

平高集团检修工程公司顺利通过“国家高新技术企业”认定

3月4日从平高集团传出消息,该集团所属平高集团电力检修工程有限公司(以下简称“电力检修”)顺利通过了“国家高新技术企业”认定,标志着该公司在技术创新能力、产业转型升级及高质量发展方面获得国家权威认可。

平高集团是我国研制和开发生产高压、超高压、特高压产品的骨干生产基地。经过几代平高人的不懈科技攻关,产品已覆盖全国各地,成为国家电网的主要供应商,在国民经济中发挥着举足轻重的作用。为了适应市场竞争,提高企业的核心竞争力,他们于2022年成立了平高集团电力检修工程有限公司,以“制造+服务”战略为引领,推动传统业务向智能化、数字化方向转型,构建了四大核心产业布局:电气装备全生命周期服务、电网智慧运检系统集成、高端智能运检装备制造、智慧能源解决方案。通过聚焦原始创新与技术攻关,公司现已形成覆盖全环节、多层次协同的产业发展体系,在行业中致力于打造具有标杆价值的运维检修服务排头兵。

为了把平高检修服务打造成优质品牌,他们发挥国家级科技研发中心优势,组织精兵强将围绕高精尖的产品特点和难点进行科技攻关,电力检修以科技创新与数字化转型为双引擎,累计斩获省部级科技进步奖4项,其中“交直流开关设备智能诊断技术”达到国际领先水平。公司深度参与国家电网数字化平台建设,主导完成中州换流站等7个数字化示范项目,并在交/直流开关设备数字孪生领域实现关键技术突破。此外,公司成功取得工程总承包贰级资质、电力设施承装(修、试)四级资质及施工劳务资质,为市场拓展奠定坚实基础。

聚焦智能装备领域,电力检修培育了移动变电站、预装式变电站等9类核心产品,累计获取40余份试验认证报告,并通过国家电网4类产品资质核实,其中2类产品入选国网联合资格预审名录。凭借技术优势,公司相继在河南、湖北、湖南、辽宁等省级电网市场实现中标突破,进一步扩大行业影响力。

平高集团电力检修工程有限公司负责人在接受采访时表示,他们将抓住这次认定为契机,不断拓展检修新赛道,发挥行业品牌优势,开展科技创新,把检修业务做大做强,为打造世界级智慧装备集团贡献平高智慧。(孟繁祥)

广告



创新引领特种材料革命 奥兵克以科技赋能 高端制造

随着全球新能源革命与智能制造浪潮的加速推进,特种材料作为高端制造的核心支撑,正迎来万亿级市场爆发期。市场需求不断增大,同时对产品性能的要求持续提升,对企业、科研人员研发能力的要求不断提高。

在这片创新热土上,浙江奥兵克电子有限公司以十五年技术沉淀深度布局产业变革,发展成了一家集研发、生产、销售为一体的新材料科技型企业,主要致力于为客户提供导热、密封、灌封等胶粘剂,防火防爆、浸没式液冷等特殊材料及其配套解决方案,以CCTV7国防军事频道展播品牌的殊荣,向世界展现中国智造的力量。作为世界500强企业的战略合作伙伴,以科技之笔书写着材料创新的时代篇章。

浙江奥兵克电子有限公司扎根宁波杭州湾新区,注册资本1000万元,企业拥有较为完善的服务体系,且已通过ISO三大国际体系认证,斩获AAA级信用企业、浙江省3.15诚信文明单位等荣誉,并于宁波甬股交挂牌(代码:783681)。

公司以“技术筑基、服务致远”为核心理念,不仅拥有业界完整的配套产品,还打造业内领先的工艺融合解决方案体系。产品主要用于航空航天、高铁、地铁轨道交通、新能源汽车、医疗、工业AI服务器基站、5G消费电子等领域。特别是为新能源汽车行业的电池模组、驱动电机、电机控制器、电池(BMS)管理、充电系统、高压电线接插件等零部件产品提供最完善的粘接、密封、导热、灌封、涂覆、清洗配套整体解决方案,公司引进吸收整合全球前沿技术优质资源,为客户提供相关的产品工艺方案及技术支持,帮助客户提高生产品质及效率。

依托“AOBINK 奥兵克”主品牌与多子品牌的协同发展,公司已形成专利技术矩阵,并与国际500强企业建立深度合作。目前服务网络覆盖多个重点行业,长期为国际国内知名品牌新能源汽车企业、工业及精密零部件企业提供完善的解决方案和配套服务,以卓越品质赢得市场广泛赞誉。

