



萍乡兆通电瓷科技有限公司

实体清单应对举措报告

报告编号：ZLSJ-PXZT-STQD-V20250803



编制单位：中琅世纪（山东）认证服务有限公司

编制日期：2025 年 08 月 04 日





萍乡兆通电瓷科技有限公司实体清单应对举措报告

企业名称	萍乡兆通电瓷科技有限公司	生产经营地址	江西省萍乡市芦溪县上埠镇坪里村锡塘
		统一社会信用代码	91360323MA35GJYTXR
联系人	张永芝	联系方式	18079939927
技术服务机构名称（被委托方）	中琅世纪（山东）认证服务有限公司	地址	山东省临沂市罗庄区盛庄街道湖北路与通达南路交汇处启迪科创大厦 A 座 14 楼 1405 室
联系人	张晓莲	联系方式	15244378896
标准及方法学	包括但不限于： 《绿色制造工程实施指南（2016~2020 年）》； 《中国制造 2025》； 《绿色物流指标构成与核算方法》； 《智能制造系统架构》； 《实体清单下企业合规应对的价值和具体合规应对措施》 《低碳发展蓝皮书：中国电力行业低碳发展报告（2024）》		
报告结论： 通过实施一系列应对实体清单的举措，萍乡兆通电瓷科技有限公司有望取得多方面显著成效。在技术创新领域，随着内部研发资源的合理分配以及与高校、科研机构的深度合作，预计将成功开发出具有自主知识产权的专利设备。高性能材料研发的突破，将使产品在耐用性、稳定性等方面实现质的飞跃，增强产品在市场上的技术竞争力，提升新技术研发成果转化率，增加专利申请数量，为公司构筑坚实的技术壁垒。			



评价组信息					
组长	张晓莲	签名	张晓莲	日期	2025.08.04
组员	刘彩霞	签名	刘彩霞	日期	2025.08.04
技术复核人	张蓉蓉	签名	张蓉蓉	日期	2025.08.04
批准人	顾祥美	签名	顾祥美	日期	2025.08.04

承诺和声明

本企业承诺：提供给技术服务机构、数据信息、文件、材料全部真实，相关复印件（包括但不限于扫描件、图片、截图等）与原件内容相一致。本报告中的相关信息、文件、材料等如与实际情况不符，本企业愿意承担相应的法律责任和后果。

特此承诺和声明。

企业名称（盖章）：萍乡兆通电瓷科技有限公司





目录

第一章引言	1
1.1 实体清单概念及实施背景简述	1
1.2 核心目的与意义阐述	1
1.3 研究边界	1
第二章公司现状剖析	3
2.1 公司业务范围与核心产品介绍	3
2.2 现有技术水平与研发能力概述	5
2.3 研发能力与创新实践	5
2.4 发展潜力与资源支撑	6
第三章国内外市场布局与销售渠道	7
3.1 市场布局现状	7
3.2 国内销售渠道策略	7
3.3 国际市场布局挑战与展望	9
第四章供应链体系与关键供应商管理	10
4.1 技术创新驱动供应链升级	10
4.2 供应链韧性构建与本地化布局	10
4.3 供应商全生命周期管理	11
4.4 生产效能与质量管控体系	11
4.5 供应链风险预警与应急机制	12
4.6 产业链协同与生态共建	12
第五章实体清单影响与应对举措	13
5.1 实体清单对公司的多维影响	13
5.2 系统性应对举措	13
第六章实施计划与保障措施	16



6.1 分阶段实施计划	16
6.2 保障措施	17
第七章结论与展望	18
7.1 核心竞争力构建与行业标杆塑造	18
7.2 市场格局突破与品牌价值升级	18
7.3 可持续发展实践与社会责任担当	19
7.4 未来战略布局与挑战应对	19
7.5 结语	19
第八章信息披露	20
8.1 披露目的	20
8.2 披露方式	20
8.3 披露时间	20
8.4 负责机构	20
附件	21
附件 1 营业执照	21
附件 2 体系认证证书	22
附件 3 专利证书	23



