

第十七届中国国际现代化铁路技术装备展览会即将启幕

世界轨道交通领域万众瞩目、首屈一指的行业盛会——第十七届中国国际现代化铁路技术装备展览会（MODERN RAILWAYS 2025,以下简称“铁路展”）将于 7 月 8 日至 10 日在中国北京举办。

本届展会由中国铁道科学研究院集团有限公司与中国国际贸易中心股份有限公司共同主办。

本届铁路装备展览的主题为“高速铁路：创新发展让生活更美好”，展览面积达 40000 平方米，展览范围涵盖铁路各专业最新技术、装备和产品,分为室内和室外两大展区。国家会议中心室内展区设机车车辆、工程建造/基础设施、通信信号、智能化/信息化、客货运输、牵引供电、安全保障、养护维修、节能环保、前沿技术十大专业板块；国家铁道试验中心室外展区将展出动车组、机车、货车、高速检测列车、大养机械、磁悬浮列车、工程机械等 30 多列(辆)实车。截至目前已有近 500 家国内外企业报名参展。

(张佳)

水羊的“四双战略”：驱动美妆“领头羊”高速发展的制胜之道

研发创新:全链路掌控的核心动能

“研发赋能品牌”是水羊坚守的核心战略。公司斥数亿元资打造了 2 万㎡的科研楼，构建了“三体两翼一平台”的强大研发体系，拥有一支超 300 人组成的专业研发团队。水羊自主研发的“黑参精粹”成功获得美国 IN-CI 备案,成为首个中美“权威双备案”的黑参抗衰原料。现已成功应用于御泥坊黑参系列产品,为产品的卓越品质提供了有力保障。

截至目前，水羊在研发领域成果丰硕,已成功备案 PQQ、灵芝精粹等 3 款新原料,开发自主配方超 8000 个,申请专利超 400 项。其建立的“东方肌肤科学”体系,通过《东方肌肤研究白皮书》提出“2+3 东方肌肤方程式”模型,针对亚洲肤质特点进行深入研究,开发出更适合亚洲人的产品。例如,黑参胶原棒是御泥坊在今年推出的东方「质价比」之作,为东方肌肤提供“快、准、省”的抗老方案。经药监局认证,这款产品 1 支备案抗皱、紧致、滋养、修护、舒缓、保湿 6 大功效,可以做到 5 分钟即时弹嫩,7 天紧致淡纹,28 天重塑胶原原。

线上线下协同：提效管理的双轮驱动

线上,水羊以抖音为核心增长引擎,充分利用其强大的流量优势,2024 年抖音电商收入同比大增 73.01%。伊菲丹、御泥坊等品牌通过达人矩阵和品牌直播等多种形式，实现了 GMV 的快速攀升，其中伊菲丹跻身抖音高端护肤榜第 10 名,在线上市场占据了一席之地。

线下，水羊加速高端渠道布局。伊菲丹于 2024 年新增巴黎老佛爷专柜、蒙特利尔首店等网点,预计直营店总数将达 10 家,并入驻丝芙兰门店超 100 家，进一步扩大了线下市场的覆盖范围。针对国内市场的高端客群，伊菲丹在 SKP 等高端百货采用“城堡”+SPA 体验模式,为消费者带来沉浸式的奢华体验。同时,结合快闪店、酒店合作等多元场景,全方位触达高净值用户。2024 年,伊菲丹在 SKP 高端护肤线销量排名跃居 TOP2,展现出强大的市场竞争力。

在数字化支撑方面，水羊自研的“HER-MES”用户评价分析系统和 MPS 供应链管理系系统，发挥了重要作用，使库存周转率优化 13.66%,订单履约时效缩短至 72 小时,大大提升了运营效率。在组织管理上，水羊实施“数字赋能组织”战略,应用 AI 进行内容创作和代码开发，并将销售费用精准投向高毛利品牌，大大提升了公司整体运营效率。

水羊投资 14 亿元打造的智能制造产业园,实现了研发到生产的全流程智能化。AGV 无人搬运车的应用使生产效率提升 20%,产品检测中心获得 CNAS 国家级认证，确保了产品质量的稳定性和可靠性。

人才筑基:研发与品牌的共生共长

水羊将人才战略置于与品牌建设同等重要的高度,构建了十大博士工作室,联合江南大学等知名机构深化产学研合作,并面向全球招募研发精英。其“研发+数字”双科技战略不仅驱动产品创新,更贯穿运营全链路。AI 驱动的“用户之声”平台可自动分析多语言评价,助力品牌快速迭代，如 LUMENE 新品上市周期缩短 40%，大大提高了产品的市场响应速度。这种“一手抓人才,一手抓品牌”的策略,为“五指法”的扎实落地提供了坚实保障,确保企业在激烈的市场竞争中始终领先运营活力。

