

技术和业务双线突破 维发电子科技在新能源零部件赛道加速“破壁”

■ 向东

近日,从相关渠道获悉,维发电子科技(常州)有限公司(下称“维发电子科技”)动作频频,一系列业务进展密集“浮出水面”。从高端新品抢滩市场到重量级订单“尘埃落定”,从核心技术瓶颈突破到产能版图加速扩张,这家新能源智能安全核心部件领域的知名供应商,正以凌厉之势在产业赛道上加速“破壁”。

维发电子科技系国科新能创投 Family 成员企业,其产品矩阵涵盖高压直流接触器、新能源传感器及配电模块等,深度切入新能源汽车、充换电设施、储能系统等核心场景,其每一步动向都触动着产业链的神经。

此番集中释放的业务信号,既是维发电子科技技术积淀与市场攻坚能力的集中体现,也为其在行业竞争中增添了多重筹码。

新品“亮剑” 产品矩阵再添“双利器”

日前,维发电子科技同步“亮剑”智能接触器与电涡流传感器两款战略新品,彰显其在核心技术领域的底气。

其中,智能接触器集高精度电流检测、过流报警、温度感知等多个功能于一体,具有智

能化、集成化、低成本、高安全等优势,广泛应用于车载、充换电、储能等领域。目前,该产品已通过欧洲某汽车零部件配套商完成台架测试,意味着其在高端市场的准入取得实质性进展。

而电涡流传感器则凭借测量转速高、精度高、抗干扰性强、尺寸小、布置灵活等优势,精准适配新能源汽车电驱电机、制动系统及底盘转向系统的需求,为整车厂商提供了更优的系统集成方案。该产品在新能源汽车智能化升级中占据有利位置,对推进国产化替代具有重要的意义。

技术“破壁” 头部客户背书加速规模化

另一则消息是,该公司基于自研的半导体预充、大电流短路分断和 PCB 集成方案,实现了业界领先的 BDU 智能化和集成化。该集成方案可一举攻克电池管理、能源优化、故障诊断、用电安全等系列难题。

值得关注的是,该技术方案已完成某头部车企的定制交付,并通过初步验证。在新能源汽车供应链准入标准日益严苛的当下,获得头



部客户的认可,标志着其技术路线已日渐成熟。

在市场拓展维度,维发电子科技近期连续攻下“两城”。

其一,获得某新势力车企 400V 和 800V 全平台关键直流配电开关模组项目定点。该产品作为车辆电能分配、保护及智能监控的关键部件,其平台化应用将显著提升单车配套价值,提升车辆的安全性、可靠性和舒适性。

其二,成功中标头部通信服务商 2025 年基站电池用继电器定制开发项目。这一突破标志着维发电子科技的业务边界从新能源汽车领域成功延伸至通信储能场景,跨场景的业务协同有望形成新的增长曲线。

扩充产能 区位优势强化供应链韧性

7月28日,维发电子科技年产500万台

宝冶(厦门)建工成功中标厦航翔安室内装饰装修工程(施工)I标段

本报讯 近日,宝冶(厦门)建筑工程有限公司与上海宝冶组成的联合体成功中标厦航翔安新生产基地综合保障工程 A 地块室内装饰装修工程(施工)I 标段。

项目位于厦门市翔安区大嶝岛,致力打造集“绿色建筑”“智慧园区”和“人文关怀”于一体的现代化航空综合保障基地。其中,宝冶厦门中标的项目 I 标段主要施工内容包括:1# 运行保障用房及地下室精装修,室内装修面积约 3.1 万平方米;6# 住勤保障用房及地下室精装区,室内装修面积约 1.9 万平方米。

项目建成后,将助力厦门翔安国际机场航线拓展,与机场形成协同发展效应,为厦门市拓展“一带一路”洲际航线发展空间蓄势赋能,助力厦门打造国际航空枢纽地位,带动厦门区域经济社会发展。

(林其凡)



“石瓢姐”顾燕梅： 一壶一世界 一艺一人生

顾燕梅,出生于制壶世家,专注于传统紫砂已有 36 年。

18 岁正式考入宜兴市紫砂工艺二厂制壶,2018 年被评为工艺美术师。凭借自身过硬的基本功,在 2013 年第五届中国北方茶业交易博览会暨紫砂艺术节名壶评选中,其代表作“景舟石瓢”作品荣获金奖;“子冶石瓢”作品在 2014 年 8 月 25 日在莱山国际博览会暨茶博会上展出并被《齐鲁晚报》报道;由于对石瓢的热爱及在石瓢上的造诣,因此顾燕梅被壶友们亲切地称为“石瓢姐”。