站在新材料科技革命的前沿,奥兵克始终以“让尖端材料驱动产业进化”为使命。未来,他们将加速开发绿色低碳材料、智能响应型胶粘剂等产品,与合作伙伴共筑可持续发展的创新生态,以材料科技重新定义产业边界。

用 AI 数字技术创造灵动新世界

——专访灵思数码科技有限公司董事长何晋辉

■ 本报记者 唐勃

3月初一个阳光灿烂的午后,记者在成都见到了灵思数码科技有限公司(以下简称“灵思科技”)董事长何晋辉,与他聊了聊关于公司发展的18年。18年,一个小孩长到成年,是成熟的标志;而对企业来说,正是活力四射、渐入佳境的大好年华。灵思科技于2006年在北京成立,总部位于中关村海淀大街1号楼“国际数字设计中心”,并在成都、重庆、西安、厦门、泉州、龙岩等地设有分支机构,是中国软件技术开发行业中面向全国布局的科技领先企业。

创新: 破解痛点 重塑数字未来

何晋辉介绍说:“公司原来是做NC的,从互联网开始到VR技术的拓展,再到去年我们做XR技术,结合AI技术。一路走来,从科技发展的趋势来看,技术迭代是非常快的。我们只有不断在前沿探索,才能保证企业的长期可持续发展。”是的,企业最初从互联网技术起步,后来转向VR,如今已专注XR(扩展现实)与AI融合研发。

“传统教育太依赖老师讲、学生听,很多抽象知识很难理解。比如化学实验危险,农村学校设备不足;数学公式枯燥,孩子学不进去。”何晋辉说,“现在,学生戴上XR设备就能‘动手’做实验,AI会根据操作实时指导,既安全又能个性化学习。”

技术不仅改变了课堂,还激活了文旅产业。在陕西汉中,灵思科技团队受邀与汉中市政府协商合作打造“两汉三国”数字文旅基地。



● 何晋辉

“很多景区有不少历史悠久的文物,但‘活’不起来,也‘动’不起来。我们用数字技术把历史‘搬’到现实里,现在利用我们的技术,游客就能亲眼看到刘邓练兵、诸葛亮布阵。”他说。

2025年,灵思科技的数字AI技术将全面升级。“比如数学课,公式会变成三维模型,学生可以拆解组合,就像玩积木一样。”他坦言,这条路并不容易,“我们是全国第一家把XR和AI结合用在教育上的公司,所有技术都要自己摸索前行。”

创意: 技术普惠 让梦想照进现实

“教育行业在当前的数字化浪潮中,最大的不确定性恰恰是人工智能带来的变革机遇。”何晋辉一语中的。作为国内首家将XR(扩展现实)与AI技术深度融合的科技企业,灵思科技的探索始于对传统教育局限的深度洞察。

“您知道吗?有些山区学校连化学试管都没有,老师只能靠口述实验步骤。”说到教育公平,何晋辉语气沉重。2024年,灵思科技在四川广元的乡村学校试点XR课堂,孩子们第一次“走进”北京重点中学甚至国际学校的虚拟教室,和城市学生同步上课。“传统网课是看视频,XR课堂却能让‘站’在老师身边,360度观察实验过程,还

能手举提问。”这种技术普惠背后,藏着何晋辉的“私心”。“我是成都人,公司把运营总部放在成都,就是想把前沿技术、人才引入西部。我们甚至从北京、长三角、大湾区高薪挖人来做成都工作。”他笑着说,“在成都,有火锅,有川菜,还有一群愿意为家乡奋斗的有志青年!”

创业: 蹒跚起步 直至成长为行业领跑者

如今,灵思科技在成都已有50多人的数字技术团队,但何晋辉依然焦虑。“技术更新太快,今天领先,明天就可能被淘汰。我们每年研发投入几千万,企业面临发展的压力很大。”他举了个例子,“为了让XR+AI技术更好地服务于教学,课程组、开发组光这一项就折腾了半年。”

被问及创业心得,何晋辉说了两个词:“坚持”和“清醒”。“教育科技不能只追风口,比如元宇宙炒得再热,如果解决不了实际教学问题,都是泡沫。我们18年就干一件事——促进技术让孩子学得更好、发展得更好。”

从四人团队到行业领先者,从技术拓荒到普惠实践,灵思科技的18年印证了一个真理:真正的创新从来不是风口上的狂欢,而是对需求的深刻理解、对技术的极致打磨,以及对初心的坚守。正如何晋辉所言:“XR+AI不是要取代教师,而是更好地赋能于教学质量——激发每个生命的可能性。”在当代人工智能变革中,灵思科技正用代码书写着全新的答案。

