拜耳公司采购经理、拜耳全球农化产品中国和印度供应市场副总裁蒋晓霞:

优化供应链管理 探寻全球化发展新路径

▶ 杨采怡

生物医药产业作为我国近 些年持续高速发展的领域,正 处于重要的战略机遇期,其强 大的吸引力正促使众多跨国制 药企业纷纷加大对中国医药创 新领域的投资布局。拜耳公司 采购经理、拜耳全球农化产品 中国和印度供应市场副总裁蒋 晓霞凭借多年来在化工、医 药、保健、农化产品等行业积 累的深厚经验,在拜耳公司的 全球采购战略中发挥了举足轻 重的作用。

在蒋晓霞看来,目前采购 行业面临着诸多难题。一方 面,全球经济的不确定性使得 原材料价格波动频繁,企业难

以准确预测成本,对采购预算 的规划和执行带来巨大挑战。 例如,地缘政治风险的加剧可 能导致某些地区的原材料供应 中断或运输受阻,这就要求采 购人员具备敏锐的风险洞察力 和强大的应急处理能力。另一 方面,随着消费者对产品质量 和环保要求的不断提高,需要 企业在采购环节更加注重供应 商的可持续性发展。

"在此背景下,企业应该根 据具体产品、服务的采购需求 和采购市场的情况,不断优化 采购策略,以降低采购成本, 提高品质和效率。"蒋晓霞说。

多年前,由蒋晓霞主导的 与最大竞争对手的全球产品 战略合作谈判堪称行业经典

案例。彼时,作为拜耳公司的 全球项目经理和主要谈判负 责人,她带领律师和技术团 队,深入分析市场形势、双方 优势与需求,积极寻求合作的 切入点。面对复杂的商业环 境和激烈的竞争态势,她凭借 出色的沟通技巧、敏锐的商业 洞察力和坚韧不拔的毅力,促 成了这一行业较为罕见的战 略合作。这一合作涉及亚太、 北美和欧洲三大市场十几个 产品品种,年度合同总金额达 5亿美元。通过资源共享、技 术互补,不仅为拜耳公司降低 了生产成本,扩大了市场份 额,带来了显著的经济效益, 还在行业内树立了合作共赢 的典范。

此外,蒋晓霞还提出了一 系列具有前瞻性的战略思维与 见解。在应对地缘政治风险下 的供应链优化方面,她认为企 业不应过度依赖单一地区或供 应商,而应通过加强与多个地 区供应商的合作,建立多元化 的采购渠道,以分散风险,确 保原材料供应的稳定性。在成 本优化方面,她大力倡导搭建 成本模型,通过深入分析产品 的生产工艺、原材料成本、人 力成本等各项构成要素,合理 评估产品的真实成本,从而在 采购谈判中掌握主动权。同 时,她还积极推动采购团队与 研发、生产等部门的紧密合 作,从产品设计阶段就考虑成 本因素,实现产品全生命周期

的成本控制。

除了在采购领域大放异 彩,蒋晓霞还曾于公司的销售 及产品管理等部门担任高级管 理职务,并凭借敏锐的市场洞 察力和出色的领导能力,带领 团队制定并执行精准的销售策 略,成功拓展了产品市场份 额,显著提升了公司产品的销 售额与市场占有率。此外,蒋 晓霞还深度参与并领导了一系 列组织架构设计与变革管理工 作。她依据公司战略发展目 标,对各部门职能进行优化调 整,打破部门间的壁垒,促进 信息流通与协同合作,为公司 在国际市场竞争中赢得了显著 优势,进一步促进了公司的全 球化发展进程。

智晶科技发展(北京)有限责任公司CEO、重庆大学自主无人系统与智能激光操控技术联合工程中心副主任詹智熙:

以科技之光照亮产业未来之路

李牧

在浩瀚的科技星空中,有这 样一位智士,他以智慧为舵,以 激情为帆,引领着智晶科技发展 (北京)有限责任公司破浪前行; 同时,他还在重庆大学自主无人 系统与智能激光操控技术联合 工程中心的科研沃土上深耕细 作多年,书写着属于自己的传奇

