

给文物筑一个安全舒适的家

宏瑞文博16年深耕文物保护装备领域,做文物保护传承利用产业生态圈的探路者

● 长沙晚报全媒体记者 陈星源

暑期过半,研学游人气飙升,全国各大博物馆成为热门目的地。在湖南博物院的一角,观众被“安乐如意长寿无极”祝衣残片的数字展柜吸引:孩子们轻点屏幕,将文字切片拖至虚拟丝织品上,在“边玩边学”中沉浸式感受千年文物。

这款多功能数字文物展柜,出自长沙县的一家湖南省专精特新中小企业——宏瑞文博集团股份有限公司(以下简称宏瑞文博)。

“我们的使命就是给文物筑一个安全舒适的家。”宏瑞文博董事长徐武洪表示,自2009年制造中国第一樘文物库房门起,历经16年耕耘,企业已为全国1000多家文博单位提供优质产品和服务,成为文物保护传承利用产业生态圈的探路者。



宏瑞文博董事长徐武洪。



宏瑞文博已成为文物保护传承利用产业生态圈的探路者。 均为长沙晚报全媒体记者 王志伟 摄

持续创新

十年磨剑,实现国产化替代

宏瑞文博的成功之路,根植于“创新”一词。

2006年,徐武洪还是一名普通的代销商,主做银行金库门代理。彼时全国兴起新建博物馆热,他看到宁夏回族自治区正筹建博物馆新馆,脑中灵光一闪:“银行金库需要大门看守,国宝文物会不会也需要?”

电话那头给到的是一个好消息和一个坏消息,“惊喜的是我的判断是对的,博物馆的确有这个需求;遗憾的是电话打晚了,30多天前他们就到湖南找了厂家。”徐武洪笑着说道。

首战失利并未让他气馁,2010年,宏瑞文博正式成立。徐武洪带领团队持续对标、研发、迭代,形成了从首樘文物库房门、首台数智文物展柜到行业首创“智慧文物库房管理平台”等拳头产品。128项知识产权、国家高新技术企业认证及省级技术中心等荣誉,是其创新实力的注脚。

这一实力是如何形成的?位于长沙经开区的生产基地给出了答案:生产线采用模块化组装,快速响应文博单位的定制化需求;专业实验室则能模拟博物馆、考古所的复杂环境,对产品进行全场景测试。在这里,研发团队的专利技术加速转化为量产产品,并通过生产过程中的数据反馈,反哺研发优化,形成“研发—生产—迭代”的闭环。

伴随着技术突破,国产化替代的大门也打

开了。

徐武洪清晰地记得2009年去中国国家博物馆投标的那一天,报价比对方低一半,可最后中标的还是国外厂家。从此他暗下决心:“一定要打造出我们中国品牌的好产品。”

时光荏苒,2019年,在故宫博物院的项目上,专家们对宏瑞文博的产品竖起了大拇指。“我们用10年的时间实现了国产化替代。以前博物馆七八成用进口产品,现在七八成用国产货——其中七八成来自我们。”谈及此,徐武洪满是自豪。

紧跟需求

为“敏感”文物定制“小家”

与一般物品相比,文物对环境敏感、脆弱易损,文保装备也需“量身定制”。面对“敏感”的文物,宏瑞文博的秘诀在于精准捕捉并解决痛点。

徐武洪拉开文物库房门的主门,里面并不是像防盗窗一样的栅栏门,而是紧挨着主门的另一扇厚实大门,两扇门之间采用精妙的锁扣各自独立。这一设计源自广东省博物馆的真实需求——有时工作人员进入库房可能需要半天,如果主门一直开着,只靠一道栅栏门防护,对文物的安全保障可能会大打折扣。

“这个需求提出来后,我们的研发人员就着手研究,最终发明出了这种‘内外双手轮锁栓互锁互开’的库房门。”徐武洪告诉记者,现在博物馆的工作人员进到库内,可以把整个主门锁上;如果还有保管人员要进来,也可以通过开启相应的锁具装置进入库区。

在中国铁道博物馆里,几十个呈“A字形”的梯架式重型文物架依次排开,长短不一、大小各异的铁轨存放得稳稳当当,这也是宏瑞文博的得意之作。

“我们从研发设计、生产到施工只用了三四个月,但是解决了行业内的一个痛点。”徐武洪介绍,像这样来自真实需求的案例还有很多,“虽然我不是具体功能的设计者,但我知道行业需要什么,所以公司的很多发明专利我都是第一发明人。”现在,徐武洪的工作重心之一,就是精准传递客户需求给技术团队,从而更好地实现产品的升级迭代。

