

经济与生活

特约策划:朱祺

热线电话:13564661393

研发全球前沿无线通讯技术 周祥:引领通讯行业新时代发展

周祥目前担任全球知名无线通讯企业项目总监,主要负责海外 MTO 运营商的网络方案设计及产品开发,具备丰富的网络通讯产品专业知识,拥有 21 年电信行业的研发、管理及运营经验。

从 2G 到 5G,周祥带领团队开发的每一项技术都为千万用户提高体验感,并大力推动了通讯行业的发展。2G 时代,周祥提出了半速率动态信道共享技术(HDCS: Half-Rate Dynamic Channel

Share),完美解决了网络中无线信道拥塞的问题,他还将该项技术引入到印尼 Smartfren 网络中,改善了热点地区的拥塞状况,当地网络性能排名前列。

4G 时代,周祥领导研发了 4G 的带宽增强技术 Massive MIMO,该技术也是 Pre5G 的核心技术,并采用大规模天线阵列 Large Scale Antenna 以及 3D MIMO 技术,大规模提升网络数据流量,目前该技术获得全球电信运营商的认可,广

泛部署在中国,亚洲以及非洲的网络中,累计为公司超过 10 亿美元的商业价值。

目前全球正处于 5G 高速发展时代,周祥联合中国移动,共同研究开发了基于软件控制的节能方案 PowerPilot。PowerPilot 是具备智能基站的节能解决方案,与基于 AI 的平台相结合。该方案成为全球 5G 主流节能方案之一,已在全球 30 多个网络的 90 多个站点部署。周祥还负责开发 5GAI 无线智能编排

Radio Composer 方案,目前该方案使 B2C 用户体验提升 20%,网络流量提升 20%;B2B 场景下,网络资源效率提升 30%。该方案还荣获了中国信息通信研究院等举办的“绽放杯”5G 增强技术三等奖、人民邮电报 2021 年度 ICT 优秀案例以及 2023 GTI Awards “创新移动服务和应用大奖”和“卓越奖”。

作为知名无线通讯技术专家,在每个重要的无线网络发展阶段,周祥都引领着新技术的应用,带动



图为周祥

大量垂直行业的新用途,创造了巨大的商机和就业机会,造福全球各地的用户。(张燕)

陈嘉骏:打造 IP 与数字营销两手抓,助力体育品牌蓬勃发展



图为陈嘉骏

体育行业高层管理者需要适应不断变化的动态市场,快速作出最适合品牌的选择并落地执行,才能使品牌在行业中一直保持不败之地。陈嘉骏作为安德玛大中华区原市场总监,现海丽汉森品牌总监,是业内领军人物。他擅长运用流行元素打造体育 IP,快速收割成效,同时利用数字营销布局,推进品牌运营度,拓展品牌在华市场。

陈嘉骏对于打造体育 IP 颇有心得,他集中于优质项目或体育明星开

发体育 IP,再围绕该项目推出一系列 IP 产品和活动,从而有效达到营销目的。他在安德玛期间带领团队先后签约了女排队长朱婷、三人篮球国家队、UFC 格斗冠军张伟丽等多位品牌代言人。他将品牌旗下 NBA 运动员库里的中国行打造成业内标杆性 IP 项目,并将新产品的首放在中国市场,引爆话题度的同时增加了品牌收益。

随着数字营销盛行,陈嘉骏与腾讯、阿里巴巴、抖音等签订战略合作

计划,双微粉丝均达到 200 万+。同时,他也带领团队全面发力电商平台,在各大消费节日展现出不俗佳绩。在品牌消费者互动上,他一手打造线上健身社区 UA 心练营、UA HOUSE,通过“商品+课程内容+服务”的方式来吸引、留存私域流量,对其进行精细化用户管理,另一方面,他专注打造出色运动体验,以门店为据点举办线下活动进行社群维护,利用线下场景引流到线上。

在上述营销项目落地过程中,陈

嘉骏也获得了多项行业大奖。他于 2020 年荣获虎啸奖银奖,于 2020 和 2021 年率团队获懒熊体育颁发的中国体育营销战略榜 10 强以及 Bang Media 颁发的 The Best BANG Awards 年度人气运动品牌奖。此外,他还担任了 2021 年和 2022 年的上海国际广告节与 2022 年中国广告大奖终审评审。未来,陈嘉骏将持续打造优质 IP,专注于数字营销领域,助力体育品牌的本土化市场蓬勃发展。

“鬼门关”前施妙手 垂危患者再逢春

“感谢医生将我‘鬼门关’前拉了回来,让我获得了新生。”3 月 24 日,精神矍铄的市民沈先生将一面写有“人生偶遇添堵事,此地恰逢顺人心。医德高尚亲和仁爱,医术高超严谨精湛”的锦旗送至上海医博肛肠医院,感谢医护人员的精心治疗与护理。

2022 年 7 月,沈先生被查出患有“膀胱肿瘤”,在经历手术煎熬后,原以为能够回归正常生活。未曾想,“噩梦”接踵而至。“术后的第二个月开始,发现自己的痔疮又犯了,每次排便都

