

和超高装公司研发全国首个纯铌9-cell超导加速腔制造工艺，
用于航空航天、核能、半导体等领域

中山智造填补国内空白

“这些装在一个个航空箱里的是特种金属纯铌9-cell超导加速腔，为了这批订单，我们公司一边开足马力实行双班上岗生产，一边紧抓生产设备的安装使用和人才的招聘引进，以满足客户的需求。”2月20日，和超高装(中山)科技有限公司总经理何琳走在繁忙的生产车间，指着墙边有序摆放的箱子介绍，这些产品将应用在航空航天、核能、半导体等国家重大科研基础设施中，支撑大国重器的发展。

记者了解到，和超高装是国家火炬计划重点高新技术企业、省专精特新中小企业，作为省级招商引资重点项目，去年进驻三角镇，一二期项目建成投产后，年产值可达20亿元。

本报记者 柯颂 通讯员 梁翠婷

■技术引领解决“卡脖子”难题

走进和超高装公司的生产车间，没有巨大的轰鸣声，地面干净整洁，整个车间宽敞而明亮。从特种金属去杂质到模具成型，再到真空电子束焊接，均有序推进。

“除了去年接的5000万元订单外，今年我们的订单也陆续到来，由于目前只有60多名工人，再加上部分生产设备还在安装中，只好把工作人员分成两班抓紧生产。”何琳介绍，和超高装去年进驻三角镇，首期投入2亿元进行建设厂房以及新设备的引进，主要用于以超导加速腔为核心的加速器产业链产品的生产。

“第一期全部建成后，年产值超4亿元。”在产品调试室中，何琳指着正在调试的超导加速腔介绍，在超导加速器的建造中，核心部件超导加速腔的制造因材料要求高、工艺复杂、性能挑战大和运行环境要求苛刻，是国际公认的技术难



和超高装公司的生产车间。

本报记者 文波 摄

点。和超高装公司是由哈尔滨工业大学知名教授领衔创立，研发团队核心成员来自国内焊接领域国家重点实验室——哈工大先进焊接与连接实验室，技术实力雄厚。经过不懈努力，该团队成功研发出全国首个纯铌9-cell超导加速腔制造工艺，填补了国内空白，打破了国外技术垄断。去年，和超高装还发布了国内首个射频超导腔企业标准。

目前，和超高装已具备多型号超导加速腔的全流程生产能力，并与中科院

近代物理研究所、中科院上海应用物理研究所等多家科研机构合作，产品广泛应用于国家重大科研基础设施建设。

■六大平台赋能高端智造

在和超高装公司一期工程中，有一栋独层厂房，层高达35米。“这是用来加工长宽10~20米大型高端装备用腔体、壳体、结构件的厂房。”何琳说。

据介绍，和超高装除了生产超导加速腔外，还建设精密机械加工技术、特种

表面处理技术、真空电子束焊接技术、真空热处理技术、高端器件设计与开发技术和定制工装开发技术六个平台。在这些技术平台的支撑下，和超高装还将借助真空电子束焊接技术的领先优势，形成覆盖“数控精密机械加工、特种工艺处理、零部件装配”的全流程业务能力。

此外，和超高装正逐步将生产技术拓展至航空航天装备、核电装备、半导体设备等多个领域，持续满足各行业先进装备对精密加工工艺的迭代需求。

中山越来越多灯饰企业老板从幕后走到台前，将电商直播作为经营重要抓手

硬核分享吸引铁杆粉丝 收集数据洞察市场需求

2月27日，2025中国照明行业品牌盛典在佛山举行，西铁照明(中山)有限公司(以下简称“西铁照明”)总经理葛文香率领团队出席。在本次行业峰会中，通过电商直播探索数字化转型与品牌升级背后的商业逻辑，成为她最关注的话题，这也是众多灯饰企业家的共同关切。

近年来，古镇镇在电商直播的浪潮中勇立潮头，积极引领企业家个人品牌的建设。2024年，古镇灯博会创新性地推出了“明人在线”行业分享会，借助元宇宙虚拟直播间，聚焦AI灯具设计、智能照明等前沿议题，实时直播多场论坛与云游逛展活动，使全球观众能够即时洞悉新品发布与行业趋势。这一创新举措不仅打破了地域的局限，更成功吸引了全球客商的广泛关注与积极参与。

