平煤股份董事长潘树启：立足煤超越煤 推动传统行业高质量发展

他扎根煤矿30年，以其独特的战略眼光、卓越的领导能力，不负使命担当，开辟发展新局。以党建高质量引领平煤股份高质量发展为己任，规范公司治理，优化产业布局，加快科技创新，建设智能矿山，提升经营管理，奋力进位争先。2021年，公司市值增幅领涨煤炭行业，高质量发展再上新台阶。

证券时报记者 赵黎昀

以山为名，因煤而兴。中原煤都平顶山，孕育了年原煤产量近3000万吨的平煤股份(601666)，

富煤，又不仅有煤。

自2018年担任平煤股份党委书记、董事长以来，潘树启就深知，平煤股份要立足煤、延伸煤，更要超越煤。唯有强化产业链条，贯彻新发展理念，才能真正推动企业高质量发展。

作为老煤矿人，潘树启1993年大学采矿工程专业毕业后，便扎根矿山。从煤矿井下技术员到管理骨干，从副总工程师到矿长，从生产一线到管理岗位的不断磨砺，让他深知煤炭企业安全高效稳定发展的法门。

国有企业担负着做强做优做大的政治任务。在他的带领下，平煤股份积极整合煤焦产业链条，收购控股股东下属煤炭相关资产，参股增资优势公司股权，投资建设煤焦项目，发挥产业链协同效应，增强公司综合竞争力。同时，平煤积极对标先进企业，全面加强生产经营管理，相继实施三年分红规划、股份回购、限制性股票激励、招标+对标+审计等措施。此外，在坚持实施“大精煤”战略的路线下，平煤依托炼焦煤资源禀赋优势，大力发展煤炭洗选深加工，努力将优质低硫主焦煤作为核心产品打造成为“国内第一、世界第二”的知名品牌，践行“主焦煤全国品质最优、市场竞争力最强”理念，与中国宝武、华菱钢铁等大型企业构建起长期稳定的战略合作关系，持续拓展精煤市场，为公司持续健康发展奠定坚实基础。

不断完善产业布局的背景下，近年来平煤股份实现生产经营成果的飞跃式发展。尽管受新冠疫情、市场波动等不利因素影响，公司主要经营指标仍然实现逆势增长，质量效益明显提升。2021年该公司全年原煤产量2885万吨，精煤产量1187.8万吨；营业收入297亿元，同比增长32.6%；净利润29.22亿元，同比增长110.61%。2022年上半年，该公司实现营业收入194亿元，同比增长53.37%；净利润33.64亿元，同比增长218.09%。

潘树启始终认为，科技创新是引领企业发展的第一动力。近年来，平煤股份也大力实施创新驱动发展战略，加大科技研发攻关与投入，加快实施智能化矿山建设。其中，平宝公司建成了全国智能化示范矿井，二矿、八矿、十矿、十一矿等建成了省级智能化示范煤矿，公司煤矿智能化建设领跑河南省煤炭企业。

这些年，平煤股份聚力攻关煤矿“四高四采”，攻克“平顶山东部矿区瓦斯地面抽采”“深部矿井热害治理”“难选煤洗选炼焦煤”等核心技术；推动国内首套拥有自主知识产权的局部制冷降温设备，在十矿成功安装运行；持续引进博士后等高端人才，推进全流程重点实验室建设。2021年，该公司获授权专利33项、发布实施5项行业以上技术标准，荣获省部行业级科技进步奖21项。

在我国“双碳”目标的大背景下，潘树启和平煤股份又肩负了新的发展使命。立足“大格局、大情怀、大担当”的企业品格，平煤将继续做优做强煤炭主业，积极推进煤焦一体化进程，逐步实施煤焦产业整体上市，顺应行业未来发展趋势及要求，实现高质量发展。

中鼎股份董事长夏迎松：内外兼修 以国际化视野布局新能源汽车大赛道

高瞻远瞩的战略眼光
纵览全球的战略格局
他用东方智慧把脉时代
以西方管理勇立潮头
临危不惧，沉着应对
继往开来，功成不骄
他带领江南一隅的中鼎走向国际
于千万企业中摘取行业桂冠上的钻石
为了传承，更为了光大
中国智造，加速奔跑
鼎誉全球，焕新前行
他输出“中国式管理”点亮海外品牌
是事业，更是责任
他一直在路上
且从未停止前进！

证券时报记者 叶玲珍

学成归国，他把“国际化”深深烙进企业文化，借助资本力量大力扩张海外版图，并以管理输出、文化输出实现技术、资源内化，为各大业务板块全面赋能。站在新的起点，他正紧抓新能源汽车产业契机，致力于用创新思维书写中鼎股份的新故事。

