

上海破产法庭五年盘活资产 312 亿余元

■ 李姝微

建立健全市场退出机制，是营造良好营商环境的重要组成部分。上海破产法庭为困境企业的“破”与“救”提供司法助力。

记者 2 月 29 日从上海市第三中级人民法院(以下简称上海三中院)获悉，成立五年来，上海破产法庭盘活资产 312 亿余元(人民币，下同)，通过破产清算程序共清理约 3554 亿元债权。

加强企业“退出”与“新生”管理，是营造良好营商环境的重要组成部分。为建立健全市场退出机制，2019 年起，中国先后在深圳、北京、上海、天津、广州、温州等多个城市设立破产法庭。

作为首批成立的三家破产法庭之一，上海破产法庭在上海三中院挂牌成立。据院方介绍，上海破产法庭于 2019 年 2 月成立以来，共受理各类案件 13363 件，审结 11507 件。受理案件中，破产类案件 6473 件，强制清算类案件 5075 件，衍生诉讼等其他案件 1815 件。

受理的破产类案件中，债务人系民营企业的占到了 93.9%，注册资本 5000 万元以下的中小微企业占到了 86.8%。

聚焦市场主体及时出清和重整挽救，五年来，上海破产法庭共重整成功 43 件，和解成功 71 件，累计盘活资产 312.4 亿元；通过破产清算程序共清理 31000 余户债权人的约 3554 亿元债权，共清理处置价值 257.9 亿元的沉淀资产，化解了 1 万余件执行积案。

2022 年，上海三中院发布《上海破产法庭预重整案件办理流程(试行)》，探索建立破产预重整机制，尝试对困境企业尽早救治，降低企业直接进入重整程序可能面临的因失败而转入破产清算的不可逆风险。

据院方表示，该机制实施以来初显成效，大型企业集团中科建设预重整期间尝试引入信托计划处置资产和债务，转入重整程序后“重生”，化解了近 800 亿元债务风险；上市公司全筑股份预重整转重整案系首例上交所上市的可转债发行人重整成功案，妥善化解了可转债风险，保护了中小投资者利益。

黑龙江同江颁发首张外商投资企业营业执照

日前，俄罗斯商人阿尔嘎基在同江市政务服务大厅提交所需材料，当场就领取了营业执照。这是同江市颁发的首张外商投资企业营业执照。

黑龙江省同江市毗邻俄罗斯远东地区犹太自治州，位于黑龙江向北开放的前沿地带。同江口岸是松花江最末端港口，是集开放性、国际性、多元性于一体的国家一类口岸，是黑龙江省对外开放口岸中唯一同时具备水运、公路、铁路运输方式的口岸。

近年来，同江口岸通道设施不断完善，通关便利化不断加强，阿尔嘎基看中了同江市场发展前景广阔这一优势，于是选址落户同江。

阿尔嘎基说：“我已经在同江工作 3 年了，我们真的很喜欢这里，我们和这里的商人建立了友好的关系，同江政府也给了我们很大的帮助。我认为同江值得发展，为此，我们开了一家公司，在这里注入资金，我们的项目进行得很好。”

同江市市场监督管理局登记注册股负责人丁倩介绍说：“2023 年 12 月，同江市市场监督管理局取得了外商投资企业登记管理权，从根本上解决了外商经营主体注册登记需要去佳木斯市办理的这个难题，进一步降低了企业的开办成本，实现了营商环境再优化、再升级。”

获取外资企业登记权限以来，同江市在市政务服务中心设置外资企业登记绿色通道，以创新意识和实际行动深化“放管服”改革，鼓励和促进外商投资。同时，同江市市场监督管理局提供“5+2”“套餐式”“送照上门”“绿色通道”等“一站式”服务，切实做到营业执照随到随办、随办随走，大大提高外资企业的便利度、获得感。(王艳云 刘官灵 姜辉)



发布 Hi-MO X6 双玻耐湿热新产品 隆基打造分布式“双飞翼”