本报记者 黎旭升

■从幕后走到台前，企业家借电商塑造品牌和形象

过去，古镇的灯饰企业主要依赖“电商平台+实体体验店”的O2O模式，这一模式有效弥补了线上销售的物流与售后短板。本土电商平台“灯网”整

合了超过3800家线下服务店，构建了完善的服务体系。如今，随着直播电商的蓬勃发展，灯饰企业的老板们纷纷从幕后走向台前。

专注于商业照明领域20多年，葛文香如今通过视频号“葛姐说灯饰”，以高频的内容更新分享行业洞察与企业日常，拉近了与用户的距离，塑造了一个真实、敢言的品牌形象；中山戈雅光电董事长张宏伟的抖音账号“张大炮一醉云尘”则记录了“制造业老板的日常”，吸引了超过560万粉丝的关注，极大地增强了用户的代入感与黏性；星光联盟灯饰集团则尤为注重“行业权威+创新赋能”，频繁通过短视频、行业论坛等渠道分享灯饰产业趋势，不断强化其行业意见领袖的地位；古镇灯饰协会副会长陈昊的视频号“灯饰老炮儿”主要面向灯具经销商与设计师群体，以供应链管理、门店运营为主，吸引了大量从业者的关注。

■如何实现差异化竞争将是未来课题

个人IP打造的核心在于流量，而其终极目标则是流量的转化与变现。古镇的企业家们通过打造个人IP，在直

播中利用数据分析精准描绘用户画像，根据用户需求重构产业链、优化资源配置、创新商业模式，实现了价值的多维度释放。

葛文香认为，经过数年的探索与发展，灯饰行业直播带货生态已初见成效。然而，面对庞大的流量池与激烈的市场竞争，如何构建与企业相匹配的直播文化、实现差异化竞争，是当前必须面对的现实问题。在直播带货的过程中，灯饰企业直接面对消费者，因此产品质量和售后服务是不可或缺的核心要素。企业需不断创新和完善直播营销策略，提升产品质量和服务水平，以适应市场的变化和消费者的需求。只有这样，才能在激烈的市场竞争中脱颖而出，实现可持续发展。

张宏伟则表示，古镇灯饰行业通过电商直播实现了从传统线下销售向数字化营销的转型，而企业家个人IP的崛起则成为品牌突围的新引擎。未来，随着AI技术与直播场景的深度融合，以及企业家IP专业化运营能力的提升，这一模式或将成为行业标配。然而，如何在流量红利与产品创新之间找到平衡，仍是企业持续发展的关键课题。

中山保税物流中心去年
进出口总值34.47亿元

同比增逾两成 创近五年新高

本报讯(记者 付陈陈 通讯员 黎芷珊)深中通道开通以来，中山保税物流中心(B型)区位优势进一步凸显。据海关统计，2024年，中山保税物流中心进出口总值34.47亿元，同比增长22.8%，创下近五年新高。

“我们公司主要服务香港50多家企业门店。根据客户需求，在中山保税物流中心完成集货、分拣、打包后，经港珠澳大桥运到香港，全程仅3小时左右，十分高效便捷。”中山市一州物流有限公司仓管经理郑先生介绍道，“通过这种模式，我们物流综合成本比直接在香港设仓降低了50%”。

受益于区位优势和仓储价格优势，中山保税物流中心内企业近年来承接了戴尔、卡西欧、优衣库等上游供应链企业的保税仓储业务，经营效益大幅提升。

中山海关全力支持中山保税物流中心抢抓“深中一体化”融合发展机遇，充分发挥中山保税物流中心各类惠企政策、平台功能作用，促进生产要素便捷高效流转，着力打造连接珠江口东西两岸的重要物流枢纽。

为提升企业竞争力，中山海关还创新“分送集报”模式助力通关提速。“‘分送集报’就是批次进出、集中申报，企业可以先办理货物实际进出区(场所)手续，再在规定期限内集中办理报关手续，大幅降低报关频次，切实提高时效，减轻经营成本，更快更好地响应客户生产要求。”中山海关驻民众办事处综合业务科副科长冯薇说。