美国留学背景、国际化视野叠加对家族事业的热爱，夏迎松带领中鼎股份跃居全球汽车零部件龙头企业并非偶然事件。

2000年，毕业于美国Morehead州立大学的夏迎松主动放弃国外优越的生活、工作环境，回到安徽宁国，主导中鼎股份资本运作、产能扩张及技术升级工作，并确立了“国际化、资本化、创新化、信息化”四大战略。

2006年，中鼎股份借壳飞彩股份，成功登陆深交所，自此插上资本双翼开启腾飞之路。2007年以来，公司营业收入由10亿元跃升进百亿俱乐部，净利润由不足亿元攀升至10亿平台。目前，中鼎股份业务已覆盖密封、降噪减震、流体热管理、空气悬挂及电机系统等四大领域，而版图的扩张则主要得益于外延式并购，尤其是海外收购。

夏迎松对欧美文化环境和市场规则较为熟悉，这让中鼎股份的“出海”之路更为顺畅。2008以来，夏迎松带领公司拉开海外并购序幕，相继筹建中鼎美国公司和中鼎欧洲公司，并主导完成了对德国KACO、WEGU、AMK、法国TFH等先进技术企业的并购。2021年，中鼎集团收购日本普利司通减震业务，由此形成覆盖亚、欧、美的全球化研发、制造及销售服务网络，也构建了在汽车行业对国内自主品牌、日、欧、美系客户全面覆盖的态势。“对海外子公司的管理，除业务融合外，还需逐步强化管理输出和文化输出。”夏迎松表示，目前中鼎股份已搭建了全球研发、全球销售、全球仓储、全球采购平台，推进海外工厂成本控制和精细化管理水平提升。

扩张之余，夏迎松时刻不忘修炼内功。在他看来，技术创新是企业长足发展的“不二法门”，推进产学研结合，引进消化吸收和再创新则是主要手段。当前，中鼎股份在空气悬挂、底盘轻量化领域拥有多项核心技术，在流体热管理领域拥有自主专利的独家生产技术creatube工艺以及TPV软管和尼龙管等关键工艺，位居细分领域全球前两名。为适应全球经营新格局，夏迎松很早就制定了“数字中鼎”规划，并于2016年启动SAP信息化项目，通过分期上线，实现全球SAP信息化统一管理，快速提升企业效率。

站在全新的起点，中鼎股份正将目光聚焦在当前大热的新能源汽车领域。“新能源汽车产业快速崛起，以动力电池、电机、电控系统为主的产业链条随之兴起。”夏迎松表示，公司很早就预见到了这一趋势，并在相关领域做了大量储备。2020年以来，公司围绕智能底盘战略方向，空气悬挂系统、流体热管理系统、底盘轻量化系统等新赛道业务逐步放量，并为国内外多家传统主机厂及造车新势力成功配套，迎来蓬勃发展的拐点期。2022年初至今，公司陆续获得国内外主机厂多个定点项目，在手订单总金额超几百亿元。

未来中鼎股份将继续紧跟市场变化趋势，加快向智能制造转型，以实际行动为推动地方经济社会发展，振兴民族基础工业发展再立新功！

广电运通董事长黄跃珍：数字金融发展 大有可为

他深入洞见数字时代发展机遇，以卓越的企业家思维和务实的实干家精神，引领广电运通实现从ATM一枝独秀到AI+全面开花的华丽转身。肩负“以创新的科技便利人类生活”的使命，在他掌舵下的广电运通正积极助推千行百业的数字化转型，在金融、交通、安防、教育等领域打造一个又一个“运通”样板。

证券时报记者 李映泉

“他在企业迷茫之际掌舵，凝聚人心，带领团队成功完成了从ATM到AI的进化蜕变，交出了一份杰出的数字化转型答卷。站在数字经济全新发展浪潮之下，他正带领企业不断切入新的赛道，利用技术赋能千行百业。”

2017年底，黄跃珍正式担任广电运通董事长，但这次赴任并不轻松。彼时，在移动支付的革命性浪潮下，这家连续10年位居国内金融机具市场第一的企业，正面临主要市场需求萎缩的难题，全体员工都亟盼一位能够指明前路的掌舵人。

黄跃珍没有让大家失望。在他的主导下，广电运通开始大刀阔斧进行人工智能战略转型，彻底改变了过往以金融自助设备为主的单一产业模式，倾力打造出“智能金融、智能安全、智能交通、智能便民”四条业务跑道，推动AI全要素高质量协同发展，成功走出一条创新发展之路。

2018年，广电运通营收开始恢复增长；2019年，公司进入AI战略全面深度转型和智能化升级阶段，深耕场景落地，助力产业价值链延伸；2020年底，广电运通提出全新的“124”战略构想，聚焦“金融科技+城市智能”两条业务主线，深入协同发展人工智能“算力、算法、数据、场景”四大核心要素，加快融入数字经济发展浪潮。