专注产业

在细分赛道上“多条腿走路”

坐拥可观的产品和技术后,是躺在功劳簿上“睡大觉”,还是为行业进步再发力?从单一产品起家,到如今构建起覆盖文博全产业链的生态体系,宏瑞文博的成长路径,是在细分赛道上“多条腿走路”。

在徐武洪看来,“企业专注细分领域,应是专注一个系列产品或一个产业,这样才能走得更远”。他坦言,若只固守如“文物库房门”这样的单一优势产品,虽然能“过得很好”,却难以支撑企业发展至200多人的规模,更无法实现打造百年企业乃至上市的目标。

宏瑞文博围绕文物保护主轴,不断延伸拓展,构建产业生态,践行新时代文物工作要求“保护第一、加强管理、挖掘价值、有效利用、让文物活起来”。如今,集团已形成八大子品牌、十二大业务矩阵:

企业与湖南广电打造研学品牌“芒果寻宝研学”,首创“文物微电影剧”形式,让小朋友在演绎前世今生中寓教于乐;“艺修阁”聚焦可移动文物的保护修复,通过“专家+修复师”模式及院校“订单班”培养人才;“文博帮”构建全国性售后维保联盟平台,实现本地化、高效专业的维保服务,优化资源配置;“国文征”致力于搭建藏家与博物馆间的文物征集桥梁;“文博人”专注于文博行业人才的教育与培养;“缘文创”深耕博物馆文创产品的设计与开发;“乐讲解”为观众提供博物馆专业的人工讲解服务平台。

成为文物保护领域主板上市的第一股,是宏瑞文博的目标之一。“上市企业能推动行业发展,助力中国特色企业走出去。”但徐武洪也强调,宏瑞文博将“顺其自然”,绝不会为了上市而伤及根本或偏离初心。这份笃定,源于其对“匠心服务”的自信,以及对文博行业深沉的情怀。

从守护文物安全的“硬件”,到激活传承活力的“生态”,宏瑞文博以“让文物活起来”为初心,不仅为万千文物筑起安全舒适的家园,更以科技赋能与生态布局,持续探索文物保护传承利用的创新之路,引领行业迈步向前。

专精特新
智造未来 系列报道
2



扫码看视频
给文物筑安全家

湖南冰鲜鸡闯香港

首家供港冰鲜家禽生产企业润乐食品上半年出口冰鲜鸡300万元

● 长沙晚报全媒体记者 刘捷萍

8月10日,长沙县黄兴镇,满载冰鲜鸡的冷藏车从湖南润乐食品有限公司出发,驶往目的地香港。11日一早,香港市民就能品尝到肉质鲜美的“湖南特色鸡”。

润乐食品是湖南省首家供港冰鲜家禽生产企业,上半年出口冰鲜鸡300万元,实现湖南冰鲜鸡出口香港的新突破。一只鸡要经过怎样的处理,才能摇身一变,成为香港市民餐桌上的佳肴呢?近日,记者走进润乐食品,探访冰鲜鸡闯香港要经历哪些关卡。

供港冰鲜鸡要“过五关斩六将”

凌晨3时,润乐食品的生产车间依然灯火通明一片繁忙。工人们身穿统一的工作服,头戴防疫尘帽和口罩,在各自的岗位上娴熟地操作着。

一只只活鸡被倒挂在自动传送带上,经过电晕、放血、浸烫、脱毛、掏膛后,随着流水线自动来到预冷水池。白条鸡在预冷池内经过清洗消毒,迅速降温排酸,肉质会更有弹性。

这些温度降到4摄氏度以下的冰鲜鸡再经过分拣、切割、包装等流程后,就可用冷藏车冷链运输进入市场。

“我们的两条自动化家禽屠宰生产线,虽然小巧却非常高效,加工能力最高可到6000只鸡/小时、2000只鸭/小时,可年产6万至8万吨优质冰鲜禽肉及分割食品。”润乐食品总经理覃海鸥介绍。

“凌晨加工完成,上午冷链车发车,8个小时抵达香港,第二天一早就能出现在超市柜台。”这是润乐食品供港家禽的“时间密码”。

覃海鸥介绍,为确保新鲜度,企业构建了从养殖到运输的全链条管控体系:供港家禽来自常德、岳阳的专用备案养殖场,养殖周期严格控制在70至200天,全程记录养殖日志并接入农业农村部监管系统;屠宰加工采用“凌晨模

