

2025 年 6 月 11 日 星期三
乙巳年 五月十六

今日 8 版

第 131 期 总第 11434 期

企業家日報

做中国企业的思想者

国内统一连续出版物号: CN 51-0098

邮发代号: 61-85

新闻热线: 028-87319500

13811660079

全年定价: 450 元 零售价: 2.00 元

王洪波:打造电机柜行业的隐形冠军

★作为上海佰希凌电气股份有限公司董事长兼 CEO，王洪波不依赖概念包装，也没有资本加持，却总能在项目最复杂、交付最紧、需求最难的时候交出让客户放心的解决方案

★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

★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



和 20 余年的电气行业工作经验。虽然入行不是工程师身份起步，却带领一家十几人的小厂，为新能源车制造企业设计出关键控制系统中最稳定的电机柜产品；他不依赖概念包装，也没有资本加持，却总能在项目最复杂、交付最紧、需求最难的时候交出让客户放心的解决方案。他创立的佰希凌电气，不拼价格，也不靠关系，却成为特斯拉、博世、小米等客户在自动化控制设备上的长期合作伙伴。

王洪波的人生路径并不符合工业制造从业者的常规轨迹。他大学读的是企业管理专业，毕业后进入德国 PHOENIX CONTACT 中国公司，成为一名销售。面对高度专业化的电气产品，他几乎是靠“硬背”成长起来的，翻图纸、问客户、跑现场。靠着一股冲劲，他在三年内成为上海地区的销售冠军。

但越是深入，他越能感受到国内制造企业在产品定义、工艺设计、交付体系上的短板。“我们卖的很多高端设备都来自国外，那时我就在想，为什么中国企业做不出来？”

2004 年，他与几位朋友合伙创业，靠着渠道与客户资源做起电气产品贸易。生意红火，但他始终对“只赚差价、没有核心产品”心怀焦虑。

[下转 P2]

■ 本报记者 王海亮

在中国制造业的体系里，电机柜并不算“风口产品”，也不引人注目。它通常隐藏在生产线后方——一个个灰色的金属柜体，默默排列在生产车间一侧。然而，它们是自动化系统最关键的 control 节点，是一整条产线的“大脑”与“神经中枢”的运载处。电力分配、指令下达，设备的启动、运转、停止、应急保护，全

靠电机柜内的设备协调调度。在新能源汽车、光伏发电、游乐设备等场景中，电机柜需要同时面对高温、高湿、震动、频繁开关、强电流负载等极限工况，对安全性、稳定性、适应性的要求极高。

这也是为什么，在这个看似传统的设备领域，真正能打造出“经得起长期运行、适配各种复杂环境”的高标准产品者凤毛麟角。而上海佰希凌电气股份有限公司董事长兼 CEO

王洪波，却因为其特有的战略眼光和对产业生态的深刻洞察，锚定“工业可靠性”这一核心命题，带领企业从用户场景反推技术路径，成为电机柜领域中的隐形冠军。

扎根电气行业
从销售员到制造业创业者

王洪波身上汇集了企业管理的教育背景

水羊的“四双战略”： 驱动美妆“领头羊”高速发展的制胜之道

■ 本报记者 李凤发

步入水羊集团股份有限公司（以下简称“水羊”）的智能制造产业园区，整洁的环境与空气中弥漫的宜人芬芳，瞬间勾勒出企业的精致质感。公司党委书记王英平向记者揭开了水羊的兴企密码——“四双战略”。这一战略以“研发赋能品牌、数字赋能组织”“自有品牌与 CP 品牌双业务驱动”等为核心内容，构建起独属水羊的美妆产业帝国。其核心逻辑在于，以研发为引擎驱动产品创新，以品牌势能引领市场拓展，最终实现运营效率与渠道渗透率的双向提升。

高端化战略：
突破市场边界的双轮驱动

记者了解到，水羊采用“自有品牌+CP 品牌”的双轮驱动模式，精心打造了覆盖大众至高端市场的金字塔形品牌矩阵。旗下国民品牌御泥坊，依托“东方肌肤科学”体系持续进行产品升级。

高端品牌伊菲丹（EDB）则通过精准的市场定位和多元化的营销手段迅速崛起。它进



■ 本报记者与湖南省品牌建设促进会常务副理事长兼秘书长、湖南省市场监督管理局原二级巡视员刘功元（中）在水羊集团调研走访。

驻全球超 200 家高端百货及五星级酒店 SPA，结合明星代言（杨紫、吴磊）及巴黎奥运会等重大事件营销，在市场上掀起热潮。2024 年，其抖音 GMV 同比激增 76.52%，线下渠

