

科技创新·巾帼力量

李红梅：助力高铁智能“触”手可及

推荐语

她三十多年如一日投身中国高铁接触网的技术创新工作。作为国际知名铁路电气化技术专家，起草十余项国际、国家标准，奠定了中国高速铁路电气化技术平台的国际领先地位。由她牵头研发的自主创新成果——高速接触网智能建造装备，开创了我国高铁智能建造的新格局，助力京雄城际铁路“快速跑”。



决措施与方案，已成为中国高速铁路工程技术标准和范例。

多年技术攻关的工作经历，让李红梅对技术核心竞争力始终保持着清晰的认识和敏锐度。她清楚，“核心技术越过硬，心里就越有底气”。

她曾和团队创造了两项技术领域的世界纪录：2007年在京沪既有线提速250km/h的工程中，李红梅作为总体负责人的接触网系统创造了既有线双弓255km/h的世界纪录；在武汉试验段、武广客专、郑西客专工程中，接触网系统曾创造了动车组重联双弓350km/h运行速度和394.2km/h试验速度的世界纪录。

另外，由其带领团队研发的国际先进水平的《铁路电气化接触网工程智能设计集成系统》，集成了当今最先进的工程技术和计算机信息化技术，已在多条高速铁路、普速铁路、城市轨道交通设计中全面使用，全面提高专业设计产能和质量，提高效率5倍以上。

“毫米级”智慧助力京雄“加速跑”

近年来，由李红梅牵头创新的高速接触网智能建造技术，开创了我国高铁智能建造的新格局。

高铁运输要求接触网需保持其相对轨道平面的高精度平顺关系，并且需要常年具备良好的技术性能和安全稳定性，而这直接取决于高速接触网系统研发、工程设计、施工安装和装备制造等重要环节的工程质量。

精密平顺度越高，高铁列车运行的稳定性越好。早在武广、郑西、广深港高铁建设时，李红梅团队创新了接触网精确一体化的工程实践，追求的是毫米级的精密平顺度。过去高铁接触网施工工序大多采用人工为主、机械为辅的作业模式，人工劳动强度大、安装一致性差、放样偏差等问题始终存在，也直接影响着整个高铁建设的进度和质量控制难度。

复兴号列车作为世界上牵引功率最大的列车，由于搭载双受电弓，对接触网提出了更高的精度要求。

事实上，早在2013年，铁四院“李红梅创新工作室”便启动了接触网人工施工向机械化、智能化发展的全面规划，创新凝练的“基于耦合动力学的高速铁路接触网/受电弓系统技术创新及应用”首次代表接触网专业获国家科技进步二等奖。

这套智能建造技术利用重型机械臂，通过导航定位，将相关数字信息精确定位到施工空间，传输至智能装备系统，给施工提供更精准的服务，做到一次性安装不用反复调整。

“欧洲人提出精度30毫米，我们就提出10毫米，5毫米。”李红梅说，以前，工人的技术靠肉眼靠人手，现在我们靠的是机器建造，中国高铁有能力比外国人建得更好。

目前，高速接触网智能建造技术实现了全体系、全流程、全链条的信息化数据流转与驱动，推动了高铁建造的全面自动化和智能化。

凝聚钢铁界女“鲁班”的创新力量

铁四院现有女工程师700余人。而在单位同事看来，女工程师不仅有着不逊于男同事的学历和学识，而且她们认真踏实，注重团队协作。作为全球最大的设计咨询企业之一，如何发挥好这些钢铁世界女“鲁班”的作用？铁四院早就有所思考和行动。

2013年，以李红梅名字命名的创新工作室成立。铁四院希望通过创新工作室传递女性自强不息的良好导向，带动更多女职工热爱科学、刻苦奋斗、扎根岗位、争当强手，成为铁四院独特的创新力量。

