## Enterprises Report企业报道

# 5

#### 江西建工交建公司 荣获产业高质量发展 "重点企业"称号

近日,南昌市新建区召开全区三级干部大会暨"干字当头 奋发有为"高质量发展大会,江西建工交通建设有限责任公司(以下简称江西建工交建公司)凭借在推动新建区建筑业高质量发展、促进地方经济增长、扩大社会就业、引领产业升级等方面的突出贡献,荣膺"好新建·美生活"产业高质量发展"重点企业"称号。

江西建工交建公司是一家以公路建设为主责主业,建筑工程施工和市政公用工程施工协调发展的企业。公司先后承建了山西省阳泉市"三个一号"旅游公路连接线忻府区境内 108 国道至西社村段道路改建工程、安徽省宁国市宁虹公路改建工程等一批具有代表性的公路工程;公司还承建了南昌市新建区三联四联城中村改造项目 EPC 总承包一标段、湖南省浏阳江山印上峯项目施工总承包工程、江西省丰城纳尔科技生产基地项目厂房等一批优质的房建工程。

江西建工交建公司荣获的这份荣誉,意义深远。它是对全体江西建工交建人脚踏实地、拼搏奋进精神的褒扬,更是对公司坚守"举责重信尚合求进"信念的有力肯定。新建区委、区政府对江西建工交建公司在深化改革、精心谋划产业项目高质量发展顶层设计等方面的努力赞誉有加,这无疑为公司的发展注入了强大动力。

江西建工交建公司负责人表示,将以更加 饱满的热情、更加昂扬的斗志、更加务实的作 风,在改革浪潮中破浪前行,开辟发展全新格 局。 (郭初雄 姜玉峰)



## 银光集团荣获"央地合作突出贡献企业"称号

近日,甘肃省人民政府通报表彰了近年来 在央地合作中有卓越表现和突出贡献的单位, 中国兵器工业集团北化研究院集团甘肃银光化 学工业集团有限公司荣获"央地合作突出贡献 企业"称号。

2024年,银光集团围绕"一主两翼"产业发展框架,有序推进安全生产和项目建设,生产经营质量稳步提升、科技创新成果显著,整体生产经营形势呈现稳中有升的发展态势。银光集团加强与地方政府的对接沟通,以项目投资、提供就业岗位等方式,为地方经济发展注入新活力,加大与地方在推进新材料、信息技术、绿色环保等战略性新兴产业发展的合作力度,培育和发展新质生产力,实现资源共享、优势互补的"双向金卦"

作为甘肃省重点产业链优秀链主企业,银 光集团围绕光气化产业链建设,与周边企业持 续构建上下游紧密衔接、产品前后端互为补充、 产业生态圈有效辐射的一条龙产业发展格局, 拉动实现产值超百亿元,以实际行动履行央企 社会责任.

## "蝶变"新生 莲花控股"花"开富贵

近日,莲花控股发布 2024 年业绩预告显示,公司预计去年实现归属于上市公司股东的净利润 2 亿元至 2.3 亿元,同比增长53.93%至77.02%,有望创下历史新高。据证券日报报道,自 2020 年完成重组以来,莲花控股在四年的时间里实现了经营业绩的迅猛增长,成为司法重组企业中的一个典范。在辉煌成就与挑战、转型与再发展的过程中,莲花控股是如何完成其"蝶变"的呢?

#### 重塑发展活力

1997年,莲花控股的单厂味精产量达到世界首位,1998年在上海证券交易所成功挂牌上市,到了2001年,莲花控股已发展成为中国最大的味精生产和出口基地。

然而,莲花控股的发展并非一帆风顺。从 2003年公司首次出现亏损之后,经营状况逐步下降,2019年,公司来到破产退市边缘,被迫进行破产重整。2020年,在多方努力下,公司通过土地置换、资金注入、转增股票等一系列举措,解决了约20亿元的债务问题,妥善安置万余名职工,卸下沉重的负债和人员包袱。

