

山东嘉德汇能国际贸易有限公司总经理李岩:

## 借力“油品超市”新业态,驱动民营炼厂供应链变革

张超

今年9月,一条来自中国化工企业管理协会的获奖信息,将石油贸易领域的目光再度聚焦于山东嘉德汇能国际贸易有限公司总经理李岩身上。在第十八届全国石油和化工企业管理创新成果奖评选中,他凭借“国际贸易民营企业以国计民生需要为导向的创业管理”项目,荣获一等奖。该奖项被视为国内石油与化工行业管理创新领域的“风向标”,历年来一等奖入选比例仅维持在20%—30%之间,评审标准严格,竞争尤为激烈。

李岩的获奖,源于他提出并成功落地的“油品超市”创新模式。作为山东嘉德汇能国际贸易有限公司总经理,他带领团队与东营港、舟山港等关键港口签署长期储罐租赁协议,建立超过40万立方米的轻质低硫与重质高硫原油储备体系。在

自贸区保税混兑政策下,中小炼厂可按生产排期随时提取原油,供应链响应速度从“周”级缩短至“日”级,采购成本降低10%—15%。在流程复杂的原油供应体系中,李岩创新的这一模式有效打破了民营炼厂的“资源孤岛”,提升了供应链韧性,也凸显了民营企业在服务国计民生方面的积极作用。

作为在石油贸易领域闯出一片天地的创业者,李岩的职业轨迹既是一部行业发展侧影,也是一段勇于创新的个人传奇。早年,他活跃于国内外大型能源、石化及贸易企业,从基础油交易到油品供应链管理,从国内贸易到国际谈判,他一步步将自己锻造成为一个既懂市场规律,又善于整合资源的战略型管理者。

扎实的行业积累为李岩后续在山东东明石化集团(以下简称“东明石化”)的关键角色奠定了基础。2015年至2019

年,他在东明石化担任总裁助理,这不仅是一个管理职务,更使他置身于行业顶层战略布局的核心。东明石化作为一家民营炼化企业,业务涵盖炼油、化工、国际贸易及物流全链条。李岩直接管理集团海外采购平台——新加坡太平洋商业控股公司,并作为核心执行人员,牵头筹建了中国独立炼厂石油采购联盟和山东炼化能源集团。该联盟整合了16家民营炼厂,总炼油能力高达6000多万吨,进口原油使用权配额超过5000多万吨,市值逾200亿美元。在李岩的推动下,联盟形成了“集中采购、统一谈判、统一结算、统一物流、统一金融服务”的运营模式,使民营炼厂在国际原油市场上具备了较强的议价能力,打破了长期以来“单打独斗、各自为战”的局面。

2022年,李岩开启创业征程,创办山东嘉德汇能国际贸易有限公司。他依托山东地炼

产业集群,打造覆盖国内外的能源贸易与供应链平台。其创新推出的“油品超市”模式,通过长期储罐租赁、保税混兑与定制化配送,实现轻质低硫和重质高硫原油的灵活调配,为中小炼厂提供“按需提货、低成本、快速响应”的解决方案。此外,他还将数字化管理、供应链金融、市场数据分析融入企业运营,使客户留存率提升18%,坏账率下降40%,供应链响应时间缩短60%,充分展现了民营企业在全球能源市场中的专业性和竞争力。

李岩不仅是一位勇于创新的企业家,更是一位将一线实践经验转化为战略洞察的行业专家。早在2017年,他主导的山东独立炼油(地炼)行业整合调研,以极具穿透力的视角揭示了民营炼厂长期面临产能分散、融资受限、缺乏终端销售渠道的困境。在深入企业内部、政策层面和市场运作的调研

中,他提出了以大型民营领军企业为核心,联合资本与政策资源的整合路径,为民营炼化企业获得市场话语权提供了可操作方案。这份调研直接推动了中国独立炼厂石油采购联盟和山东炼化能源集团的成立,也为行业理解民营炼化企业在宏观调控与市场波动下的生存策略提供了实践参考。

与此同时,李岩将多年的一线实践经验进行系统化梳理,形成了一系列学术成果,并在《中国化工贸易》《化工管理》《中国管理信息化》等权威期刊发表多篇论文,内容涵盖原油贸易风险评估、政策适应机制、供应链优化及数字化管理体系构建。这些研究精准回应了民营炼化企业在全球能源市场中面临的复杂挑战,不仅帮助企业提升议价能力、降低成本、提高效率,也为整个行业应对市场波动和政策变化提供了战略指引。

大山教育控股有限公司执行董事、首席执行官及董事局主席张红军:

## 以OMO模式为传统教培注入科技动能

江辰

在“双减”政策落地与教育数字化加速的双重背景下,民办教育行业正迎来深刻变革。张红军作为从中原地区走出来的教育管理者,其二十多年的办学历程,正成为观察这一阶段民办教育转型的典型样本。

张红军的职业生涯始于1998年。那一年,他在郑州创办大山外国语学校并担任校长,正式进入K-12课外培训领域。随着机构不断发展,自2005年起,他先后担任郑州金水大山外国语培训学校(现郑州市金水区大山科技培训有限公司)总经理,并于2011年升任董事长兼校长,逐步将一线办学经验转化为集团化治理模

式,在师资建设、教学质量和校区安全等方面形成系统化管理。2018年11月30日,他出任大山教育控股有限公司(以下简称“大山教育”)执行董事、首席执行官及董事局主席,带领企业走向港股资本市场,完成从校长到教育企业掌舵者的身份跨越。