“柔肩敢担当，大气兼细腻”。八年下来，工作室“孵化”了30余项重要科研成果，其中获得国家级和省部级大奖10项；起草国际标准18项、国家标准12项；获得软件著作权4项，发明专利12项；出版专著3本，其中国际领先水平的科技创新成果《基于耦合动力学的高速铁路接触网/受电弓系统技术创新及应用》首次代表接触网专业获得2016年度国家科技进步二等奖，推动建立铁路电气化的国际和国家标准体系，为提升我国高铁和接触网系统的国际学术地位、为推动电气化行业技术进步和发展做出了突出贡献。李红梅本人成为全国五一巾帼标兵、茅以升铁道工程师科技奖及詹天佑铁道电气化成就奖获得者。该工作室被湖北省总工会授予“湖北省职工（劳模）创新工作室”。

“卧薪尝胆十年苦，换来了中国高铁领跑世界的驰骋飞跃，这是属于中国真正的‘硬核’武器。”李红梅表示，作为工作室带头人和高铁接触网工程师，唯有努力钻研，不断进取，才能不负众望，让中国高铁继续领跑世界！

巾帼家政之星



隋敏：无悔家政追梦人

2020年对于隋敏来说，是有特别意义的一年。在全国巾帼家政服务职业风采大赛中，她捧回了家政培训师类二等奖。五年的执着追求，终于迎来了行业的肯定。对于曾经的外企、央企员工转行进入家政服务业的她来说，这份荣誉是对过往全情投入、拼搏努力最好的回馈。

无悔选择家政行业

五年前，隋敏在央企工作时，偶然接触到家政服务培训行业。有两个宝宝的她，面对从业入门门槛低、培训短平快等制约行业发展的的问题，萌生了从事家政培训的想法。硕士研究生学历的她，选择加入沈阳新领航职业技能培训学校，走上培训师的岗位，致力于从源头上提高家政从业人员的质量。

新的岗位、新的挑战，隋敏每天废寝忘食地捧着中外育儿教材和书籍苦读。为做好家政老师，她还自告奋勇以月嫂的身份深入一线服务4个月。天道酬勤，凭借过硬的理论和实践经验，隋敏成为学校的明星培训师，并走上培训部部长的岗位。

细致入微提高培训质量

在教学实践中，隋敏发现，如果学员仅仅掌握技能，但缺少专业理论知识的积累，还是无法满足宝妈们对育儿的高标准要求，难免四处碰壁。作为培训老师，不仅要教授家政服务职业技能，更要普及理论知识。

于是，在她的培训里，除了技能“硬”素养的培训外，还格外关注“软”素养的培养，注重强调培养“匠人精神”，关注职业信仰和操守的树立与锤炼，既授业解惑，更做到“传道”。比如新生儿抚触操，经她培训的学员知行合一，既能熟练掌握操作步骤，还会从婴幼儿的生理、心理、智力开发、感统失调等多种维度说出抚触的好处等理论知识。由于培训扎实，经她培训的千余家政服务员自信开朗，越干越有劲头。

深耕创新为发展赋能

在育儿信息爆炸的时代，为创新提升培训质量，针对不同学员的背景和阅历、市场需求，隋敏主持开发了不同培训套系。她坚持“吾日三省吾身”，结合学员的用户反馈不断总结自己教学上的不足，寻找更接地气的讲课内容。她始终保持着每日读书学习的习惯，并前往北京、上海、山东等地进修学习，扩大自己的知识和视野，将更好的培训带给学员。

为了实现学员更好地就业，学校成立了悦慈妇幼保健中心和慧悦慈家政公司。在这里，很多学员由于子女年纪尚小，不能离家，选择从事小儿推拿、催乳和产后修复、艾灸保健等弹性工作。为发挥培训作用，学校提供学员培训、实习和成功上岗签单的“一条龙服务”，短短几年时间，已为100多位女性安置岗位。越来越多的妇女姐妹通过家政重新走上就业岗位。

（供稿：全国妇联妇女发展部、辽宁省妇联发展部）

中消协：“扫码点餐”不应成为“单选题”

警惕“消费便利”变“消费烦恼”