然而,司法重整结束并不意味着公司的 发展迎来转折。莲花控股面临着如何重新发 展、实现持续盈利等一系列问题。

在发展战略上,莲花控股结合实际情况,顺应时代的发展趋势,确立了实施莲花品牌复兴战略,旨在打造调味品及食品板块的新发展高地;同时,公司明确了向科技转型,发展算力新领域的战略方向。以大消费和大科技为"双轮驱动",确立了公司的发展目标。

"从司法重整到经营业绩再创辉煌,中间 经历了重重困难。"莲花控股公司副董事长李 斌坦言,公司经过重整后,将文化管理融入公



司,实行统一的垂直管理,这需要极强的运营管理能力。

为了确保发展战略的顺利实施,莲花控股深化运营管理体制改革。公司打造了"产供销储运"协同管理机制,将财务、法务和政务统一起来无条件为业务发展服务,并制定了"线上和线下营销相结合、国际国内市场、研发销售相结合"的发展策略等,提高了运营管控能力。

#### 食品主业迎来新生

"莲花"不仅享有较高的品牌价值,更是 莲花控股不可或缺的无形资产。

"'莲花'是一个拥有 42 年历史的民族品牌,尽管经历了 20 年的低迷期,其品牌影响力正逐渐减弱。"李斌表示,"2022 年,我们启动了品牌复兴战略,通过多渠道宣传,包括线上和线下,普及味精的正确使用知识、莲花产品的特点以及健康食品的相关知识,以此提升品牌的影响力。"

公司顺应新型消费需求,坚持绿色天然、

"三低"(低脂、低糖、低钠)的产品开发理念, 持续推出创新产品。目前,莲花控股已构建起 一个多元化的产品体系,其展厅内陈列着琳 琅满目的产品,包括味精、鸡精等。

特别是战略新品莲花松茸鲜系列,在 2024年已成为公司的核心大单品,无论在线 上还是线下市场都取得了显著的成绩,并荣 获"2024年度调味品行业消费者喜爱产品" "ISEE 全球美味奖"等多项殊荣。

在销售渠道方面,莲花控股不断深化线下渠道的开发,积极拓展商超等新渠道,以提升市场份额。同时,公司也在全面布局线上新零售,建立新零售团队,利用大数据和人工智能技术推动线上业务的快速增长。2023年,莲花控股借助"国货热"趋势,实现了业务的大幅增长。到了2024年前三季度,公司线上收入突破1亿元,同比增长158.91%,线上收入占总营收的比例进一步提升至5.71%。

进军算力等创新领域

在做强主业的基础上,莲花挖股积极寻找新的利润增长点。2023年6月份,莲花控股成立了全资子公司杭州莲花科技创新有限公司,专注于人工智能、信息技术、云计算等科技创新业务。

莲花控股董事长李厚文曾表示:"为了积极回应国家和地方政府的号召,把握科技时代的巨大机遇,公司开辟了第二增长曲线,进军智能算力、AI等科技创新领域。这不仅是基于公司长期战略规划的战略性新业务,也是推动数字经济与公司主营业务融合、促进高质量发展'新莲花'的重大战略举措。"

据悉,莲花控股的控股孙公司浙江莲花 紫星智算科技有限公司目前已获得 9 项计算 机软件著作权登记证书,其技术能力广泛覆 盖云计算、算法算力底座等多个关键领域,并 在全国建立了七个智算中心。这为公司算力 业务的拓展奠定了坚实的基础。

随着大模型等人工智能产业和应用的迅速发展,我国对智能算力资源的需求愈发旺盛。在此背景下,莲花挖股的算力业务快速发展。2024年前三季度,其算力服务业务收入已达5570.71万元;2024年第四季度,公司累计签订的算力服务合同金额为7.44亿元;2025年首月,公司又签订了5.72亿元的算力服务大单。

展望未来,莲花挖股将深入推进"消费+科技"双驱并进的发展战略。自去年以来,新"国九条""科创板八条""并购六条"等政策纷纷出台,为上市公司并购重组提供了有力的政策支持。对此,李斌表示,未来,在外延式发展方面,莲花控股还将围绕调味品、健康食品和算力上下游产业链加大并购重组力度,促进公司做优做强,推动公司的高质量发展。 (肖艳青)