从1998年至2019年,大山教育从单一校区发展为拥有数十所直营校的区域性教育集团。这一过程不仅是规模的扩大,更是管理经验制度化的演进。通过统一教研体系与师资培训机制,有效缩小了不同校区之间的教学质量差距,使更多家庭能够获得标准化、有保障的教育服务。

面对教育行业的数字化转

型,张红军推动大山教育积极探索线上线下融合的OMO模式,加强与科技企业合作,布局人工智能在教育场景中的落地应用。例如,与合作方共同开发“真人+数字人”混合式社交项目,把数字内容和互动体验引入教学服务与品牌传播,为传统教培模式注入科技动能。

在教学质量与内部治理方面,大山教育坚持课程研发与系统建设双轨并行。一方面,机构不仅自主研发“小数点数学(三至六年级)”等课程并取得作品著作权登记,还陆续获得“学习8”“大山教育综合管理系统”以及教学系统、教研系统、课程管理系统、互联网网课系统等多项软件著作权,

逐步将课程研发、课堂教学、课后反馈、家校沟通等环节纳入数字化平台,实现数据驱动的运营管理与决策优化。

在履行社会责任与参与行业治理方面,大山教育持续参与“希望工程”“春蕾计划”等公益项目,多次获得“捐资助学爱心单位”“公益送教爱心企业”“改革开放40年河南优秀校外培训机构”“全国区域性优质教育中心突出贡献单位”等荣誉;作为中国民办教育协会培训教育专业委员会第四届副理事长及河南省民办教育协会培训教育工作委员会副理事长单位负责人,张红军积极参与培训教育规范发展、校外机构合规运营和教师专业发展等议题研讨,将中原地区大

型机构的实践经验融入行业政策对话。

在个人成长方面,张红军并未止步于“经验主义”。在完成西安交通大学工商管理本科及长江商学院EMBA学位后,他进入香港大学与北京大学光华管理学院联合培养的管理学博士项目,把多校区教育治理的实务经验纳入教育领导力与组织管理的学术研究框架,实现实践与理论的深度融合。

从郑州的课堂到香港资本市场的聚光灯下,再穿梭于行业协会与高校课堂之间,张红军以二十多年的教育管理实践,为民办教育在规范中创新、在转型中发展,提供了一个来自中原大地的现实样本。

重庆万高文化传播有限公司总经理兼创意中心副总经理杨磊:

## 构建“可触摸的信任感”,打造品牌增长新引擎

林琼玖

在数字化浪潮席卷营销领域的今天,品牌方纷纷加码线上投放力度,短视频与直播几乎成为行业标配。然而,曾经承载品牌体验与信任构建核心阵地的线下场景,却似乎被逐渐边缘化。面对这种趋势,重庆万高文化传播有限公司(以下简称“万高文化”)总经理兼创意中心副总经理杨磊提出了不同见解:“真正能打动消费者的,不是流量,而是体验。”

从事营销与品牌传播工作十余年,杨磊始终坚信,线下营销不是传统手段的延续,而

是品牌整合传播策略中的关键一环。“我们要让线下重新焕发生命力。”杨磊表示。在他看来,线下营销的核心价值在于提供“可触摸的信任感”——这是任何屏幕媒介都无法替代的消费者连接方式。

自2011年成立以来,万高文化始终专注于泛消费品领域,以“强创意+强视觉”的整合营销能力,为客户提供系统化的品牌传播方案。与众多聚焦线上投放的机构不同,杨磊带领的团队主张以线下为核心场景,构建“线上线下一体化战役布局”,致力于解决行业普遍存在的“重线上、轻线下”难题。

杨磊认为,当下的整合传播不再是媒介资源的简单叠加,而是“以创意驱动生意的系统设计”。“创意不是为了好看,而是为了被看见、被记住、被转化。”这是他在团队中最常强调的一句话。

在杨磊的推动下,万高文化打造了众多覆盖“品牌活动”“事件营销”“渠道推广”“高光场景”的线下项目,为快消、美妆、家电等行业客户构建出更具沉浸感和参与度的品牌体验。通过视觉艺术、空间叙事与数据管理的融合,他让线下场景重新成为品牌叙事的重要能量场。

以近期与某知名品牌合作的线下项目为例,杨磊提出“让产品理念融入体验”的执行思路,借助景区游线设计,将传统文化与品牌传播结合,形成沉浸式互动场景。这种以“体验驱动认知”的创新方式,让消费者在轻松的参与中自然理解品牌价值,也让线下营销重新成为品牌传播的有效触点。

该项目的全网传播与现场互动数据表现亮眼,更重要的是,它验证了杨磊提出的整合逻辑——当创意与场景结合、当体验与数据联动,线下依然最能打动人心的传播媒介。

谈及未来,杨磊认为:“整合传播的核心不是同时布局线上和线下,而是让两者互相成就。”他正积极推动数据分析、场景感知和内容创意的进一步融合,旨在增强线下活动的可测量性和持续传播力。

“线下营销不是过去式,而是营销的下一个增长点。”对杨磊而言,每一次真实的互动、每一场沉浸的体验,都是品牌与消费者之间最有温度的连接。

从“创意到生意”到“活动到系统”,杨磊正以稳健而富有前瞻性的探索步伐,重新定义线下营销的可能性。