中国妇女报全媒体记者 李雪婷

近期，中国消费者协会收到消费者反映，到餐厅用餐时，有些餐厅不提供人工点餐，甚至不提供现场菜单，消费者只能关注公众号或小程序后进行“扫码点餐”。对此，中消协3月25日发表声明认为：仅提供“扫码点餐”涉嫌过度收集消费者个人信息。

中消协负责人表示，民法典第一百一十一条：“自然人的个人信息受法律保护。任何组织或者个人需要获取他人个人信息的，应当依法取得并确保信息安全……”另外，消费者权益保护法第二十九条规定：“经营者收集、使用消费者个人信息，应当遵循合法、正当、必要的原则，明示收集、使用信息的目的、方式和范围，并经消费者同意……”而现在一些餐厅已经不再提供人工点餐，借此获取消费者的个人信息，不仅违反法律规定的收集、使用个人信息的合法、正当、必要原则，涉嫌对消费者个人信息的过度收集，而且，如果保管不善，消费者个人信息还有被泄露、丢失的风险。

中消协认为，仅提供“扫码点餐”还侵害了消费者的公平交易权。根据消费者权益保护法第十条第一款规定，“消费者享有公平交易的权利。”第十六条第二款规定，“经营者向消费者提供商品或者服务，应当恪守社会公德，诚信经营，保障消费者的合法权益；不得设定不公平、不合理的交易条件，不得强制交易。”餐厅经营者不提供人工点餐服务，只提供扫码点餐，不仅有违商业惯例，也使现场就餐消费者被动授权经营者获取其个人信息。这种做法侵害了消费者的公平交易权，是设定不公平、不合理的交易条件，对现场就餐消费者的一种强制交易行为。

中消协表示，由于智能手机操作的复杂性，扫码点餐并不具有普适性。老年人、未成年人往往需要他人协助，才能完成扫码点餐过程，一定程度上影响了他们的消费体验和消费实现。他们对“扫码”背后潜在风险的防范意识也比较弱，更易成为个人信息泄露、甚至支付安全问题的受害者。经营者可以使用新技术提高运营效率，为消费者提供便利，但首先应做到依法合规、切实维护消费者权益。新技术应用不应成为限制消费者权利的工具，不应成为攫取消费者个人信息的借口，更不应成为阻碍大众消费的壁垒。

高管动态

2021财年第一季度苹果营收首破1000亿美元，其中大中华区收入增长57%，达213.1亿美元

葛越：领导苹果大中华区迎单季收入新高

近日，苹果新品发布会要来了的消息在业内流传，这次苹果可能发布AirTags、iPad Pro、AirPods、Apple TV等产品。

2021财年第一季度，苹果营收达1114亿美元，首次突破1000亿美元。这是苹果历史上总收入最高的一个季度，更创下大中华区单季度收入之最。

2021财年第一季度，苹果大中华区收入达到213.1亿美元，比去年增长了57%。这巨大的增长背后，有一个人不得不提，她就是苹果大中华区掌门人葛越。

临危受命，空降中国

2017年的苹果大中华区业绩并不好看：营收连续下滑、市场份额也下跌。中国国内也陆续出现强劲的竞争对手，比如华为，这些国内厂家生产的智能手机价格更低、性能也越来越好。

此外，还有监管新规的影响。为了挽救大中华区的市场，苹果“空降”了一个全新职位——“大中华区主管”，这就是葛越的新职务。

当时《纽约时报》报道称，这一职位可能是“技术行业中最棘手的职位之一”。

临危受命，这位低调的华人面孔能挽救苹果业绩吗？

事实证明，葛越来了之后确实使苹果中国区的业绩实现了2个财季连续同比增长，但同时，也饱受新危机的考验。

2017年底，苹果出现了“降频门”——在电池老化到一定程度后，就开始限制其性能。

这一事件当时不仅很大程度上影响了苹果的声音，更使其狠狠出了一把血，全球多个国家出现了数十起集体诉讼，诉讼金额加起来逼近万亿美元，而当时苹果的市值只有9000亿美元。