沈思源:以创新与改革实施纺织企业数字化转型

■ 李晓丽

智能制造与绿色转型双轮驱动 打造行业先进企业

在全球纺织行业加速迈向智能化与可持续发展的时代,传统企业如何破局突围,抢占未来市场?江苏合源纺织科技有限公司总经理沈思源给出了答案。他不仅继承了家族企业的基业,更以大胆改革和前瞻战略,让这家传统纺织企业成功转型为智能制造和绿色发展的领先者。

作为二代企业家,沈思源接手公司后,面对行业同质化竞争、环保压力与数字化浪潮,他并没有墨守成规,而是坚定地走上了一条深度创新之路。他主导合源纺织从传统制造向智能制造升级,并全面推行绿色生产,使企业的市场竞争力大幅提升。如今,合源纺织年产量突破1亿米,销售额超过2亿元人民币,并连续三年获得国家绿色工厂认证,成为行业的佼佼者。

管理变革: 以数字化重塑生产力

沈思源深知,传统纺织行业的核心挑战

在于生产效率低、成本控制难、订单响应慢。为破解这些难题,他将数字化管理视为企业转型的第一步,全面引入ERP(企业资源计划)和MES(制造执行系统)等智能管理工具,并带领团队自主研发了一系列智能化纺织管理软件,包括智能化纺织生产监控系统、智能化纺织生产管理系统、智慧纺织订单追溯平台、智慧纺织供应链管理软件及纺织品智能仓储管理,构建起覆盖生产、管理、供应链和仓储的全流程数字化体系。

在这一变革的推动下,合源纺织的库存周转率提升25%,生产效率提高30%,订单错误率降低15%。借助数据驱动决策,企业能够实时掌握生产动态,优化供应链管理,有效降低库存积压与生产损耗,大幅提升市场竞争力。

在染整环节,他进一步深化智能化生产管理改革。公司引进30台卷染机、2台高温高压染色机及进口冷染设备,并搭载智能印染设备管理系统,成功实现“无缸差、无头尾差、无边中色差”的高标准生产工艺。此外,自动滴液小样系统的应用,使染色确认率大幅提升,订单交付周期缩短,市场响应能力显著增强。

绿色升级: 让环保成为企业竞争力

在传统纺织行业,环保问题是企业长期以来面临的重大挑战,而沈思源的策略是,让绿色制造成为企业的核心竞争力。

他提出“全生命周期绿色管理计划”,从原材料采购、生产过程到废弃物处理,全面优化环保管理体系。2021年,公司成功实现废水循环利用85%、碳排放减少20%的环保目标,并通过了国家绿色工厂认证。通过优化能源结构、使用环保染料以及引入高效废水处理系统,合源纺织不仅降低了环境污染,同时也节省了大量生产成本。

此外,公司积极开发绿色环保纺织品,重点推广“天丝、人棉、竹纤维”等可持续面料,并依托智能制造技术减少化学试剂的使用,使绿色环保理念贯穿整个生产链条。这些举措让合源纺织在市场上赢得了众多国内外知名品牌的青睐,进一步扩大了企业的市场份额。

沈思源深信,绿色生产不仅是社会责任,更是企业赢得未来竞争的关键。事实也证明,随着全球市场对环保标准的日益提高,合源纺织的绿色制造能力已成为企业拓展国际市场的重要优势。

行业标杆: 从传统制造到智能纺织的领先者

沈思源的改革不仅带来了经营业绩的稳步增长,也推动了合源纺织在行业中的领先地位。2023年至2024年,公司营业收入增长5%,净利润增长10%,并成功开拓高端服装面料市场,进一步巩固了其行业领先地位。

在他的领导下,合源纺织已不仅仅是一家纺织制造企业,而是一家具备智能制造、绿色发展和创新驱动基因的现代化企业。他的管理理念也影响着行业,越来越多的纺织企业开始向数字化和环保方向转型。

未来,沈思源计划深化数字化改革,推动人工智能、大数据分析等技术在生产管理中的应用,同时进一步加大对绿色技术的研发投入,确保合源纺织在全球竞争中保持领先优势。他的目标,是让合源纺织不仅成为中国纺织行业的领军企业,更在国际舞台上展现中国智能制造与绿色发展的实力。

沈思源的故事,是传统产业如何借助创新与改革实现跃升的生动案例。他用前瞻性的战略布局和坚定的执行力,带领合源纺织完成了一场深刻的蜕变,使其成为中国纺织行业的领先企业。

倪丁旺:深耕廿载只为“强链梦”