道增速更是突破 100%，成为高端市场中备受瞩目的黑马。近几年，水羊进一步完善了高端布局，形成了全球化奢奢品牌阵容，在高端美妆市场站稳了脚跟。

[下转 P2]

企业家到中国科大去“上学”

这几年，越来越多的企业家受到中国科大去上学、听课、激发企业家这种热望的一大原因，是中国科大和安徽省联手创办的中国科大科技商学院。

培育更多懂科技、懂产业、懂资本、懂市场、懂管理的企业家人才，正是这场创新探索的使命所在。

由中国科大科技商学院为科创企业家特别定制的中国科学技术大学科技创新班于去年 3 月正式开班，目前已举办了三期，并由两位院士“开课”，这样的“高配”让参加这个班的企业家学员们有些意外。

《“双碳”目标下能源产业面临的机会和挑战》，是时任中国科学技术大学校长包信和院士讲的第一课。创业板上上市公司元琛科技执行总裁陈志说：“我都是全神贯注地在听讲，生怕落了知识点。”

陈志说，希望未来有更多这样的机会。为什么？企业家们当然不缺少对于企业战略、经

营战术从思考到实践各个层面的操作手法和战法，但他们希望通过这样的“顶配版”课堂看到趋势、确认趋势，更新认知框架。

院士“开局”，是科技创新班的起点，而不是终点。

中国科大科技商学院讲席教授、美国工程院院士张捷，在《科技企业的商业发展历程》课程中，系统地梳理科技企业的发展思路。他认为，潮流瞬息万变，如何不离其“宗”？这个“宗”就是“自己”，了解自己，了解自身企业所处发展阶段要重点关注和解决的问题，方能立于潮头。

此后，中国科大讲席教授、科技商学院执行院长叶强，中国科大教授崔志坚等都曾走上过科技创新班的讲台。

科技创新班的项目负责人介绍，除了完成计划内的课程，还会根据当下值得关注的科技元素或者学员要解决的科创企业发展问题增加课外赋能。当然，依托中国科大科技商

学院，中国科大为企业家赋能的方式除了“办班”之外还有很多种。

4 月 24 日，一场以“能源创变”为主题的论坛在合肥举行。安徽南国冷热综合能源有限公司董事长王光临，现场听得尤为认真。南国冷热是由安徽省投资集团创投资本参与投资的一家国家级高新技术企业，“我们公司目前产值已经过亿，未来希望每年有 30% 左右的增长，这就需要新的视野新的思路，今天听了西门子的介绍，他们最新的产品是可以集成到我们的方案中的。”王光临告诉记者。

这次论坛由科大硅谷全球合伙人甄跃中国等主办，中国科大科技商学院提供学术支持，西门子、隆基绿能等知名企业现场发布了智能电网、分布式能源、AI 节能等多个方面的需求。

安徽的企业需要全球资源，世界 500 强也需要安徽的上下游，不同生态位的企业各取所需，科技创新班不仅是学习的空间，更为企业家们拓宽全球化的视野，创造合作空间。（宣岚）



海螺集团董事长杨军： 绿色转型是水泥行业发展的必由之路

近日，由中国建筑材料联合会主办、安徽海螺集团有限责任公司协办、山东省建材工业协会支持，以“六零智造·绿建未来”为主题的 2025 年“六零绿色建材日”活动在济宁海螺水泥有限责任公司举办。安徽海螺集团有限责任公司董事长杨军在接受采访时表示，全面绿色转型是水泥行业高质量发展的必由之路，海螺集团作为行业头部企业，要以科技创新为引擎，推动行业转型升级。

近年来，海螺集团紧紧围绕“六零工厂”建设，大力推行低碳化、绿色化、智能化、清洁化改造，取得了一系列突破性成果。一是能源结构“焕新”升级。目前，海螺集团超 60% 生产线达成标杆水平，燃料替代率已经快速提升到 25% 以上，同时新能源电站装机容量达 1GW；二是数字赋能，质效双升。全面推广全流程智能工厂建设，落地“山纯电无人驾驶技术”，还发布了建材行业首个 AI 大模型；三是科技创新引领示范。建成世界首条二氧化碳储能示范项目，同时还建成了国内首条低碳胶凝材料的生产线，还有一些项目获得国家和省级的科技进步奖。

杨军表示，海螺集团下一步将采取多项措施为制造业的全面绿色转型赋能。因地制宜，打造新质生产力。加快应用和推广一些新的燃烧技术、技能技术和装备，从而实现行业低碳绿色发展；勇于担当，打造低碳生产力。要加大对碳技术的研发，推进向低碳、零碳、负碳这些技术的成果转化，进一步提升行业的“含绿量”；数智赋能，谱写行业新篇章。继发布行业首个 AI 大模型后，还会持续开发更多的应用场景，推进智能工厂建设，同时还将推进智能工厂标准的制定和实施，助力建材行业实现“六零智造，绿建未来”目标。

