咨询、优化管理系统及品牌的基础搭建工作,最终实现业绩增量,帮助创业公司实现从0到1的转化。

孙雯俐说,创业企业在生存期这个阶段,工作重点就是开发新业务让企业能活下去,这时市场营销尤为关键。“智库平台聚集了各种专家、各种资源,帮助创业企业开拓新业务,寻找新渠道。由于初创企业对成本的敏感度比较高,通常只愿意为结果买单,所以和创业者约定以结果为导向,考核创孵中心的培育与孵化成果,签订对赌协议,比如营业额从100万元增加到200万元,平台和智库不仅可以获得一定提成,同时完成对赌还可以获得股权,形成利益绑定。”

这种“延期交付+股权置换”的新商业模式,得到了平台专家及创业者的认可。孙雯俐分析说,对于平台的专家来说,真正让他们放弃原有工作出来创业,机会成本很高,通过平台将自身拥有的资源赋能给创业企业,不仅可以获得短期的现金收益,更有机会长期获得创业公司的股权,成为真正的股东获得长期的权益资产,这样的曲线创业模式解决了智库专家的后顾之忧;对于创业者来说,平台提供的资源支持、关键人才的免费服务,降低了试错成本,为可持续发展提供了助力。

泉林还通过建立服务生态体系,直投创业服务中的四个重要模块,先后成立战略管理资源平台、互联网销售平台、新媒体运营中心及科技赋能管理中心,联合长三角地区孵化器共同发起“长三角产业研学实践联盟”,并设立实践基地,为长三角的制造型生长企业上海成立贸易型总部公司提供支持。

做一个不依赖于载体的创业孵化平台,构建创孵生态体系,在企业的全生命周期深度陪伴,共同成长——

孙雯俐:探索共享办公创业新模式