在宜兴市紫砂工艺二厂制壶期间,顾燕梅的作品就经常受到各国壶商的一致认可和好评,由于顾燕梅的传统紫砂工艺简约大气,被一些壶商争相预定,如作品“景舟石瓢”“仿古壶”“僧帽壶”等。

顾燕梅不单手工艺精妙,对于制壶的泥料更是讲究。家传的玫红底槽清、一厂甲级老紫泥、一厂老绿泥,以及松华满天星老紫泥与金桂砂都是顾燕梅精通的好泥料。紫砂壶是喝茶的器皿,好的泥料才能更好把茶汤的色、香、味表现出来。顾燕梅所选用的满天星和金桂砂这两款泥料,经过考察其特性发现:具有发色独特、砂质感强、油性性好和矿物含量高等多方面的特征,后又由江苏省陶瓷研究所送往北京中国茶学会去测评泡茶的口感、汤色、茶香等,被中国茶学会高度赞赏。

艺无止境!顾燕梅将自己擅长的创新壶形设计与泥绘装饰发展到极致。

紫砂收藏界有这样一句话:字随壶传,壶随画贵。将文人的书画作品与紫砂相融合,使得紫砂作品更富生命力、更具意义。顾燕梅能有如此成就,得益于成长环境和家庭教育,顾燕梅的外祖父在幼年期间就收集明清时期的文玩古物,经营规模较大的紫砂商行,顾燕梅从小就和小就和优秀古器为伴,在这样的耳濡目染下,顾燕梅学习书画、用于紫砂,把古代的书画以陶刻、泥绘的形式作画于紫砂上,使得传统的紫砂更增添了生命力,更富含中华文化的元素。(姜达)

2025 中国非遗面食大会启幕 省级非遗代州雁门金波黄酒携古法酿艺亮相

本报讯 7月30日,2025 中国非遗面食大会暨山西非遗消费季(夏季)活动在大同拉开帷幕,为期一个月的非遗盛宴汇聚各地特色项目。作为省级非物质文化遗产代表性项目,代州雁门金波黄酒应邀参展,其展位以“品味正宗好黄酒”为主题,通过详尽的工艺展板与现场互动,成为市集上展现山西非遗魅力的重要窗口。

工艺展板解密： 九步古法酿艺“步步见功夫”

在大同古城柴市角的非遗主题市集上,代州雁门金波黄酒展位的工艺展板格外引人注目。展板以图文并茂的形式,系统拆解了这一省级非遗项目传承千年从“浸米到蒸煮、摊晾、前发酵、后发酵、压榨、煎酒、吊包再到交

酒”的九步酿造工艺流程,从一粒黍米到一坛佳酿的蜕变之路清晰可见,让游客直观感受传统酿艺的细腻与严谨。

“原来一杯黄酒要经过这么多讲究的步骤,每一步都藏着老辈人的智慧!”驻足展板前的大同市民张先生边看边感叹,还拿出手机拍下流程细节,“回去给孩子讲讲,这才是咱山西的非遗功夫。”

展位互动：从“看工艺”到“品味道”的沉浸体验

除工艺展板外,展位还设置了品鉴区与互动环节。工作人员为驻足游客斟上陈酿的雁门金波黄酒,介绍其“以雁门黍米为骨、绿豆曲酒为魂”的特色——因原料与工艺独特,酒体兼具黍米的温润与酒曲的清雅,入口回甘悠长。不少

游客在品尝后,还拿起“你好,非遗”集章护照在展位打卡,参与“消费兑换非遗文创”活动,将这份非遗味道与记忆一同带走。

“搭配着山西花馍馍,黄酒的醇厚和花馍的清甜特别搭!”来自晋城的游客王女士说,“以前只听说过雁门金波黄酒,今天看了工艺、尝了味道,才明白为啥能成为省级非遗,这手艺确实值得好好传下去。”

非遗焕新：让省级酿艺走进日常

身为省级非遗项目,代州雁门金波黄酒此次参展,不仅是对传统工艺的展示,更承载着非遗“活态传承”的探索。展位负责人表示:“我们特意把九步工艺搬上展板,就是想让大家知道,非遗不是遥不可及的老物件,而是藏在日常饮食里的智慧。通过看工艺、尝味道、