为了安抚消费者，苹果承诺降低全球过保修期iPhone的电池更换价格。在中国，更换电池的价格从608元降低到218元。

技术出身的大中华区主管

作为苹果大中华区主管，今年48岁的葛越直接向苹果CEO库克和COO杰夫·威廉姆斯汇报工作。

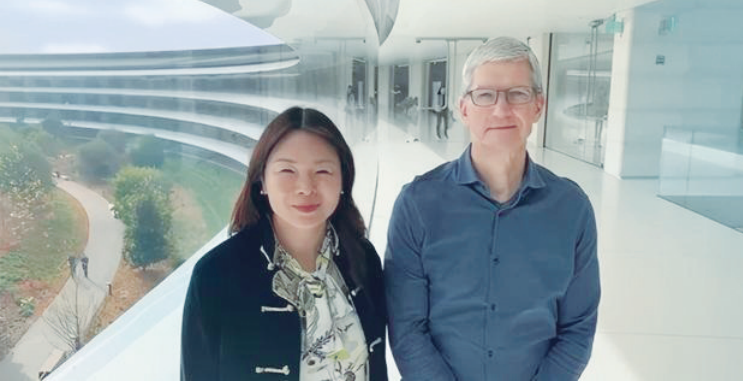
她在2008年加入苹果，担任无线技术副总裁，负责几乎所有苹果产品的蜂窝、Wi-Fi、蓝牙、NFC、定位和运动技术的开发。

她还在为iPhone和iPad开发新的中国特色功能方面发挥了关键作用。比如，二维码支持、短信欺诈预防，以及支持手机号码注册Apple ID等“本地化”应用。

尤其是支持手机号码注册Apple ID，此前中国用户一直希望能用手机号直接注册苹果ID，而这一规定直到葛越上任后才得以落地。

其他的变化还包括：Apple Pay支持地铁刷卡，iOS、macOS和watchOS三大系统中的原生应用更新了中文名称，在苹果微信公众号中还可以很方便地查到iPhone的保修信息等。

许多外国公司通常委派销售或监管部门的人担任大中华区主管，而苹果却任命了一名软件工程经理。



葛越（左）和库克

而从以上的功能细节更新来看，这位技术出身的高管从自己最擅长的方面出发，虽然是功能更新的“小变化”，却得到众多员工的认可。对中国果粉“把脉”方向新颖，却也有效。

乔布斯挖角

据报道，最初是库克向葛越抛出了橄榄枝，但是，当时葛越已经是美国手持设备制造商Palm公司的无线软件工程技术总裁，并立志要把Palm做大做强。已经在Palm名利双收的葛越面对库克的邀请不为所动，表示“要生孩子，无力分心”，后来乔布斯亲自打电话邀请她“一起吃饭聊一聊”。

晚餐上，乔布斯一个比喻打动了葛越。乔布斯说：我有一个邻居，是个十几岁的小伙子，本来很想要一辆法拉利。但他放低了自己的要求，以为加大了马力的大众汽车，可以跟法拉利媲美。最后，他只得到了一辆噪声很大的大众汽车。

Palm只能是Palm了，潜力有限，不如来苹果！

“整整两个小时的时间，我们只有水喝，”葛越后来回忆说，“我上当了。”

最终，葛越选择了乔布斯口中的“法拉利”——那年后半年，她加入了苹果。

就这样，葛越陪伴苹果走过了9年，直到2017年，当库克准备真正进军中国市场时，他明白，需要一个头脑清醒、脚踏实地的领导者，他想到了葛越，这个令他印象颇为深刻的中国人。就这样，葛越回到中国上海，“忙”了起来。

葛越来自沈阳，16岁时由父亲陪同，前往加拿大读书。葛越的父亲做过高校教师，也做过企业顾问。可是，为了送葛越出国读书，他放弃了国内优渥的工作和机会。在国外，靠着父亲送披萨、当门卫等各种零活，葛越念完了大学。

葛越先在不列颠哥伦比亚省西蒙弗雷泽大学取得电气工程学士学位和硕士学位，后又获得加州大学伯克利分校工商管理硕士学位。（来源：新智元）