在技术研发方面，广电运通瞄准人工智能科技前沿，搭建具有更强创新力的研发平台，构建具有核心竞争力的技术和产品体系。在场景落地方面，公司利用AI技术赋能千行百业，智能银行网点、智慧政务、多元支付乘车、刷脸过闸、大客流智慧安检、雪亮工程、智慧警务云等场景纷纷落地。

同时，广电运通还注重“产业+资本”双轮驱动，通过资本运作成功开辟第二增长曲线。通过收购广电信义、控股中科江南、控股像素科技，广电运通以资本手段实现了金融、安全、交通、便民等人工智能场景的开疆拓土。公司还成功策划、推动中科江南分拆上市，打造广州国资系统首家“A拆A”样本；旗下运通智能、运通数达、平云小匠等分别引入战投，证明了资本对公司数字化赛道子公司市场价值的认可。如今，公司站在数字经济发展的潮头，通过战略投资设立广电数投、运通奇安，同时与广州交易集团共同出资设立数据交易公司，切入数字经济投资、数据交易、信息安全等新赛道，数字经济布局日趋完善。

经过几年的坚持和突破，广电运通基本完成了从ATM到AI的战略转型，并开创了更宽阔的赛道。黄跃珍表示，数字金融发展大有可为，金融的本质是服务实体经济，做好金融数字化转型的根本目的是为了更好地支撑实体经济迈向高质量的发展。未来，广电运通将充分发挥数字金融给金融业本身及实体经济带来的“乘数效应”，更好赋能千行百业。

英飞特董事长华桂潮：创新开路 产业报国

他勇于创新，敢于突破，将多年在国外刻苦学习和钻研的成果带回中国，为我国乃至全球驱动电源领域关键技术的突破与产业的发展做出巨大贡献；他热爱创业，三十年来，一次次主动出击，先后进行了四次创业，每一次都是从无到有，从小到大，为了使企业成为行业顶尖而不断奋斗。他用精准独到的眼光，持续不断的创新，追求卓越的匠心，带领企业一步步成为细分行业内的隐形冠军。面向未来，他满怀激情，有信心、有能力带领公司去争取成为行业内的全球第一。

证券时报记者 李小平

海归博士、发明专家、创业达人……这些都是英飞特(300583)董事长华桂潮的标签。不过，从他的人生履历来看，最确切的概述莫过于“创新开路、产业报国”。

“英飞特”是由华桂潮2007年创办，全称为”英飞特电子(杭州)股份有限公司”。公司名称中的“英飞特”(Inventronics)，是由英文单词“Invent”和“Electronics”组合衍生而成。这也蕴含英飞特的企业文化——“创新驱动、全球领航”。短短15年，公司LED驱动电源的销售规模，已位居全球前列。

出生于浙江义乌的华桂潮，传承了“勤耕好学、商嗅敏锐、敢于创新、诚信包容”的义乌精神，这也为他赴外求学、拥有引领行业的创新思路和敏锐的技术嗅觉、敢闯敢拼、一次次将企业做精做大奠定了基础。

华桂潮是美国弗吉尼亚理工大学电气工程博士，毕业后，他与国际电源界知名人士于1993年联合创办美国VPT公司，现已成为全球最大的航天航空军用电源公司。彼时，身在美国的华桂潮已颇有成就，但是在异国他乡日益感受到“祖国”二字沉甸甸的含义。

“无论个人在国外取得了多大的成就，拥有多让人艳羡的生活，都没有从内心深处让我感到欣慰和满足。”在华桂潮看来，美国优越的生活终究是个体范畴的成功，他希望能为更多人创造展示才华的机会和舞台，进而让更多人分享成功。

1999年，华桂潮博士毅然选择回国，在杭州创办了伊博电源(杭州)有限公司。作为杭州高新区留学人员创业园的首批企业，他带领团队专业从事开关电源的研发，为世界知名电源公司，如Delta、Artesyn、Ault (现S&L)开发了30多个系列技术含金量极高的开关电源产品；2001年5月，伊博电源与美国纳斯达克上市公司 Bel Fuse Inc. 实现战略性并购，现已成为世界一流的DC-DC开关电源研发中心。

英飞特电子(杭州)有限公司是华桂潮于2007年创办，在他的带领下，仅用了9年时间，公司就在深圳创业板上市。经过十五年的深耕细作、开拓创新，“Inventronics”的电源品牌享誉全球，品质卓越，长期处于该领域的国家和国际领导地位，是行业内的隐形冠军企业。