■ 本报记者 李代广

2 月 29 日，隆基绿能首款基于 HPBC 技术的双玻组件——Hi-MO X6 双玻耐湿热光伏组件在山东国际会展中心正式发布。该组件主要应用于高温高湿环境下的光伏应用场景，是水泥屋顶、光伏车棚、阳光房等分布式屋顶的理想选择。

至此，隆基在分布式场景已经形成 Hi-MO X6、Hi-MO X6 防积灰组件、Hi-MO X6 双玻耐湿热组件的系列“家族”产品，可以有效满足国内大部分分布式场景对光伏电站可靠性的要求。

上海交通大学太阳能研究所所长、博士生导师沈文忠教授，隆基绿能分布式业务部产品与解决方案中心总裁吕远，隆基绿能分布式业务部中国区总裁牛燕燕，隆基绿能分布式业务全球市场负责人霍炎，TüV 莱茵大中华区太阳能与商业产品服务光伏组件副总经理冯铁洲等光伏产业领域专家、企业负责人，和企业家日报等媒体代表、客户代表参加了发布会。

Hi-MO X6 双玻组件：BC 技术加持 耐湿热性能优越

本次隆基推出的 Hi-MO X6 双玻耐湿热组件是以隆基自研的 HPBC 技术为基础，具有外表美观、转换率高、安全可靠、耐湿热等特点。

据隆基科研人员介绍，Hi-MO X6 双玻耐湿热组件之所以具备较强的“耐湿热”性能，是因为 HPBC 电池在耐湿热方面的天然优势。HPBC 电池电极材料没有银铝合金，材料本质上不易发生电化学反应。同时，该组件还采用双面 POE 胶膜工艺，抗水汽能力是 EVA 的七倍。在封装工艺方面采用高阻水密封胶，胶体分子结构间隙小，阻水效果更加明显。

“河南酒祖杜康足球队”出征 2024 中超新赛季

■ 本报记者 李代广

2 月 28 日，2024 赛季河南足球俱乐部出征仪式在郑州举行，洛阳杜康控股与河南足球俱乐部正式签署冠名合作协议。

河南省体育局党组书记、局长马宇峰，省豫酒振兴领导小组办公室副主任、省工业和信息化厅食品工业办公室主任许新等政府领导，赞助商及球迷代表、媒体人士近 200 人出席本次活动，共同为“河南酒祖杜康队”迎战新赛季加油助威。

此前，杜康控股与河南足球俱乐部已于 2 月 5 日双双官宣达成冠名战略合作，通过“白酒+足球”特色 IP 的跨界联合，提升本土品牌破圈张力，致敬 1 亿河南父老乡亲的守望与 300 万忠实球迷的热血追随。

在出征仪式上，河南男足公布了新队名“河南酒祖杜康队”。2024 新赛季，河南男足将以“河南酒祖杜康队”的新面貌征战赛场，为河南争光添彩。

俱乐部副总经理李玮锋、河南酒祖杜康



■ 吴巍 郝莉

面对蓬勃发展的商业航天，203 所捕捉市场机遇，抓住行业契机，快速研发产品，形成了一系列可靠性高、指标优的货架产品，包括超高稳晶振、低相噪晶振、抗振宽温温补晶振、驯服晶振、频率源等系列产品，为多家科研院所、大专院校、民营企业供货，保障了多个型号项目的顺利实施。

随着商业航天蓬勃发展，国家首次明确新



● 隆基双玻耐湿热光伏组件发布会现场

Hi-MO X6 双玻耐湿热组件经过专业的 DH1000 测试结果显示，在 85℃ 温度和 85% 的湿度下，组件的衰减只有 0.89%，远低于行业 IEC(国际电工委员会)5% 的行业标准。PID 测试结果只有 1.26%，远远优于同行业产品。

Hi-MO X6 双玻耐湿热组件的衰减数据全行业领先，首年衰减只有 1%，线性衰减只有 0.35%。组件拥有 30 年功率质保，30 年后依然可以拥有 88.85% 以上的输出功率质保，功率温度系数优化至 -0.28%。