从创业到上市五周年,水羊凭借“四双战略”成功实现了从初创品牌向多品牌美妆集团的华丽转型。其成功的关键在于,以研发构筑品牌壁垒,以高端品牌重塑市场认知,以全渠道运营提升渗透效率,最终形成“品牌-产品-市场-渠道-运营”相互促进的良性循环。这一战略范式，不仅为国货品牌升级提供了可借鉴的样本，更在全球竞争中彰显了中国美妆产业的创新力量与雄心。

智驭煤海 数启未来——中煤新集能源股份有限公司从“数字化”到“数智化”

■ 许士卿

在中长期能源安全保障与煤炭产业技术革新的战略背景下，中煤新集能源股份有限公司以前沿数字技术为突破口,以 AI+5G+工业互联网驱动数智化建设,全力构建“安全、高效、绿色、智能”的现代化煤电企业,为能源企业转型升级提供了“新集方案”。

智慧运维:地面指挥的“千里眼”

走进新集一矿集控中心，巨大的数字孪生屏幕上，井下采煤机、液压支架、运输设备的实时数据如星辰般闪烁。操作人员轻点鼠标，230805 综采工作面的采煤机即刻响应,在 AI 算法的精准控制下，滚筒以最优角度切入煤层,乌金如潮水般涌向运输系统。综采队队长凌彭斌指着屏幕介绍:“通过‘三机协同+远程集控’系统,采煤机自主规划截割路径,支架自动跟机移架,运输设备智能调速,极大提升了生产效率与安全性，真正实现了‘地面采煤’的梦想。”

在新集二矿地面集控中心，值班员童蓓蓓轻点“一键巡检”按钮,26 个固定车间硐室的实时画面即刻呈现。“红外热成像仪精准捕捉电机温度异常,AI 算法自动生成诊断报告,97.1%的车间实现自动化监控,92%的岗位撤人减员,每年节省人力成本超 800 万元。”他指着大屏上的数据说道。

山东青州：“人才强链”推动产业与人才精准耦合

本报讯（李鑫 牛晓彬 记者 陈俊岭）近年来,山东省青州市针对产业发展与人才供给存在的结构性矛盾，积极探索“人才强链”模式,立足企业需求精准对接人才,推动产才深度融合,为地方高质量发展注入持续动力。

该市建立“产才适配”动态机制,围绕高端装备、现代农业、机械制造等主导产业,开展重点企业人才需求大走访大调研,按照高层次人才、技能人才、青年人才三个类别,系统梳理形成 1360 条人才需求清单,绘制重点产业链引才图谱,为后续企才精准匹配提供科学靶向指引。

今年以来,依托需求清单组织相关企业与北京科技大学、齐鲁工业大学等高校开展人才对接活动 24 场次,精准引进高端技术人才 36

智能开采:数百米井下的“数字矿工”

中国中煤首条盾构机作业线在刘庄矿业成功运行，刷新了国内煤矿领域开挖直径 6.03 米,转弯半径最小纪录。“这台‘钢铁巨龙’搭载了 5G+UWB 精确定位系统,通过数字孪生平台实现远程操控，过去岩巷掘进需要 50 人协同作业,现在只需 6 人操控,单月进尺最高 371 米,效率提升 3 倍。”施工单位技术负责人张瑞表示。巷道内近百个 AI 智能摄像头和传感器实时捕捉顶板位移、气体浓度等数据,预警响应时间缩短至 10 秒内。

在利辛矿业-976 米的中央变电所，无轨胶轮式巡检机器人正对高压柜进行“体检”。搭载的超声波探测器可识别 0.1 毫米级设备形变，热成像模块将温差监测精度控制在±0.5℃。“过去需要 4 人 24 小时值守的岗位,现在完全实现无人化。”该公司智能化专班主任桂久超介绍,通过近 5000 个视频监控点和 AI 违章识别系统,中煤新集公司已构建起覆盖“采掘头面-运输系统-灾害治理”的全场景智能安防网络,违章行为抓取效率提升 60%。

智慧电厂：百万机组与人工智能擦出火花

“目前,传统电厂普遍存在的技术瓶颈,存在传统 DCS 算力不足、数据孤岛、自寻优缺失

等问题,利辛发电公司以原创技术推动创新发展,以科技创新为核心驱动力,是国内首个在核心控制层全面实现闭环控制的新型智慧电厂。利辛发电 5G 在火力发电场景的应用)荣获工业和信息化部主办的第六届“绽放杯”5G 应用征集大赛全国总决赛“二等奖。”电厂技术负责人高鹏在展示获奖证书时自豪地表示。