创新创业的路上，华桂潮脚步不曾停歇，站在英飞特上市这个新起点上“再出发”，他激情满怀，主动出击。2018年初，作为集成照明和农业领域的先驱者，他创立了四维生态科技(杭州)有限公司，带领全行业进入了一个崭新而重要的新时代。四维生态是一家专注于LED植物工厂，用工业化手段做农业的高科技公司，目前也取得了不错的成绩，未来发展不可限量。

作为国家特聘专家、教授级高工，华博士多次主持国家及地方在驱动电源领域方面的重要科研项目，担任“十二五”国家科技支撑计划首席科学家、国家中小企业创新基金项目负责人等科研要职，担任中国国际半导体照明论坛驱动控制分会主席、中国电源学会LED分会主席等行业要职，积极引领和推动行业发展与进步。

截至2021年底，华桂潮已在国际学术杂志及会议上发表论文70多篇，并拥有30余项美国发明专利、100余项中国发明专利，在国际开关电源领域享有盛誉。

“为祖国的发展增添绵薄之力是件令人热血沸腾的大事业。”回顾自己四次创业的近30年，华桂潮深有感触地说。

广州酒家董事长徐伟兵：传承和创新 “中华老字号”品牌

他多年来深耕粤式饮食行业，推动企业“大食品”+“大餐饮”发展格局，是“中华老字号”的坚守者和传承者，相伴广州酒家三十余载，他始终怀抱一颗热忱的心，坚守食品安全品质，致力于为消费者带来健康、营养、美味的美食。2017年，他带领广州酒家走入A股市场，迈上新征程。通过促创新、精技艺、重品质，大力推动公司高质量发展，让老品牌再次焕发新活力。

证券时报记者 李映泉

2017年，享誉“食在广州第一家”的“中华老字号”广州酒家敲开资本市场的大门，成为广东省率先上市的饮食集团。在掌舵人徐伟兵看来，上市只是一个新起点，如何让这家创建于1935年的中华老字号焕发新的生机与活力，更是一个需要长期思考的课题。

徐伟兵作为广州酒家董事长，自2017年上市以来，他一直以匠心的坚守和热忱，紧抓时代机遇，坚持开拓创新，与时俱进，通过优化基地联动布局、提升数字化营运能力、强化科研技术和市场转化能力、推动智能化系统重构与健全、融合线上线下全渠道、多场景消费体验等举措，着力打造公司“大食品”“大餐饮”产业格局和“大数据、大市场、大生产”发展模式，带领广州酒家成功走出“食品+餐饮”双主业联动协同的发展路径，依托餐饮业务持续扩大品牌影响力，赋能食品业务不断扩大规模效益，有效推动公司实现高质量发展新突破。

1990年加入广州酒家，见证了广州酒家从单一餐饮店发展为全国知名的大型食品制造及餐饮服务集团的全过程。近年来，他带领企业加速开拓全国食品市场，建设湖南湘潭，广东梅州、茂名三大生产基地，构建起“一核三翼”的食品制造产能布局，将食品制造业务打造成为公司抵御风险、发展壮大的根基。

另一方面，徐伟兵坚持以弘扬粤式饮食文化为使命，把擦亮“广州酒家”这块餐饮金字招牌作为核心要务。按照不同的风格对旗下餐饮品牌进行差异化定位，做精做细“广州酒家”“陶陶居”中华老字号品牌，打造特色品牌，让企业能够覆盖到广阔的消费群体。

徐伟兵深知，老字号要增强市场竞争力，必须坚守品牌信誉、激发创新势能。2019年7月，公司收购拥有140余年历史的中华老字号“陶陶居”，有效整合老字号品牌资源，与“广州酒家”形成了1+1>2的协同效能，焕发百年“老字号”新活力。随后推动陶陶居公司完成混合所有制改革，实现经营业绩显著提升。

数字化时代，徐伟兵带领团队研究制定了符合集团发展的“1+2+4”数字化战略规划，以数字化转型赋能企业高质量发展。广州酒家深入推进营销数字化发展，通过线上线下多场景消费融合体验，构建深度融合的全域营销矩阵。

近年来，预制菜也成为食品行业的“新风口”。对于广州酒家来说，却是食品与餐饮结合的天然赛道，广州酒家早已是赛道上的“资深选手”。早在90年代，广州酒家就推出了半成品菜、速冻点心等产品，在预制菜领域已经积累了30余年的经验、人才和技术工艺。

谈及广州酒家未来在预制菜领域的布局，他表示，会考虑通过多种形式参与预制菜产业的发展，包括参与预制菜行业标准的制定和建立预制菜联合研发平台，内部加强菜式、生产工艺的研发，参与预制菜基金或与优质企业合作等，助力广州打造成为全国预制菜高地。