

# 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年制造中国第一档文物库房门起,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经销商,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,形成了从首档文物库房门、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‘内外双手轮锁控互锁互开’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“过得很舒服”,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,引领行业逐步向前。



# 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,就可利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鸿介绍。

“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”。覃海鸿介绍,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℃至4℃冷链环境下完成处理;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。

## 湖南特色鸡香飘香港

“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。”覃海鸿介绍,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。”覃海鸿介绍,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。”覃海鸿特别强调,香港市场对食品溯



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,还是湘菜老姜炒鸡的醇厚,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,届时日供销量预计提升至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—查验—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。”覃海鸿表示,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、固定期限品种。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。

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,恢复征收增值税。值得关注的是,此次储蓄国债发行,恰逢国债等债券利息收入8月8日起恢复征收增值税。

“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处了解到,个人投资者每月利息收入超过10万元时才需缴税,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位最具影响力的商界人士榜单。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最佳排名。这一排名的背后不仅是对王传福个人领导力的肯定,更是对比亚迪近年来在全球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。这家新能源车企业长期坚持高研发投入,2024年研发支出高达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

最快充电速度——闪充5分钟,畅行400公里;天神之眼则是构建起从传感器端到执行器端的“整车级端到端”控制体系。在爆胎、低附着路面控制等极端场景中,能够联动动力、悬架、制动系统实现毫秒级响应,将事故风险扼杀在萌芽状态。

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年销量冠军、中国汽车市场品牌销量冠军以及全球新能源车市场销量冠军。

亮眼的市场表现持续转化为全球品牌影响力的跃升。在最新发布的世界500强榜单中,比亚迪位列第91位,较往年排名大幅提升,成功跻身全球前百强行列,这也是其连续第四年荣登该榜单。从关注个人领导力的全球最具影响力商界人士榜单,到衡量企业规模与综合实力的世界500强榜单,再到聚焦品牌价值的最具价值全球汽车品牌榜单,国际顶级机构的认证清晰展现了比亚迪强劲的发展势头,也体现出中国新能源汽车产业在全球舞台上的影响力持续攀升。

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機试验场的极限测试,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。

## 全球化精准布局 研发网络的协同破局

“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、