### 内蒙古 10 个新能源项目同日开工复工

2月22日,内蒙古自治区10个新能源项目分别在呼和培特市、鄂尔多斯市、巴彦淖尔市等地开工复工。这些项目建成后,预计年发电量超过130亿千瓦时,每年可节约标煤400多万吨,减少二氧化碳排放1000多万吨。

在达拉特经济开发区增量配电网绿色供电

项目现场,记者了解到,该项目是国家第一批增量配电改革试点,也是内蒙古自治区首批工业园区绿色供电项目。项目通过源源互补、源网协调、网荷互动、网储互动和源荷互动等多种交互形式,促进供需两侧精准匹配,保障电力可靠供应。项目建成后,可实现年平均光伏发电量9.75

亿千瓦时,年节约标煤30万吨、减少二氧化碳排放85万吨、减少氮氧化物排放320吨。

而华能北方公司苏记沙地 200 万千瓦光 伏治沙基地是国家第三批大型风电光伏基地 项目之一。该项目建成后,预计年发电量可达 29.6 亿度,每年可节约标煤 89.24 万吨,每年

减少二氧化碳排放约 268.45 万吨、减少烟尘排放 68.20 吨、减少二氧化硫排放约 303 万吨。据了解,当日集中开复工建设的 10 个新能源项目,还包括金桥和林火力发电灵活性改造配套消纳新能源 48 万千瓦风电项目等,总规模达 720 万千瓦。 (尚虹波 张林虎)

### 祝铖:以创新定义人力资源服务新价值

人力资源是社会经济发展的第一资源,对于社会高质量发展具有重要作用。因此,作为区域经济发展的"晴雨表",人力资源服务行业也涌现出一批具有战略眼光与管理智慧的领军者。祝铖——这位兼具工科背景与全球化视野的80后人力资源服务领域管理者,他先后担任北京外企德科人力资源服务苏州有限公司与浙江外企德科人力资源服务有限公司总经理,从苏州工业园区到杭州钱塘江畔,不仅带领企业斩获众多荣誉奖项,更以创新驱动行业变革,在数字经济时代重新定义人力资源服务的价值内涵。

2007年,祝铖从暨南大学电子科学与技术专业毕业,在大学时期所培养的工科思维方式也助力其走出了一条兼具技术与管理双驱动的职业晋升之路。当传统人力资源服务尚停留在事务性操作层面、深陷同质化竞

争时,他已敏锐捕捉到数字化转型的必然趋势。2017年的苏州工业园区,外资企业与制造业集群激烈碰撞出庞大的人力需求,作为外企德科苏州的总经理,祝铖在董事会上亮出"数字升维"战略:"我们要做的不再是简单的人岗匹配,而是构筑全生命周期数据链。"通过为企业及个人提供涵盖业务外包、人事服务,招聘猎头和员工福利等一站式人力资源解决方案,创下连续五年纳税超亿元的园区奇迹,重构传统人力资源服务的价值链条。

在祝铖的领导下,团队成功将单一的人力资源服务升级为产业生态赋能,服务客户突破 2000 家,服务人数超过 20 万名。该成就源于祝铖"因城施策"的战略智慧,在他提出的差异化管理理念的指导下,苏州公司连续五年蝉联江苏省诚信服务机构,2024 年更获

评 AAAAA 级诚信企业,服务的客户横跨快消、通信、医疗、金融、汽车、信息技术、石化与能源等众多领域,涵盖可口可乐,耐克、阿斯利康、蒙牛、腾讯、招商局集团等诸多知名企

担任浙江外企德科人力资源服务有限公司总经理期间,祝铖继续坚持技术创新与数字化管理双驱动的战略。在他的带领下,浙江外企德科斩获多项计算机软件著作权:"商业保险代理服务系统"实现员工福利定制化配置,投保响应速度有效缩短;"薪酬体系账单系统"将数据处理差错率控制在0.01%以下;"证明申请系统"使文件办理时效提升50%。这些技术创新成果,正是祝铖将工科系统思维与人力资源管理深度融合的最佳展现,他也以技术创新带领浙江外企德科获得了人社部"全国人力资源诚信服务示范机构"、浙江