式”,确保产品在0°C至4°C冷鲜环境下完成处理;自建冷链物流车队全程温控,经深圳文锦渡关口直达香港,实现“当天加工、次日上架”。

养殖和加工环节,每批供港鸡都必须经过严格查验,到港后还要接受抽检,确保食品安全。

湖南特色鸡飘香港

“无鸡不成宴”,鸡肉是人们餐桌上的常客,保障家禽供应是长沙“菜篮子”工程的重要一环。

2017年,长沙家禽批发市场外迁至长沙县黄兴镇,为打造专业化家禽屠宰加工基地,国内家禽养殖加工龙头企业——湘佳股份“牵手”湖南粮食集团,成立了湖南润乐食品有限公司。经过三年的建设与筹备,2020年6月,工厂正式投产,成为长沙唯一一家取得家禽屠宰证的企业。

企业投产后迅速打开市场,目前,产品覆盖长株潭、华南地区,远销北京、成都,并与国内众多商超建立了长期合作,日均产量稳定在4万只,年产值达3亿元。令人瞩目的是,2024年3月,润乐食品成功获得香港市场“通行证”,成为湖南家禽供港的“先锋”。

目前内地供港冰鲜禽肉企业已发展到30多家,市场竞争激烈。“以前香港市场几乎被广东企业垄断,我们是湖南首家突破这一格局的企业。”覃海鸥介绍,经过半年的市场对接,今年4月1日起,公司实现每日稳定向香港发货,从最初的每天一两百只,逐步增长至目前的1500只,上半年供港总额300多万元。

“湖南特色鸡在品种、自然环境及产品品质上,具备竞争优势。”覃海鸥介绍,供港冰鲜鸡有石门土鸡、黄油老母鸡、土著黄鸡等,肉质紧实鲜美,适合白切、盐焗等烹饪方式,深受香港市民喜爱。

“公司供港产品与内销产品的品质标准完全一致。”覃海鸥特别强调,香港市场对食品



10日,位于长沙县黄兴镇的润乐食品生产车间一片繁忙,工人们身穿统一的工作服,头戴防尘帽和口罩,在各自的岗位上娴熟地操作着。

长沙晚报全媒体记者 王志伟 实习生 李沛慧 摄影报道

源、生产流程的要求虽有独特性(如单独备案、塑料托盘使用、标识规范等),但核心食品安全标准与内地接轨,且企业内控标准甚至高于欧盟要求。从兽药残留检测到加工环节消毒,每一项指标都经过严格把控,这也是产品能快速获得香港消费者认可的关键。

描绘湘味农产品更广“出海蓝图”

在香港市场,润乐食品的产品已进入永旺、一田、CITYSUPER、UNY、食一街社区生鲜等知名超市,以石门土鸡、黄油老母鸡等特色品种满足当地多样化的烹饪需求——无论是粤式白斩鸡的鲜嫩,还是湘菜老炒姜鸡的醇厚,都能找到适配的品类。通过半年多的对接,目前已经与更多大型连锁超市取得联系,预计8月底可以开始供应合作,届时日供港量预计提升至3000至5000只,未来两年更计划实现

日均1万只的目标。

这一突破离不开相关部门助力。星沙海关为企业提供“一对一”指导,从备案流程到出口标准全程帮扶。海关开辟“服务冰鲜禽肉供港绿色通道”,实现“申报—查检—签证—放行—确认”一体化快速响应,大幅提升了通关效率,节约了企业的时间、经济成本。

从长沙的生产车间到香港的超市货架,润乐食品用标准化生产、全链条管控和“湘味”特色,书写着农产品高质量发展的新篇章。

“我们借助‘湘味’特色叩开香港市场的大门,希望以此为起点,将湖南优质农产品推向更广阔的国际舞台。”覃海鸥表示,下一步将依托香港市场经验,调研东南亚、欧盟等地区的消费需求,推动湖南特色家禽产品进入更广阔的全球市场。

首批征税储蓄国债正在销售

长沙晚报8月11日讯(全媒体记者 范宏欢 实习生 龙敏婕)记者从财政部官网获悉,8月10日至8月19日将发行2025年第五期、第六期凭证式储蓄国债,期限分别为3年期和5年期,票面年利率分别为1.63%和1.7%,与上期持平。

本次两期储蓄国债票面利率与上期持平,且均为固定利率、定期品种。第五期国债期限3年,票面年利率1.63%,最大发行额120亿元;第六期国债期限5年,票面年利率1.7%,最大发行额120亿元。