中煤新集公司聚焦云平台控制、数据中台、数字孪生等硬科技攻关,开展 5G 技术在火力发电中的创新应用，系统提升智慧感知检测、智慧自寻优控制、智能调峰调频、状态检修、智慧安全、智慧决策六大能力,利辛发电项目建成同期同类型“效率最高、质量最优、造价最低、数字化国际领先”标杆,应用 4 个“国内首次”创造 1 项“国际首例”,累计获得 8 项专利、5 项行业创新荣誉。在推进智慧融合降低机组能耗方面，通过应用云大物移智、锅炉数字孪生等最新信息技术,构建智能化生产运营体系,提高机组自动化水平,优化运行工况,降低参数波动,提高生产效率,实现节能减排。二期机组发电煤耗、供电煤耗、厂用电率等均低于两台机组设计值,在全国 60 万千瓦级燃煤机组中处于前列,供电煤耗刷新国内同等级火电机组最优水平。

未来图景:能源革命的“新集答卷”

作为国务院国资委数字化转型试点企业,中煤新集公司一批智慧项目正在如火如荼

活力和新技术转化痛点,该市创新实施科技创新“育苗计划”。

联合工信、发改、科技等多部门建立协同培育机制,对具备自主核心技术、发展潜力突出的创新项目进行全周期跟踪扶持,定向提供创业资金注入、导师结对指导、市场资源对接等精准化服务,全力助推创新项目从“研发设想”加速落地为“实体产业”。同时,高标准打造产才融合创新创业赋能中心,配套建设项目路演大厅、人才生活服务驿站等功能性载体,既为人才项目搭建成果展示、资本对接、市场推广的一体化服务平台,又针对人才子女入学、住房保障、医疗健康等“关键小事”提供全链条闭环服务,让人才心无旁骛扎根创新第一线,真正实现人才和城市的“双向奔赴”。

兰州维抢修中心封堵队千里踏线护管道

对抢修车辆通行的影响,并制定相应的应对措施。对于穿越公路的风险，他们也进行了深入研判,与作业区保驾单位进行沟通,记录管线附近社会依托资源,提前制定应急预案,以保障抢修工作的顺利进行。

经过 10 天的艰苦努力,封堵队员工完成了景泰作业区、古浪作业区、永昌作业区线路勘察工作，对整个管线路由了如指掌。这些宝贵的数据和信息，将为未来可能发生的突发应急抢修提供有力支持。

兰州维抢修中心封堵队的员工用实际行动诠释了责任与担当,他们不畏艰难、默默奉献，为保障能源输送安全筑起了一道坚固的防线。在未来的工作中，他们将继续坚守岗位,不断提升应急抢修能力,为守护国家能源“大动脉”贡献抢修力量。

(周杰斌)



安徽马鞍山：库迪咖啡烘焙项目投产

5 月 30 日,安徽省马鞍山市当涂经济开发区，航拍库迪咖啡全球供应链基地。两天前的 5 月 28 日,库迪咖啡二期烘焙项目在此点火投产，该项目使用 4 台 600 公斤意大利 Brambati 烘焙机,是目前亚洲最大单体烘焙厂。

本次点火投产的库迪咖啡二期烘焙项目集生豆仓储、分拨、烘焙、包装及物流于一体。存储仓库恒温恒湿全面符合国际标准,全生产环节采用全球领先智能化生产设备，实现全流程自动化生产，年处理生豆能力 7.5 万吨,可支撑门店单日销量 1000 万杯。

过去两年间,库迪咖啡的全球门店数量已突破 13000 家，位居全球第四，覆盖 28 个国家和地区。2024 年 11 月,在上海举行的 2024 消费新势力大会上,凭借坚实的产品力和卓越的创新力,库迪咖啡入选 2024 消费新势力年度品牌榜 TOP20 榜单。

王玉实 摄影报道

▶▶▶ [上接 P1]

王洪波：打造电机柜行业的隐形冠军

2008 年，他决定独自创办佰希凌电气,专注做真正的“自主定制制造”。创业初期,他手头并不缺资源,许多老客户来自电气自动化、医疗设备、环保工程等领域,只要开口,订单自然会来。但他没有选择继续“走熟路”,他认为这些行业产品标准相对清晰、改动少,利润虽稳却很难真正倒逼团队进步。他把目光转向了当时国产化比例仍不高的汽车制造行业。

仅凭一张照片做出一台设备

汽车制造的电机柜不但需要高强度运行支持,且每一家车企的工艺差异极大:焊接、涂装、总装等每一段工艺,都对应着不一样的控制逻辑与电气接口布置。特别是在新能源车制造线上,对空间结构、接口布局、电缆路径、热控系统提出了远超传统制造的要求。