省数智 HR 先锋奖等诸多荣誉。

从获得杭州市高层次 D 类人才认证到荣膺上城区高端商务领军人才,十余年来,祝铖的个人成长轨迹与企业发展同频共振。同时,祝铖还心系社会,做到了从商业成功到社会担当并行,他推动建立了"人才技能提升计划",广泛开展培训讲座,助力数万名劳动者实现职业晋升,真正践行了"让人力资源服务创造可持续价值"的企业使命。

"人力资源服务的终极目标,是让每个人都能在时代变革中找到自我价值。"祝铖说。而如今,站在数字经济与实体经济深度融合的历史节点,祝铖表示,他们还将继续创新,探索人工智能与人才服务相结合的新模式,书写人力资源服务行业的未来范式,为推动社会进步提供巨大能量。

(乔美丹)

## 邹伟华与三段式充电技术应用:改写锂电池行业的中国智慧

■ 董乃康

1998年,锂电池技术首次进入中国,正式 开启了锂电池大规模应用的商业化探索。经过 27年的发展,已经形成了较完备的产业链与 全球领先的市场规模,其中,消费锂电池主要 应用于手机、笔记本、相机等电子产品,是锂电 池的重要应用领域,这类电池出货量巨大、应 用广泛、携带便捷,但存在电池容量较小、寿命 较短的问题。与之相对应的,锂电池充电器及 充电技术也在不断升级发展,出现了三段式、 智能、快充等多项改变和创新行业格局的充电 技术。在这场能源结构的深刻变革中,邹伟华 和他的三段式充电技术应用是一个绕不开的 话题,邹伟华和他的技术团队一直致力于中国 锂电池充电技术的发展进步,以实现全球领 先,他们的研发成果更是为全球充电行业技术 标准算其

邹伟华,XTAR 创始人,凭借 200 余项自 主知识产权和近百个发明、授权专利,成为备 受行业瞩目的技术创新者,在全球充电设备市 场占据重要地位。他首次提出并推动了三段式 充电技术的广泛应用,彻底颠覆了传统充电方 式,为锂电池行业保驾护航,迈向更智能、更安 全的新阶段,也让中国制造在全球高端充电技术领域实现领跑。

#### 初涉电池行业 研发改进首款六槽充电器

2009年的一天, 邹伟华蹲在一堆手电筒前,眉头紧锁。彼时,国内手电筒市场充斥着劣质产品——塑料外壳一摔就裂、电池仓接触不良、灯泡寿命不足百小时、电池电解液容易泄漏,存在严重的质量问题和安全隐患。按照邹伟华对所有售出产品进行全检的质量要求,公

司连续采购的好几批高亮度搜救手电筒都不能达到客户订单要求的产品质量标准。邹伟华对这些手电筒进行了逐一拆解,发现一些手电筒中使用的是从报废笔记本电脑中拆解出来的电芯,有个别电池甚至因过度放电彻底报废,无法充电。这一刻他意识到,锂电池在过度放电后,内部化学反应已经不可逆转,而现有的充电技术并不能有效修复这一问题,如果能开发出更智能、更安全的充电技术,不仅能提升电池使用寿命,还能显著降低安全隐患,这也成为他未来几年进行锂电池充电技术攻关的主要方向。

为及时完成订单,邹伟华亲自进行反复实 验和技术攻关,研发出了一款支持水下100米 作业的潜水搜救手电筒,配备了三颗组合式 CREE LED 和磁控开关,能够达到 2000 流明 以上的亮度,成功提交了客户订单。然而,真 正让邹伟华在锂电池充电行业崭露头角,并 开始占据一席之地的,正是他在研发和生产 手电筒中所遇到的困难和问题。手电筒的高 亮度 LED 灯需要 6 颗 18650 电池作为驱动, 放眼世界, 市面上支持大电流电池充电的多 为四槽充电器,一次仅能充4节电池,消费者 需要分两次充电或者购买两个这样的充电器 才能满足日常需求。邹伟华在传统充电器的 基础上, 自主研发了世界上首款六槽充电器 WP6, 也是市面上第一款恒流恒压充电器,一 经发售,立刻受到了电池厂商和消费者的热烈 追捧。

