

滨化集团股份有限公司国际采购部部长、滨化长信(新加坡)有限公司副总经理殷海洋:

重塑价值链,以战略思维锚定企业未来

沈霖

当下,化工行业正处在深层次重构的风口浪尖,供应链重塑、资源争夺、政策波动……每一项变化都在重塑企业的生存逻辑。而在这种复杂而激烈的“蓝海”中,有一位始终坚定前行的操盘者——殷海洋。

作为滨化集团股份有限公司国际采购部部长、滨化长信(新加坡)有限公司副总经理,殷海洋长期致力于国际采购、全球供应链建设与大宗商品市场策略的研究与实践。

构建供应链“护城河”

供应链是企业“看不见的竞争”。面对近年来全球原料流通的不确定性,殷海洋始终坚持“全球视野、本地落地”的策略思维。凭借深厚的国际商务经验与卓越的谈判能力,他与来自多个国家的核心供应商建立起稳固的战略合作体系。这一体系不仅有效保障了供货的稳定性,同时显著降低了采购成本,并大幅缩短了交付周期。

在波动中寻找“结构性机会”

除日常管理外,殷海洋还肩负着应对市场波动的关键决策

重任。自2014年转向交易业务起,他便将自己定位为“逻辑型交易者”。在他看来,交易不仅是价格的判断,更是对趋势、市场情绪、政策动向乃至地缘政治因素的综合解读。为此,他密切关注国际原油、化工品、航运指数以及各类关税政策的动态演变,并基于多维度的数据模型和丰富的实战经验,为公司制定出一系列行之有效的中长期交易策略。

在他的主导下,团队得以顺利推进关键项目,通过精准的布局与高效的执行力,最终实现超

亿元的经济利润,为企业的长远发展奠定了坚实基础。

从执行者向战略型思维者转变

从执行者向战略型思维者转变,殷海洋的实践路径清晰可见。在原材料谈判中,他关注的不仅是价格,更深入剖析对方的资金结构、运输能力与交付意愿;在跨国交易中,他考虑的不仅是结算方式,更全面评估当地政策、汇率风险乃至物流通航性。他以战略眼光审视每一个“微操作”,用稳健的执行力将企业的宏观目标与市场的现实逻辑紧密连接。

这一转变源于他从国内走向国际、从执行端迈向决策端的持续深耕。凭借十余年的经验积累,殷海洋成功从一位“采购官”成长为“能够引领价值链重塑的商务型管理者”。

业内人士评价,如今殷海洋这样一位既懂交易也擅策略的中坚力量,正在成为引领企业穿越周期的重要支点。他的实践,也映照出一个更广阔命题——在高度不确定的时代,如何以确定性的商业判断,为企业筑牢通向未来的路径。

乐鑫信息科技(上海)有限公司嵌入式软件工程师闫鹏宇:

深耕嵌入式软件技术,加速国产芯片崛起

林知衡

目前,我国正加速推进软硬件体系的自主可控进程,为国家科技安全夯实底座。伴随这一深层次产业转型,国产芯片正步入关键发展窗口期。而驱动其持续深化与突破的核心,不仅在于可见的硬件创新,更在于深藏于系统底层、构筑整个平台能力根基的嵌入式软件技术。

作为芯片功能实现的真正载体和连接硬件与应用的桥梁,嵌入式软件深刻决定着系统响

应效率、功耗水平、安全稳定性及未来扩展能力。在智能家居、工业控制、汽车电子等对低功耗、多协议、实时性有极高要求的领域,嵌入式系统正日益成为产业链价值跃升的重要引擎。

在这一技术体系逐步重塑的过程中,一批具有国际视野、系统思维与项目实践力的青年工程师正逐步成为中流砥柱。乐鑫信息科技(上海)有限公司(以下简称“乐鑫科技”)嵌入式软件工程师闫鹏宇,正是其中的杰出代表。2023年,闫鹏宇硕士毕业于美国宾夕法尼亚大

学电子与电气工程专业,随后选择回国加入乐鑫科技。

乐鑫科技作为全球化的无晶圆厂半导体公司,专注于研发性能卓越、低功耗的无线通信芯片,并连续多年在全球Wi-Fi MCU市场中保持最高市场份额。支撑这一领先优势的,正是其对芯片底层软件的深度优化与体系化架构能力。

加入乐鑫科技后,闫鹏宇承担了嵌入式软件框架的设计、开发与调试等核心工作,主导构建了多个系统级解决方案,包括物联网应用开发、通信协

议集成、资源调度优化以及客户化产品适配。他的职责覆盖了从内部架构实现到客户侧方案交付与后续支持的全流程闭环。

2025年初,闫鹏宇作为公司技术工程师代表,赴美国拉斯维加斯参加国际消费电子展(CES)。其间,他负责展台产品的系统调试与功能布局的技术协调,对接海外客户与工程团队,并重点承担芯片与国际服务商之间的方案集成与技术对接工作,围绕IoT应用构建与演示优化提供现场工程支持,充

分展现了国产芯片在低功耗物联网场景中的系统集成能力与国际适配水平。

回顾自身实践,闫鹏宇指出,“嵌入式软件就像一条看不见的高速通道,它决定着平台跑得有多快、多稳。”相比前端应用开发,嵌入式软件面临更高的技术门槛,需要在毫秒级响应与微瓦级能耗之间达成极限平衡。他深刻体会到,正是在这种看不见硝烟的“系统战场”上,工程师们不断打磨系统内核,方能使国产芯片在复杂环境下更稳、更快、更高效。

上海融信化学有限公司董事长肖磊:

以ESG实践助力化工行业绿色转型

闫胜迅

近年来,化工行业正处于深度调整与系统性转型期。在“双碳”战略持续推进、全球环保法规趋严的大背景下,绿色、安全、高效已成为企业发展的基本要求。与此同时,化学原料和制品的应用边界不断拓展,新能源、医疗、电子、新材料等新兴领域对高性能化工产品的需求迅猛增长,催生出一批专注于细分赛道、追求精细化与差异化竞争的创新型企业在政策引导与市场驱动的双重

作用下,企业不仅需要提升生产技术与产品附加值,更需要在合规运营、环境管理、社会责任等方面建立系统化能力。值得注意的是,ESG(环境、社会与治理)理念的持续渗透,正从资本层面传导至企业管理实践,推动整个行业从“规模导向”向“价值导向”加速转型。

为顺应这一深刻变革趋势,上海融信化学有限公司董事长肖磊,凭借其深厚的行业积累与前瞻性的管理思维,研发出“基于ESG指标的化工企业绿色合规管理系统V1.0”。该系

统紧贴化工行业绿色转型与合规升级的现实需求,构建出一套以数据驱动为核心、指标体系为基础的绿色管理框架。该系统的推出,不仅彰显了肖磊对行业发展脉络的深刻理解,也体现了其技术与管理融合的能力,进一步推动了化工领域在绿色治理工具层面的探索与突破,受到业内多方关注。

具体而言,该系统围绕ESG核心要素,从环境保护、员工健康、安全生产到企业治理逻辑,搭建起一套可量化、可分析、可优化的管理模型。通过对排放

指标、能效数据、风险控制节点等核心环节的数字化建模,系统实现了对企业运行状态的全流程追踪与风险预估。同时,它还具备高度灵活的定制功能,能够根据企业规模、产品类型、工艺特性进行参数适配,为多类型化工企业提供精准化的管理支持。该系统的推出,为化工企业如何将ESG理念落地为实际操作方案提供了重要的参考范式,并在推动行业数字合规进程方面具有示范意义。

肖磊在化工行业深耕近二十年,他始终认为,推动行业

进步不仅要依靠技术革新,更需要系统思维与工具支撑。他推出的“基于ESG指标的化工企业绿色合规管理系统V1.0”,不仅是对自身管理理念的具象化表达,也代表了一类具备跨界能力的新一代化工领域管理者思路:以责任为导向、以数据为基础、以实效为目标。随着化工行业迈向更高层级的发展阶段,肖磊的探索不仅提升了行业对ESG管理的认知深度,也为绿色化工技术发展注入了更多可持续的思考路径。

广州市一些事一些情网络科技有限公司总经理孙凯南:

拓展媒体营销边界,构建跨区域文化传播网络

李潇潇

在媒体行业风云变幻的二十多年里,孙凯南(Hugo)堪称华语传播领域的标杆人物。他与搭档阿智于2003年打造的粤语电台节目“一些事一些情”,以持续领先的收听率稳坐冠军宝座,最终斩获中央广播电视台“声动中国电台颁奖典礼”——“最佳节目奖”。这一成就不仅是对节目质量的肯定,更是孙凯南媒体营销能力的集中体现。他精准把握听众需求,将粤语文化与现代传播手段结合,让一档区域性节目突破语言与地域限制,

成为全球华语听众的共同选择。

“一些事一些情”的成功并未止步于传统广播领域。早在2019年10月,该节目全球下载量就已经突破10亿人次,覆盖162个国家和地区,下载量位列全球华语电台节目前列。这一耀眼数据的背后,源于孙凯南对媒体生态的深刻洞察。他敏锐捕捉到互联网时代听众习惯的转变,积极推动传统广播与数字平台的深度融合,通过社交媒体、音频平台等多渠道分发策略,让节目内容突破物理边界,触达全球粤语人群。无论是海外留学生还是粤港澳青年,都能通过这

一节目找到文化共鸣。借此,孙凯南成功构建了一个跨越地域的文化传播网络,打造出华语世界较具影响力的媒体品牌之一。

作为广州市一些事一些情网络科技有限公司总经理,孙凯南并未满足于内容创作的成功,而是将媒体营销的边界进一步拓展至商业领域。他带领团队研发“一些事一些情”APP V1.0,这款集内容传播与生活服务于一体的平台,迅速在App Store(苹果应用程序商店)获得极高评分,并分别在苹果和安卓系统获得5.9万和6.4万的下载量。更值得关注的

是,他巧妙利用媒体影响力赋能电商业务,通过节目IP打造自有品牌生活用品,将听众转化为消费者,成功在广东地区打响品牌声望。这一模式不仅验证了“内容+商业”的可行性,更开创了以高频内容触达建立用户信任,再以精准营销推动消费转化的媒体营销与实体经济融合的新路径。

孙凯南的行业影响力,还深刻体现在他提出的“场景化营销”理念上。他善于在节目中自然植入生活场景化推荐,让听众在享受娱乐内容的同时,潜移默化地感知品牌价值;同时,通过精细化的社群

运营,建立起听众与品牌的深度互动,显著提升用户黏性。这种“润物细无声”的营销方式,有效降低了用户对广告的抵触感,大幅提升了品牌传播效率。

业内人士评价,从电台主持人到商业领袖,孙凯南始终屹立于媒体营销的前沿。他用二十年时间证明,优质内容与创新营销的紧密结合,能够跨越语言、地域与行业的界限,创造持久的社会价值与商业价值。未来,随着媒体形态的进一步融合,孙凯南的探索必将为全球华语传播与品牌营销提供更广阔的想象空间。