“六零绿色建材日”是在工业和信息化部、国家广播电视总局的指导下，由中国建筑材料联合会与中国建材集团、北京金隅集团、安徽海螺集团、金晶集团、华新水泥共同发起的建材行业主题活动。今年的“六零绿色建材日”活动首次走出北京、走进生产一线，并同期设立首个建材行业“公众开放日”，全国多家建材企业、博物馆同步敞开大门，向社会公众开放。（王日晨）



双汇熟食

SHUANGHUI DELI

三重卤，更入味

广告

山西特产 霍州年馍

中国年馍之乡

“舌尖上的美食” “指尖上的艺术”



联系电话: 18534090188

霍州市农村集体经济发展有限责任公司

本报讯（记者 李代广）近日，浦发银行郑州分行成功为某物流企业办理了“国铁运费贷”业务，实现全流程线上化操作，助力物流企业经营实现“增量提质”。

浦发银行积极响应《“十四五”现代流通体系建设规划》及《有效降低全社会物流成本行动方案》部署要求，聚焦物流行业融资堵点，创新推出数智化金融产品——“国铁运费贷”。该产品深度嵌入铁路货运场景，聚焦铁路货运企业支付运费的刚性需求，依托全流程线上化操作模式，有效解决了传统融资中手续繁、审批慢、到账迟等问题，拓宽了物流市场主体的多元化融资渠道，为切实降低商品流通环节成本、激发物流市场主体活力，注入了强劲的金融动能。

围绕河南省打造全国重要现代综合交通枢纽和现代物流中心的战略目标，浦发银行郑州分行立足区域优势和资源禀赋，聚焦省内化工、粮食、矿产等对铁路运输依赖度高、物流成本敏感的重点产业，系统梳理省内相关产业链上的物流企业，精准锁定服务于上述重点行业的承运商、货代公司等，并开辟专属绿色通道，优化流程，限时办结。浦发银行郑州分行在服务某物流企业过程中，仅用时一周便高效完成了从项目上报、授信审批到最终放款的全流程操作，及时满足了企业支付运费的紧急需求，保障了运输业务的连续性和稳定性，以“浦发速度”有力地支持了河南枢纽经济高质量发展。

展望未来，浦发银行郑州分行将贯彻落实河南省委、省政府关于构建现代流通体系的决策部署，将以“国铁运费贷”为重要抓手，持续扩大金融触角覆盖面，打造更便捷、更高效、更普惠的物流金融服务体系，精准赋能广大物流“豫军”企业，为河南省加快建设全国统一大市场的重要循环枢纽、打造国内国际双循环战略支点贡献坚实的“浦发”金融力量。

浦发银行郑州分行「国铁运费贷」助力物流企业实现「增量提质」

上海推优化营商环境 新方案

企业准入便利度再提升

6 月 9 日，上海市市场监督管理局印发《上海市市场监管部门聚焦提升企业感受 持续打造国际一流营商环境行动方案》，旨在进一步优化营商环境，提升企业感受，打造国际一流的营商环境。

该行动方案提出多项优化市场准入环境的举措。首先，实现外国（地区）企业在中国境内从事生产经营活动登记、外国企业常驻代表机构登记全程网办，简化外资企业登记流程。其次，支持连锁企业在线集中办理分支机构登记，提高企业办事效率。此外，依托登记“智慧文书”“智能校验”、名称“智能帮办”等功能，持续增强“上海企业登记在线”核心服务能力，提升企业登记便利度。

方案还提出，全面应用企业住所标准化登记信息库，依托住所信息核验持续推动登记信息和材料“少填、少报、少提交”，进一步精简企业登记材料。突破区域限制，全市施行“一照多址”经营场所跨区备案，便利企业跨区经营。同时，丰富电子营业执照和“经营主体身份码”应用场景，提升企业身份认证便利度。

该行动方案的出台，是上海市市场监管部门深入贯彻落实国家和本市关于优化营商环境的决策部署，对标世行评估标准，聚焦为企业服务创新的重要举措。通过优化市场准入环境，提升企业感受，助力上海建设具有世界影响力的社会主义现代化国际大都市。（金蓉）



责编:王萍 版式:黄健

企业家日报网: www.zqceo.cn 电子版: www.entrepreneurdaily.cn

官方微博: http://weibo.com/zwbw 投稿邮箱: cb499@sina.com



企业家日报微信公众平台 二维码 企业家日报网 二维码