王洪波深知，只有在最复杂的客户需求中,才能训练出真正有工程能力的团队。于是佰希凌的第一批订单,就是那些“大多数厂家不愿意”的高难度非标项目。

那是多年前，一家外资新能源车企准备在中国投建第一座本地工厂。由于内部研发未同步推进，他们急需一批用于生产线启动的专用电机柜,但提供的“设计图”仅仅是一张模糊的照片,没有结构图,没有尺寸标注,也没有电气接口说明。几家供应商评估后都选择了放弃,认为风险太高,责任难以划分。

而王洪波决定试一试。他带领佰希凌的工程团队，用已有的模块经验对照片进行反

向拆解，从结构形态推导出可能的内部空间比例，再结合客户所处工艺环节模拟出接口和控制逻辑,快速完成初步建模。紧接着,团队连续加班打样测试,在短短 15 天内交付了首批产品。最终设备精准适配现场安装,误差控制在毫米级以内,客户验收一气呵成,双方随即建立了长期合作关系。

“用一张照片造出一台合格设备”，这并非炫技,而是多年流程与能力积累的集中释放。这件事之后，王洪波下决心将这类应急响应能力标准化。佰希凌围绕“非标准需求”的工程交付场景,陆续建立起模块图纸库、仿真设计流程、项目并行推进机制、节点责任人制度,从而真正做到“以体系支撑定制,以流程保障稳定”。

换电项目再次验证系统能力

这套能力体系在一次换电站项目中被再次验证。

2017 年，国内一家头部新能源车企启动首次换电站量产，提出一系列业内少有的技术要求:控制柜需要小体积、高密度、高频使用,同时必须适应室外环境、具备防潮抗震能力,并需要在极短周期内交付安装。

行业中不少供应商因无法满足交期或缺乏针对性方案而望而却步。佰希凌却凭借王洪波早已构建的流程架构快速响应：客户需求拆解后同步启动设计、采购、生产、质控流程;模块化结构加快图纸复用与个性化适配;防护能力、接口兼容性在初版就完成了模拟验证。

不到 20 天,首批电机柜如期交付,安装后稳定运行,随后佰希凌的电机柜被纳入该车企多个换电站代际项目的核心设备名单。而王洪波也因此“将工业级可靠性嵌入制造全流程”的体系化品控能力，被车企视为电机柜领域制造流程与质量的标杆——从焊接工艺的毫米级公差管控，到极端温湿度循环测试下的零故障记录,佰希凌产品以严苛的流程节点把控,实现了复杂场景中的技术确定性。

如果说“照片造柜”是一次极限测试,那么换电站项目就是对王洪波所建立的佰希凌系统能力的全面检验。

复杂场景里的长期主义

王洪波之所以能把佰希凌打造成电机柜行业中的头部企业,不仅靠反应速度,更靠产品本身的质量底盘。

与许多电机柜制造商走标准化路线不同,王洪波坚持深耕“复杂场景定制”这一最难、最考验工程力的细分方向,他的电机柜在设计上更强调“环境适应性”和“运行稳定性”。公司目前已获得十余项国家实用新型专利,涵盖防爆、防潮、防尘、防静电、自动抽湿、气压平衡、结构降温等多个关键性能技术。

在光伏电站项目中,公司为应对昼夜温差大、湿度高的极端环境,设计出具备多级密封、自动抽湿和风压自平衡系统的柜体,有效延长设备寿命;在文旅场景下,为 5D 影院、轨道系统等高震动项目研发了抗疲劳结构和防

震缓冲系统;在城市智能终端中,还集成了远程监测模块,使运维人员可实时获取柜内运行状态,提升安全性和维护效率。

这一切的背后,是王洪波对“稳”与“精”的执着追求。他常说,制造业不是讲故事的地方,要靠每一次都能交付来赢得尊重。他不做热点项目,不追流量客户,却在每一个最难啃的项目中,一次次建立起客户信任。

最低调的坚持 最踏实的信任

今天，佰希凌电机柜业务在新能源汽车制造行业中的占比超过七成。与此同时,公司在光伏、文旅、城市智能终端等多个复杂应用场景也积累了丰富经验，其产品也已应用于包括施耐德电气、博世,以及迪士尼等国际知名主题乐园在内的多个标志性项目中。

做制造的人，往往话不多。王洪波也一样。他更擅长做事,不轻易夸口。他唯一笃信的,是把产品做好,把每一笔交付做稳。

在一次闲谈中,他描描写写地说起,自己这么认真做企业,其实也是想给自己的孩子做个榜样,“一个人是否值得信任，看他做事是否有标准、有分寸。”他希望教给他们一种做事的态度——可以沉得住气,担得起责,耐得住时间的考验。

在这个风口与捷径交织的时代，他在电机柜这样的非热门设备领域，走出了一条独具特色的制造路径。没有声量,但有分量;没有捷径,但有方向。