带文创,让更多人了解这门手艺,才能让它在当代生活中活起来。”

活动期间,雁门金波黄酒与山西刀削面、花馍等非遗面食的搭配品鉴,更成为展现“非遗+美食”融合魅力的亮点。截至目前,该展位已吸引数千名游客驻足,其独特的酿艺展示与醇厚口感,正让这一省级非遗项目在消费季中收获更多关注与喜爱。

在这场持续至 8 月 29 日的非遗盛宴中,代州雁门金波黄酒正以九步古法酿艺为笔,书写着山西省级非遗在当代生活中的传承与焕新故事。

(杨仁宇)

以爱为炬 星火照亮山河 ——谢金荣带领“荣区”崛起

■ 张悦

在香港金融保险行业,一支名为“SV 荣家族”的团队正在迅速崛起。团队创始人谢金荣,现任(香港)宏利 SV 荣家族区域总监(RD),凭借多年坚持与创新,带领团队不断创造纪录,不仅屡获业绩殊荣,更将爱与感恩融入企业文化,以公益慈善持续回馈社会。

从零起步 逆境突围

2000 年,谢金荣带着改变命运的愿景来到香港。初抵之时,她无人脉、无背景,从餐饮业起步,默默付出;继而转型为普通话教师,在点滴日常中沉淀自我。十年光阴,淬炼了她出色的沟通能力和服务意识。当意识到保险行业正蓬勃发展,且高度契合她积累的经验时,她当机立断,毅然投身进入保险业。

然而保险业的门槛对初来乍到的谢金荣而言,并非坦途。零人脉入行的开局,让最初的三个月充满艰辛与重压。然而,正是过往在服务行业淬炼出的敏锐与极致用心,成了她破局的利刃。厚积薄发之下,她迅速绽放耀眼光芒;入行仅第三个月,便以黑马之姿勇夺新人赛双料冠军;短短半年后,成功达标百万圆桌会议(MDRT)会员资格。此后,她的业绩持续攀升,更以惊人的稳定性,连续十年全球保险业顶级荣誉——TOT Life Member。2017

年,她荣升为公司区域总监,创立荣区。对她而言,肩上的担子不仅是个人事业的成功,更是一份为万千家庭筑起保障的深沉使命。

创立“荣区” 带领团队共成长

荣区寓意“荣誉与欣欣向荣”。谢金荣始终相信“一个人可以走很快,一群人才能走得更远”。她以“爱与感恩”为核心文化建立团队,逐步形成涵盖招募、培训、慈善等八大部门的管理架构。

2023 年,荣区转战宏利 SV,团队迎来飞速成长:规模由 30 人扩展至近 200 人,并培育出多位总监。谢金荣以身作则,率先达成 TOT 目标,并带领团队斩获全港澳招募第一名、年度高级分区总监(SDD)最高业绩大奖等多项荣誉,成为公司发展最快的团队之一。

荣膺多项殊荣,谢金荣深感荣幸:“我们所有的成绩都源于所有客户、好朋友们的大力支持。衷心感谢公司老板及各位高层的信任与提携,感恩所有合作伙伴、客户以及挚友们的长期襄助。”同时,她特别赞扬团队内部每一位成员和经理们的全力以赴,以及全体秘书团队始终如一 的坚实后盾。

尤其值得一提的是,SV 荣家族新任总监 Candy、Piano、Alice,她们不仅以卓越的领导力

和专业素养为团队树立了标杆,其杰出的贡献更是团队成功不可或缺的关键力量。

爱与公益 构筑价值传递

在荣区的管理理念中,“爱与关怀”是团队活力的根源。谢金荣亲自参与招募、培训和客户服务,还自费邀请专家授课,定期组织团建,营造互助氛围。

她说,“衷心感谢公司老板及各位高层的信任与支持,感谢所有合作伙伴、客户以及挚友们的鼎力相助。同时,也要感谢我们团队内部每一位成员和经理们的辛勤付出,以及全体行政团队对我们工作的有力支持。新任总监 Candy、Piano、Alice 也以出色的表现,为团队树立了榜样。”

她始终认为,企业价值不应仅停留在业绩。自成立以来,荣区设立慈善部,积极投身社会公益。团队每年探访香港社区老人,为内地山区孩子提供物资支持,并长期与广东省一心公益会、粤港澳大湾区慈善基金会合作。