按照票面利率计算,投资者如果购买10万元本次发行的3年期、5年期储蓄国债,累计收益分别为4890元和8500元。

根据2024—2026年储蓄国债承销团成员名单,长沙市民可通过18家银行购买储蓄国债,这18家银行分别为:工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮政储蓄银行等6家国有银行,中信银行、光大银行、华夏银行、浦发银行、兴业银行、招商银行、平安银行、民生银行、广发银行、浙商银行等10家股份制银行,以及北京银行、长沙银行等2家城商行。

记者从业内权威人士了解到,个人投资者每月利息收入超过10万元本次发行的3年期、5年期储蓄国债,累计收益分别为4890元和8500元。因此这项政策对普通的个人投资者的直接影响并不大,但未来的理财收益或将间接受到影响。

本批国债均为凭证式储

蓄国债,仅在银行网点柜面销售,投资者可携带有效身份证件到任意营业网点购买。储蓄国债(凭证式)从购买之日起开始计息,到期一次还本付息。且购买后可提前兑取,投资者办理提前兑取,按当期国债实际持有时间和相应的利率档次计息,同时需按提前兑取本金的1%向承销团成员支付手续费。

近日,财政部、国家税务总局发布公告称,自2025年8月8日起,对在该日期之后(含当日)新发行的国债、地方政府债券、金融债券的利息收入征收增值税。

“听说8月开始购买新发行的国债要缴税了!利率本来就不高,这下收益不就更低了?”一听到买国债需要收税,市民陈先生向记者表达了自己的担忧。

记者从业内权威人士了解到,个人投资者每月利息收入超过10万元本次发行的3年期、5年期储蓄国债,累计收益分别为4890元和8500元。因此这项政策对普通的个人投资者的直接影响并不大,但未来的理财收益或将间接受到影响。

《财富》2025年全球百位最具影响力商界人士榜单出炉

比亚迪王传福位列第五

长沙晚报8月11日讯(全媒体记者 曹开阳)《财富》杂志(Fortune)近日发布2025年全球100位最具影响力商界人士榜单,榜单显示,黄仁勋、萨蒂亚·纳德拉、马克·扎克伯格、伊隆·马斯克以及中国的王传福分列前五,华为任正非位列第七。

王传福是比亚迪股份有限公司董事长兼总裁,其排名较去年的第19位实现显著跃升,刷新中国企业家在该榜单的榜单显示,黄仁勋、萨蒂亚·纳德拉、马克·扎克伯格、伊隆·马斯克以及中国的王传福分列前五,华为任正非位列第七。

在技术创新与全球化布局的共同驱动下,比亚迪的市场表现持续刷新纪录。2024年,其新能源汽车销量再攀高峰,达427万辆,同比增长41%。进入2025年,比亚迪乘胜追击,上半年累计销售214.6万辆,成功卫冕中国汽车市场销量冠军、中国新能源汽车领域取得突破性成就的有力认证。

“技术为王,创新为本”的发展理念深植于比亚迪的基因。这家新能源车企长期坚持高研发投入,2024年研发投入高达542亿元,同比增长36%,远超同期净利润。另外,在过去14年中,比亚迪有13年研发投入超过当年净利润。持续的高投入结出了累累硕果。比亚迪近年来接连推出刀片电池、DM-i超级混动、超级e平台、易四方、云辇系统、璇玑架构、天神之眼及兆瓦闪充等多项颠覆性技术,不仅为自身产品赋予了强大竞争力,更为全球新能源汽车产业的高质量发展注入了澎湃动能。

其中,比亚迪兆瓦闪充开启油电同速新时代,达到全球量产

上接1版

美国、日本和印度设立本地化研发据点,业务覆盖160多个国家和地区。

研发链条的“全流程保障”是创新落地的关键。“我们有研发人员400人左右,研究生以上学历人员占比超50%。”谢恩华透露,研发中心配备2个试验场、5个实验室和12个试验台,从客户需求洞察到概念设计,从试制车间的样品打磨到全球最大起重机试验场的极限测试,每款产品都要经历1至2年的“淬炼”。

“长沙的人才政策和产业集群优势,让我们能快速组建跨学科团队。”谢恩华表示,正是依托这种“产学研用”生态,三一才能在电动化、智能化领域持续领跑。从长沙到全球,从技术跟跑到标准制定,三一重起正以技术创新为笔,在长沙建设全球研发中心城市的画卷上,书写属于中国工程机械的硬核篇章。

“长沙总部负责核心技术攻关,海外中心聚焦区域适配。”谢恩华道出了三一重

起全球化研发的核心逻辑。在宁乡、湖州两大研发中心基础上,三一重起已在德国、