■ 乐洋

“弄潮儿向涛头立,手把红旗旗不湿。”有这样一位企业家,他以敏锐的市场洞察力、卓越的领导力和不懈的创新精神,在烟具及户外用品供应领域深耕探索,从源头上实现“强链”梦想。他就是倪丁旺,慈溪奥泰美贸易有限公司创始人,一个用20年时间,不断突破自我的商业精英。

初露锋芒 —— 蓝海市场的开拓者

倪丁旺的职业生涯始于2005年,彼时,烟具及户外用品供应还是一片亟待拓展的“蓝海”。正是在那一年,他开始下海,踏上了前往迪拜的征途,肩负起母公司在迪拜分公司业务销售与公司财务的责任。初到这片人生地不熟的土地上,他不仅迅速熟悉了中东市场的运作机制,还凭借出色的业务能力,为公司赢得了宝贵的市场份额。2007年,带着丰富的海外工作经验,倪丁旺回国后在义乌设立了公司门店办事处,亲自负责门市部的日常运营及市场开拓,这段经历不仅锻炼了他的市场敏锐力,也为他日后的“产业强链”战略奠定了坚实的基础。

同年12月,倪丁旺再次踏上征程,前往柬埔寨,负责国内母公司在当地新烟具工厂的建立与整体运营。面对柬埔寨陌生的营商环境和复杂的局势,他凭借坚韧不拔的意志和出色的协调能力,仅用一年时间就成功完成了工厂的建设,并与当地政府建立了良好的关系,为工厂的人员招聘和顺利运转铺平了道路,也为公司在东南亚市场的布局打开了新的局面。

跨越发展 —— 欧洲市场的深耕者

2008年,倪丁旺转战荷兰,参与公司海外公司的整体管理,并负责国际市场外销产品的整体采购。在荷兰,他不仅多次接待国内烟具、医疗行业领导及政府人员前往荷兰公司参观考察,还积极参与荷兰当地华人商会活动,与驻荷兰中国大使馆保持密切联系,参与各行业商务会谈,极大地提升了公司在欧洲市场的知名度和影响力。

华丽转身 —— 供应合作的探索者

时间来到2011年11月,倪丁旺迎来了职业生涯的重要转折点——他创立了慈溪奥泰美国际贸易有限公司,并担任法人代表和总经理。彼时,公司主营业务涵盖烟具、煤油罐及户外周边产品,主要面向欧美市场,与Zippo、CLIPPER、Bugatti、RONSON等国际知名品牌建立了紧密合作关系。自公司成立以

来,倪丁旺凭借其敏锐的市场洞察力和独到的战略眼光,带领奥泰美不断突破,实现了从初创到稳步发展的华丽蜕变。

2023年,倪丁旺再次展现了他的非凡胆识和远见卓识,带领奥泰美与欧洲合作同盟共同参与收购了欧盟区英国烟具百年品牌RONSON。作为RONSON品牌欧盟地区的股东,他不仅负责该品牌的产品创新研发及制作营销,还积极参与全球市场推广策略的制定。他还亲自前往波兰,深入参与RONSON品牌在亚太地区的市场投放规划、设计、开发和采购工作,致力于在全球范围内提升这一英国百年品牌的知名度和影响力。

2024年9月,在德国多特蒙德展销会上,倪丁旺与欧洲unilight polska和日本风车公司(Windmill)就RONSON品牌在欧盟及亚太地区的推广和销售进行了深入会谈,进一步拓展了公司的国际合作网络。未来,他将继续主导工

厂所有产品的前期市场投放规划、设计和开发,以及全球销售战略的实施,致力于将奥泰美打造成为国际烟具及户外用品领域的领军企业。

创新引领 —— 强链实践的践行者

在倪丁旺的带领下,奥泰美始终将创新作为做强供应链的核心驱动力。公司不仅在烟壶、便携式烤炉、瓦斯喷火枪等领域获得了实用新型专利证书,还荣获了多功能便携式烤炉的外观设计专利证书,形成了庞大且稳定的烟具及户外用品供应链体系。“专利驱动高质量发展”,不仅是对公司创新能力的肯定,也成为公司在全球市场竞争中的“利器”。

倪丁旺的故事,是勇气的写照,更是智慧与创新生动传奇,他用自己的行动诠释了什么是真正的企业家精神,也为我们展示了一位新时代产业强链“探险者”的风采。



中煤大屯公司 姚桥煤矿 加强旧料再利用

为进一步加大材料成本管控力度,中煤大屯公司姚桥煤矿大力推行旧料复用,努力降低生产成本。该矿成立了旧料回收小组,负责全矿旧料的回收、分类、加工和再利用,并建立了旧料台账,实现旧料的全过程管理。

图为该矿基层区队材料员在搬运旧料准备运往井下。

高志星 摄影报道