两年后,邹伟华偶然间在网络上看到有人 发帖:"需要充电的电池太多但根本分不清,充 了好几轮电后发现,有的电池吃饱喝足,有的 电池饥肠辘辘。"这引起了很多人的共鸣,下面 留言跟帖的评论近 10 万条。他决定进一步改 进现有的充电器,在充电器有限的空间内塞进



●邹伟华及其团队核心人员

了一个液晶显示屏,以显示电池电量和充电信息,并加装了一个充电保护板,进一步提高了充电器的安全性。这款充电器问世后,尽管定价高达99美金,是市面上普通充电器的6倍,但订单仍然络绎不绝,不少国外经销商甚至愿意预付大额订单以保证供货。

#### 发明锂电池充电系统 改写锂电池产品市场格局

过去,主流充电器多采用两段式充电,即恒流充电和恒压充电的简单组合。这种充电方式存在诸多弊端。

而"三段式充电",就是将充电的整个流程 分为三个阶段,并采取不同的电流和电压策略。初始充电阶段,充电器以恒定的小电流进 行初步充电,激活电池内部的化学反应,让电 池逐步适应充电过程,为后续的大电流做好准 备。第二阶段,采用较大的电流进行快速充电, 能够迅速补充电池电量,以较短时间快速接近 满电状态。第三阶段,转为恒压进行涓流充电,确保电池达到满充状态,能够补充电池因自放电而损失的电量,同时确保内部化学物质充分还原。这种分阶段充电的方式,既提高了充电速度,又保证了充电过程的稳定性,大幅延长了电池的使用寿命。凭借对三段式充电应用技术的创新,邹伟华成功申请了多项核心专利,"三段式 锂电池充电系统(专利号:201720828840.6)"获得国家发明专利认证。这

201720828840.6)"获得国家友明专利认证。这一突破性的充电装量技术迅速得到业界认可,并成为全球锂电池充电器的通用标准。2016年,邹伟华推出了一款三段式充电技术的巅峰之作——VP4 Plus 充电器,集成了实时显示、表笔设计、内阻检测等功能,在全球的充电行业内掀起了一场技术革新。与国际同类产品相比:VP4 Plus 具备四个独立充电槽,可以支持多种尺寸的锂离子电池和镍氢电池混合充电,应用性更为全面;采用智能屏幕显示,可以精准测量电池的实际可用容量、电流挡位等,能

够实时监测每节电池的电压、电流及健康状态,甚至可以激活过放的电池来实现电池修复,这在国际同类产品中是史无前例的创新性产品,消费者能够清楚了解所购电池的真实表现和健康情况,也在一定程度上倒逼锂电池行业向更加透明、规范的方向发展;配备三段式充电技术,确保了充电过程的安全可靠,最大

程度延长电池的寿命。 VP4 Plus 逐渐成为行业公认的标杆产 品,尽管定价高昂,但成为国内外各大评测平 台的推荐榜单榜首,也在发烧友群体中掀起 了一股热潮,受到各大测评机构和博主的广 泛好评, 三段式充电技术理念也因此被全世 界更多的电池制造商和消费者所熟知。邹伟 华三段式充电装量技术的出现,也间接改变 了全球电子产品消费市场格局,锂电池的寿 命大幅提高, 让电子产品厂商可以将电池内 置,大幅节约了空间,从而将重心转移到外 观、防水、性能等其他方面。同时,这种理论 获得了更大范围更广领域的应用, 如今井喷 式增长的新能源车、智能手机等,三段式充电 装量技术已经成为行业的标准配置,广为消 费者所熟知。

邹伟华三段式充电技术的应用创新发展,是中国制造走向世界的缩影。他的每一次突破,不仅提升了产品的品质,更推动了整个行业的技术升级,重塑了消费者对充电设备和技术的认知。在全球新能源与储能技术快速发展的今天,邹伟华仍在不断探索,致力于让锂电池更加安全、高效、智能化。他的创新精神不仅证明了中国制造的实力,更让世界看到了中国智慧如何引领行业变革。未来,三段式充电技术应用创新或许只是起点,邹伟华的下一个目标,仍是突破,仍是颠覆,仍是以极致的技术追求,让世界听见中国制造的最强音。