篇章。他,就是智晶科技发展 (北京)有限责任公司(以下简称 "智晶科技")CEO、重庆大学自 主无人系统与智能激光操控技 术联合工程中心副主任詹智熙。

近年来,在詹智熙的带领 下,智晶科技不仅实现了业绩的 飞跃式增长,更在技术研发、产 品创新、市场拓展、品牌建设等 方面取得了突破性进展。公司

和詹智熙也因此荣获了多项 殊荣。

作为重庆大学自主无人系 统与智能激光操控技术联合工 程中心副主任,詹智熙深度参与 了国家级项目的策划、实施与管 理工作,并凭借深厚的专业知识 和丰富的管理经验,为项目的成 功实施提供了有力保障。在他 的带领下,项目团队攻克了多项 技术难关,取得了多项具有自主 知识产权的科研成果,为国家级 新区的发展注入了强劲活力。

同时,詹智熙自主研发的 "基于高效数据可视化与交互技 术的数据分析软件""基于分布 式优化算法与行为识别技术的 智能系统"等多项技术成果,不 仅填补了国内相关技术领域的 空白,更为企业数字化转型提供

了强大的技术支持。

站在新的历史起点上, 詹智 熙表示,将以更加昂扬的斗志和 更加坚定的步伐,引领智晶科技 和重庆大学自主无人系统与智 能激光操控技术联合工程中心 在科技创新的道路上不断前 行。他相信,只要不断超越、追 求完美,就一定能够让科技之光 照亮未来的每一个角落。

上海但马国际贸易有限公司总经理马璐萍:

引入供应链管理系统 打造中国牛肉领军品牌

▶ 巫雅莹

全球化背景下,食品安全和食 品品质已经成为消费者日益关注 的焦点。尤其是在高端食品市场, 消费者对于食材的来源、生产过程 以及产品品质要求也越来越高。 但马屋(TAJIMAYA)作为日本著 名的高端牛肉商,自成立以来,坚 持提供高品质产品,并始终处于稳 步发展状态。在中国高端牛肉进 口贸易领域,隶属但马屋的上海但 马国际贸易有限公司的发展历程, 堪称中国高端牛肉市场蓬勃发展 的缩影。

上海但马国际贸易有限公司 (以下简称"但马国际")于2008年 成立,成立至今一直致力于优质和 牛及其他高端牛肉品类的进口贸 易,并在澳洲、美国等地设有采购 中心。2013年,深耕食品行业多年 的马璐萍接受但马屋抛出的"橄榄 枝",出任但马国际总经理,全面负 责公司运营管理、进口贸易和技术 创新的核心业务。

上任伊始,马璐萍便开始着手 引入先进的管理系统,实现企业运 营的数字化转型。据悉,这一系统 极大优化了产品的供应链管理,为 企业决策提供了科学依据。尤其

是在冷链物流环节,通过智能温控 系统,确保了牛肉产品的品质始终 如一,为但马国际的经营带来了显 著成效。同时,通过精准的市场定 位和专业的品质管理,但马国际年 销售额从300万元人民币增长到 1.2亿元人民币,团队规模也从5人 扩充到130人。此外,马璐萍还成 功促成了公司与华润万家ole连锁 超市、日本永旺株式会社、成都伊 藤洋华堂连锁超市等全国知名商 超零售系统建立合作关系,确立了 但马国际在国内高端牛肉市场的 领先地位。

作为但马国际的总经理,马璐

萍受命为青岛肉食得食品有限公 司提供肉食分割技术支持。在当 时国内牛肉切割技术相对初级、对 牛肉饮食文化理解尚显粗浅的背 景下,其独树一帜的专业水准在业 界内外获得了高度的认可与赞 誉。尤其是几年前的一次市场调 研,让马璐萍有了深刻感悟。根据 调研,当被问及"最幸福的时刻" 时,绝大多数受访者都提到"吃到 最好吃的东西时"。这一发现让马 璐萍萌生了一个朴素而坚定的信 念:"让大家吃出幸福的感觉",这 也成为她日后创业的初心和行动 指南