发布会上，TüV 莱茵大中华区太阳能与商业产品服务光伏组件副总经理冯铁洲为隆基颁发 Hi-MO X6 双玻耐湿热组件 IEC 证书，再次印证了该组件的耐湿热和低衰减性能。

30 年可增发上百万度电 Hi-MO X6 双玻组件价值凸显

我国属于季风性气候，大气环境类型较多，

湿热现象广泛存在，特别是分布式工商业所处的环境大部分属于沿海、南方等湿热环境。隆基通过洞察客户需求，从为客户负责角度出发，终于研制出这款 Hi-MO X6 双玻组件。

这款组件对业主能够直接产生多少价值呢？牛燕燕表示，以广东地区 1MW 电站为例，Hi-MO X6 双玻耐湿热组件在 30 年里，能比 PERC 双玻组件多发 213 万度，为用户增收 128 万的收益。与主流 TOPCon 双玻组件进行对比，30 年能多发 103 万度电，多增加 62 万元的收益，可以让业主在投资收益及安全可靠方面“高枕无忧”。

“单玻之王 + 双面双玻” 隆基不卷价格卷创新

2023 年 10 月，隆基在行业内率先发布行业“单玻之王”——Hi-MO X6 防积灰组件，该产品一经推出，因独特的防积灰、防积雪功



● 洛阳杜康控股与河南足球俱乐部签署冠名合作协议

队一线队主教练南基一以及全体队员悉数亮相。

杜康控股总经理崔俊伟表示，足球是一项世界性运动，也是一项最具影响力，深受群众喜爱的体育运动。目前球市低迷，中国足球负重前行，河南足球也处于爬坡阶段。在这个关键时刻，杜康作为一家仍处于发展中的河南本土企业，挺身而出，携手河南足球队，为河南足球加油，为河南足球解



● 隆基绿能分布式业务部中国区总裁牛燕燕

能，市场反响强烈，叫好又叫卖，成为光伏行业中的一匹“黑马”。

目前，隆基已经形成了 Hi-MO X6 防积灰组件和 Hi-MO X6 双玻耐湿热组件系列产品。在工商业屋顶采用隆基“单玻之王”——Hi-MO X6 防积灰组件，在水泥屋顶及湿热场景采用 Hi-MO X6 双玻耐湿热组件，共同形成隆基分布式独特的全场景应用模式。

创新是隆基的灵魂，也是隆基的行业使命。面对光伏行业内卷严重的当下，隆基秉承“稳健可靠、科技引领”的品牌定位，聚焦用科技提升产品价值，公司将持续为客户提供高效率、低成本、安全可靠的光伏组件及解决方案，以 BC 技术引领光伏行业，深入洞察客户需求，为更多分布式场景下的客户创造更高价值，让更多人享受“平价模式”下的清洁能源。



● 杜康控股总经理崔俊伟

推动着河南足球事业一路向前。

杜康是华夏酿酒鼻祖，中国历史文化名酒，作为豫酒振兴的重要参与者、推动者，杜康一直肩负着复兴 5000 年中华酒史，弘扬中原文化的重任。

未来，杜康控股将与河南足球展开全方位、的渗透合作，助推足球事业在河南、在中国的长足发展，以 5000 年杜康酒传递足球赛事的激情与活力。

紧跟市场需求 三驾马车驱动——航天 203 所晶体振荡器踏入商业航天蓝海纪实

基建的范围，将卫星互联网纳入通信网络基础设施的范围。2023 年，我国发射数据再创新高，技术领域实现突破，全年开展商业航天发射活动 67 次，商业航天技术创新能力稳步提升。

晶体振荡器作为电子信息设备频率源的核心元器件，被称为整机的“心脏”，广泛应用于卫星、导航、雷达等系统，为系统提供精准时钟信号，对整机性能起着极其重要的作用。如果晶振不能正常工作，将严重影响整机性能，甚至导致系统崩溃。“传统宇航用晶体振荡器，主要用于高轨卫星，按照型号需求定制的高可靠、高指标产品，研制周期长，成本高。目前宇航市场发生了变化，我们必须时刻跟进市场，抓住机遇，拓展产品领域。产品研制思路也由用户定制转向以自主研发、验证、推广为主。”业务主管负责人介绍道。