2024 年 6 月,谢金荣带领 34 名成员参加“戈壁徒步公益挑战”,跨越敦煌玄奘之路 110 公里,为教育和社区筹集善款。“戈壁会遗忘足迹,但爱会永续回响。”她说,希望荣区培养出一群用爱改变世界的人。



谢金荣和荣区不断获得行业与社会肯定。2024 年,她荣获大湾区时代年度经济人物大奖;2025 年初,她接受《华人经济》杂志专访并登上封面,随后获全港澳杰出人寿保险经理大奖(DMA)巅峰荣誉及“全球华人杰出青年”称号。

展望未来,谢金荣计划在 2025 年培育 6 位新晋总监,团队规模突破 400 人,未来五年打造一支团结、专业、充满爱与责任的千人精英团队。

“荣区不仅是一个团队,更是一份信念的传递者。”谢金荣希望,荣区像星火一样,照亮更多家庭和社会的未来。

李冈阳：以数字营销专长赋能企业成长

■ 马兵

在数字经济蓬勃发展的浪潮中,数字营销作为连接企业与市场的关键纽带,其重要性愈发凸显。而李冈阳,凭借在数字营销领域多年的深耕与实践,以精准的战略布局、完善的体系搭建及高效的执行落地,成为该领域颇具影响力的专家,其职业生涯也成为数字营销行业发展的一个生动缩影。

在多领域实践中锻造 数字营销核心能力

2015 年 12 月,李冈阳创立深圳市微时间信息科技有限公司(现深圳市猫投鹰信息科技有限公司),这成为他在数字营销领域深度实践的起点。

在这一过程中,他以“构建系统化营销能力”为核心,展现出卓越的数字营销设计能力:从理念源头出发,组织构筑贴合数字时代的营销理念,建立起一套健全的营销管理体系,让营销工作有章可循。同时,他结合数字市场特点,精研似

定营销策略、市场策略、产品定价策略、销售渠道策略、促销策略及营销组合策略,确保每一项策略都能适配数字环境下的市场需求。李冈阳十分重视数字时代的市场调研与预测,通过精准的数据分析,为营销目标和计划的制定提供可靠依据,让营销决策摆脱“拍脑袋”模式,并且深谙数字时代信息的重要性,组织开展市场情报收集和管理工作,及时掌握竞争对手动态和顾客需求变化,为公司在数字市场中抢占先机提供支持。此外,他还强化数字营销团队建设,针对性提升营销人员的数字技能和市场敏感度,打造出一支能适应数字市场快速变化的专业团队。

在他的带领下,公司凭借精准的数字营销策略和高效的执行,在数字信息科技领域逐步打开市场,成为区域内具有一定影响力的数字营销相关企业。

跨界融合，将数字营销思维注入 企业管理

李冈阳担任广东融川股权投资基金管理有限公司总经理期间,在负责金融市场开发和渠道拓展工作的同时,他就开始将数字营销纳入具体工作中。通过对金融市场数据的梳理分析,勾勒目标客户数字画像,以此为基础锁定核心客群,并制定适配的渠道拓展策略。这种以数据为支撑的营销思路,不仅有效提升了公司在金融市场的份额和行业影响力,更成为公司资本运作及增值的重要助力。

如今,担任北京传玺科技有限公司副总裁的李冈阳,更是将数字营销的系统性思维发挥到极致。主导制定公司年度营销计划时,充分结合科技行业的数字特性,从数字市场研究入手,精准定位目标用户;在营销部署和监控中,利用数字工具实现全流程跟踪,及时调整策略;通过建立数字化的营销组织与管理体系、规章制度及工作流程,提升营销效率;同时,根据数字市场反馈调整销售激励策

略和运营政策,激发团队活力。这些举措不仅确保了公司销售任务的完成,更推动企业在数字科技领域实现了稳健的经营发展。

以数字营销专长赋能企业成长

纵观李冈阳的职业生涯,他始终以数字营销为核心专长,在不同领域和岗位上持续输出价值。无论是创业时搭建数字营销体系,助力企业从 0 到 1 打开市场,还是在成熟企业中运用数字营销思维,推动业绩增长和品牌建设,他都凭借对数字市场的深刻理解、系统化的策略制定能力和高效的执行管理能力,取得了显著成果。

作为数字营销领域的资深专家,李冈阳的实践经验不仅为自身职业发展奠定了坚实基础,也为同行业企业在数字时代的营销布局提供了有益借鉴。未来,随着数字技术的不断发展,他无疑将继续在数字营销领域探索创新,为更多企业的成长赋能。