2017年,马璐萍依托但马国际 的背景创办了三生(深圳)餐饮管理 有限公司(以下简称"三生餐饮"), 完美实现了好牛肉从源头到餐桌 的闭环链接。如今,在马璐萍的带 领下,但马国际和三生餐饮实现了 产业链上下游的协同发展,并通过 智能化的需求预测系统,结合信息 数据集成、物联网等技术,成功打 造了数字化车间管理和智能电子 仓储,极大提升了运营效率。

目前,但马国际在马璐萍的带 领下,仍在持续进行深化数字化转 型,并朝着"中国牛肉领军品牌"的 目标稳步迈进。

辽宁丹东北吉领农业发展有限公司董事长胡平:

发展花楸产业 书写奋进篇章

🔌 陈新飞

在辽宁省丹东市,有一位心怀 壮志的农民子弟,凭借坚定的信念 和不懈的努力,在花楸产业闯出了 一片天,她,就是巾帼不让须眉的 辽宁丹东北吉领农业发展有限公 司董事长胡平。

1985年,胡平生于辽宁省丹东 市北吉岭脚下的龙泉小山村。21 岁时,胡平走上了创业之路。多年 来,她带领乡亲们披荆斩棘,从种 植黑果花楸"小浆果"开始,再到引 领产业发展的"佼佼者",历经7年 终于走上了上市之路。

创业之初,辽宁省干旱地区造 林研究所承担国家林业局"948"项 目的"黑果腺肋花楸"引起了胡平 的注意,于是,她果断投入大量资 金带领农户种植花楸。然而,由于 经验不足,叠加在丰果期遭遇市场 和产业链不健全的困境,导致果实 滞销堆积如山。胡平并没有被困 难打倒,她毅然借钱将之收购。种 植户于泽卉感慨地说:"胡总自收 购我的花楸起,3年来没差过一分 钱,反而让我赚了10多万。他们 来乡下指导工作时,从不喝我们一 口水,从不吃我们一口饭。"

2018年,新成立的丹东北吉领

农业发展有限公司与多家科研院 所合作,研发出了150多款花楸产 品,获得12项专利。目前,公司在 全国范围内种植花楸面积近3万 亩,超300户农户参与。2024年 10月,辽宁丹东北吉领农业发展 有限公司在欧洲卢布尔雅那证券 交易所成功上市。

据了解,目前丹东市振安区正 积极配合"黑果花楸农业产业园项 目"审批落地相关事宜,吉林省通 化市高新开发区也抛来"橄榄 枝"寻求合作。此外,凯旋岁月退 役军人专属服务综合平台内蒙古 运营管理中心以凯旋岁月供应链

运营(内蒙古)有限公司为主体,与 辽宁丹东北吉领农业发展有限公 司签署了战略合作协议,助力打造 退役军人"就业创业"等系列国内 平台和公司。

2024年11月,加拿大全球学 校联盟总干事李河、新加坡 MO-MA国际总经理胡文英与辽宁丹东 北吉领农业发展有限公司达成了 共同开发国际市场的共识,将公司 的海外销售总部设在新加坡,并设 立了三年内建设100个国家旗舰店 的目标。

近年来,胡平带领的辽宁丹东 北吉领农业发展有限公司创立了

黑果花楸产业基金,专门为员工、 种植户、会员设立存款准备金。今 年11月,辽宁省铁岭市分公司员工 张亚清做肺部手术还差6万元,胡 平得知这一情况后,立刻通知公司 高层连夜送去资金,并助其寻找了 国外优质的医疗资源。"胡总没有 忘记我这个古稀之人。"提及此,张 亚清声音颤抖地说。

自公司成立至今,胡平坚持为 父老乡亲装路灯、修水渠、建集市、 修亭子,以实际行动践行对家乡的 热爱。如今,胡平带领着一群新农 人,仍旧以汗水和智慧书写着奉献 "三农"的辉煌篇章。