疼痛无比。更要命的是,每次排便都会有大量的血从肛门口喷出。”沈先生至今回忆起来,仍痛苦不堪。

为了治疗痔疮,沈先生辗转了上海多家医院,但均因其大量出血导致血红蛋白低而暂时无法手术,将他拒之门外。“很无助,每天上厕所时血流如注,但又要等血红蛋白指标恢复正常才能治疗痔疮。每天人晕乎乎的,没有力气,感觉陷入了死循环。”无奈间,沈先生抱着“搏一把”的心态,来到了上海医博肛肠医院。

上海医博肛肠医院肛肠科吴林

霞主治医师回忆,“接诊当日,经过肛门镜检查发现沈先生肛门内有大量出血点,患者还留置尿管,情绪相当烦躁。更严重的是,由于长时间地失血,患者的血红蛋白只有 50 克/升,远低于成年男性 120~160 克/升的正常标准,属于危重病人,随时有生命危险。”

时间就是生命,一刻都不能耽搁!上海医博肛肠医院迅速组织多学科专家会诊,通力协作、精心制定救治方案。由杨志强副主任医师亲自带头,吴林霞主治医师、手术室孙

流星主治医师合作,为沈先生进行了相当成功的痔疮手术。患者转入病区后,也得到了护士的精心护理,沈先生的病情从危重转向逐渐平稳,最终走向好转,直至痊愈。为了感谢医护人员的全力救治,沈先生要发红包表示感谢,但被医生婉拒。这才有了他向医护人员敬献锦旗的一幕。

据悉,医博肛肠医院是由我国肛肠泰斗陆琦教授打造的肛肠专科连锁品牌。上海医博肛肠医院院长林芳表示:“患者和家属的感谢是对



图为市民沈先生(右一)向医护人员敬献锦旗

我们工作的认可和鼓励。近年来,医院多次得到患者的好评和感谢,并多次获患者赠送牌匾、锦旗及表扬信。医院也将不断提升疑难危重病的诊疗能力,以过硬的技术、优良的服务为患者的健康保驾护航。”

记者 梅一鸣

不论是从国家发布的“十四五”规划还是 2035 年远景目标来看,国家近几年都在大力发展战略新兴产业以突破中美贸易摩擦以来的产业技术创新困局,并不断加大对含新材料在内的多个新兴领域的政策支持。随着这些利好政策的不断释出,不少企业响应国家号召纷纷投入到新材料领域中,能经过市场大浪淘沙后脱颖而出的企业却是寥寥无几,而宝隆化工就是其中稳居弄潮浪尖儿的实力化工龙头企业之一。近日,记者来到常州宝隆化工有限公司,就新材料行业市场发展以及宝隆化工未来战略布局两方面,与企业副总经理朱以轩女士进行了交流探讨。

朱以轩所经营的宝隆化工是

朱以轩:新材料为化工业注入绿色新商机

一家主要销售 N-甲基苯胺及其衍生高附加值产品的化工企业。其产品出口额达 95% 以上,在全球市场的占有率也名列头筹,是该细分市场的全球隐形销售冠军。朱以轩加入公司已有 10 年有余,在她的推动下,宝隆化工目前已获得国家高新技术企业认证,并成功申请了近 50 项享誉行业闻名的实用新型和发明专利,而朱以轩对宝隆化工的期望并不止步于此,2020 年在国家政策的大力号召下,朱以轩经多方评估及考量后,萌生了踏入新材料领域的念头。

牵一发而动全身,朱以轩对新

材料领域的投入并不是纸上谈兵,她立即召集团队对新材料市场发展以及宝隆化工的现有生产工作消化量及转型空间制定研究计划、组建创新研发团队。在朱以轩看来,在政策推动下的我国工程塑料新材料行业所具备的基础还不错,多数可降解材料品类尚处于国产替代黄金期,但整体上高端可降解工程塑料诸多领域自给率仍然较低。从生命周期角度,国内特种工程塑料诸多新材料产品仍处于概念期/导入期或成长初期,对国内市场来说,未来发展的空间较大。如何将宝隆化工原有的生产线结

合新材料的生产需求,是朱以轩团队在选择新材料产品时所关注的,经研究后,朱以轩将目光落在了聚酯类——PBS/PBSA 上。作为一种可降解塑料,PBS 以脂肪族丁二酸、丁二醇为主要生产原料的,既可以通过石油化工产品满足需求,也可通过淀粉、纤维素、葡萄糖等自然界可再生农作物产物,经生物发酵途径生产,从而实现来自自然、回归自然的绿色循环生产。聚丁二酸丁二醇酯(PBS)用途极为广泛,可用于包装、餐具、化妆品瓶及药品瓶、一次性医疗用品、农用薄膜、农药及化肥缓释材料、生物医

用高分子材料等领域。该项目一经投入后,就获得了来自行业以及市场的积极反响。朱以轩不仅带领宝隆化工走出了经营 N-甲基苯胺这一单一产品业务线的局面,也将宝隆化工的年度营业额提升了一个新的台阶。

作为新赛道的领跑者,朱以轩凭借其敏锐的市场洞察力,迅速组建专业研发团队,鼓励团队技术创新,把握市场发展绿色商机,带领宝隆化工提高企业竞争力和经济效益,步入发展转型的新阶段。宝隆化工未来发展,势不可挡。

(蒋芷涵)