商业航天的晶振产品周期短、成本低、需求量大，203 所紧跟市场需求，抓住市场先机，快速研发生产，形成了一系列涵盖超高稳晶振、低相噪晶振等的成熟产品，满足了商业航天快迭代、快响应、低成本的要求。

设计是根本 紧紧抓住设计这条主线

以往，宇航用晶体振荡器依据用户需求研制，由用户进行质量保证。在现在的商业航天大环境下，研制单位需要对产品从原材料选用、电设计到空间环境适应性等方面进行自主研发，这就要求提高设计能力。只有设计到位，验证到位，加强生产流程管理，控制住成本，才能批量生产出满足用户需求的产品。

203 所通过不断提高自身设计能力，生产质量过硬、低成本的产品。对元器件选用来

说，既要满足抗辐照要求，又要降低成本，这就要求设计师对元器件机理有非常深入的了解，并进行充分的试验验证。只有分析到位、验证到位，才能选择适当的元器件“上天”。通过“三化”工作，减少器件的选型种类，达到减少库存、降低生产成本的目的。建立设计库，将继承性好、成熟度高、验证充分的方案纳入其中，提高产品的可靠性。

严控生产过程 保障产品质量

203 所始终牢牢树立质量是产品基石的理念，将宇航的相关管理要求，纳入生产线质量体系文件中，通过制度化培训、宣贯，将质量理念和管理要求深入每一个员工心中，严格按照质量体系要求进行研制、生产。

为全方位保证产品质量，建立了完善的元器件和原材料管理制度，开展元器件和原材料入所复验工作，极大地保证了产品质量。

产品生产过程中，对关键节点设置过程检验点进行质量把控。从原材料数据、生产过程数据、环境数据、到产品照片、X 光照片、再到筛选数据、检验数据，建立完整数据包，使全过程数据可追溯。

确保产品质量的同时，从用户的角度，确保运输和使用过程的可靠性。编制产品使用和维护说明书，指导用户正确理解和使用。

运输环节，针对不同产品的外形、重量、引出端和抗振性能，定制专用的包装盒，对振动敏感的产品，定制了专用防护箱，确保产品安全送到用户手中。

全员恪尽职守，高效联动。设计人员审慎细心，操作人员精益求精，工艺人员一丝不

苟，试验人员严谨负责，检验人员严格把关。大家兢兢业业，严把质量关，打造优质产品。

主动出击找市场 提升全员市场意识

203 所不断增强全员市场意识，紧紧捕捉市场契机，紧紧抓住“一个牵引、三个驱动”，真正做到以市场需求为目标牵引，管理、技术、工艺三方面驱动。在研究室负责人的带领下，市场人员挺进太原、南下广州、西上西安、东闯上海，紧跟市场需求，参加多种展会，充分推广产品，不断拓展市场领域。深入了解客户需求，积极提供合适的产品信息，并耐心解答各类问题。对用户需求的快速响应，及时跟进用户反馈，加快产品实现速度。某单位短时间内需要锁相模块产品。需求就是市场，研究人员快速响应，经过多轮沟通，很快明确了用户需求，确定了产品实现目标；紧接着认真讨论技术框架，不断充实技术细节，短时间内便拿出了设计方案，迅速完成了产品转化，后续还将提供宇航级的产品。项目的顺利实施，一方面得益于单位雄厚的技术实力，同时也充分体现了晶振人敢拼能干的劲头。

“当下，谁对市场了解多，反应快，谁就能占领更多的市场。”“一困惑就出门，一行动就创新，一具体就深刻。”正是秉承这一理念，晶振人深入了解用户需求，拓宽思路，根据用户需求生产产品，更好地抢占市场先机。

今后，203 所将准确把握市场方向和技术发展方向，提高技术储备，加大与用户沟通交流力度。根据市场需求，研发出一系列的货架产品，缩短供货周期，全力保障客户需求，满足商业航天快速发展的大趋势。