第一章引言

1.1 实体清单概念及实施背景简述

实体清单是美国政府出于政治目的，为限制特定企业、机构或个人获取美国技术、产品及服务，以维护其所谓“国家安全”而设立的管制清单。被列入清单的主体，与美国企业开展业务将面临严苛限制。

美国实施实体清单的背景复杂，在全球科技竞争加剧的当下，美国企图通过此手段维持自身在高端技术领域的优势地位。在电力设备行业，美国忌惮他国企业的技术突破与市场份额扩张，对行业内公司进行限制，旨在阻碍相关企业获取美国先进技术与关键零部件，抑制其技术升级与业务拓展，从而巩固美国本土电力设备企业在全球市场的竞争力。

1.2 核心目的与意义阐述

此报告在于为公司制定一套行之有效的应对策略，助力公司化解如被列入实体清单而面临的诸多危机，保障公司的持续稳定运营。

从企业自身发展角度看，其意义重大。有助于公司突破技术封锁，通过加大自主研发投入与拓展技术合作，构建自主可控的技术体系，提升核心竞争力。在市场方面，能够推动公司开拓多元化市场，降低对单一市场的依赖，稳固市场地位。在供应链层面，促使公司优化供应链布局，增强供应链韧性，确保原材料与零部件稳定供应。从行业角度而言，公司成功应对实体清单挑战，能为国内同行业企业提供宝贵经验借鉴，推动整个电力设备行业技术创新与产业升级，提升我国电力设备产业在全球的话语权与竞争力，保障国家能源安全及电力基础设施建设的稳定推进。

1.3 研究边界

本研究以 2024 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日为时间边界。



在这一特定时间段内，梳理企业面临的技术封锁形势、市场波动情况、供应链受阻细节等问题，并基于此提出对应解决方案。

组织边界：萍乡兆通电瓷科技有限公司拥有实际控制权的营业范围。



第二章公司现状剖析

2.1 公司业务范围与核心产品介绍

2.1.1 企业简介

萍乡兆通电瓷科技有限公司创建于 2016 年 2 月，位于江西省萍乡市芦溪县上埠镇，紧邻三二 0，三一九国道，交通便利，有丰富的瓷土，具有电瓷生产得天独厚的条件。本厂的各类产品已广泛应用于全国各地的大中型国家电网改造工程，并随配套的设备出口海外，在国内用户中享有良好的声誉。

萍乡兆通电瓷科技有限公司的企业宗旨是“质量第一，用户至上，树立品牌，争取市场，进求发展，高创效益”。企业具有电网产品的生产能力，能为大中型国家电网改造企业的生产，技改提高具有国内先进水平技术服务。

萍乡兆通电瓷科技有限公司目前的主要产品有：线路/电站和电器用绝缘子；电气化铁道棒形绝缘子；出口电瓷。可以按国际，英标，美标，澳标，IEC 标准生产和检验，也可按用户要求和来样来图制造。部分产品为出口电器产品生产厂家配套出口。产品深受顾客信赖和好评。有一支服务热忱、业务精的售后队伍直接面向市场，传送信息，服务顾客。

2.1.2 主要产品

企业专业化生产销售：线路/电站和电器用绝缘子；电气化铁道棒形绝缘子；出口电瓷。可以按国际，英标，美标，澳标，IEC 标准生产和检验，也可按用户要求和来样来图制造。



图 2-1 部分产品图



2.2 现有技术水平与研发能力概述

公司深耕电瓷制造领域多年，构建了覆盖原料配方、成型工艺、烧制技术、质量检测的全链条技术体系。在原料处理环节，通过精准调控浆泥、釉料等原料配比，结合智能球磨设备，实现了瓷土研磨的精细化控制，确保坯体原料的均匀性与稳定性。成型工艺方面，公司掌握注浆成型、压制成型等多种工艺技术，并自主开发了电瓷绝缘子生产装置，显著提升了产品成型精度与生产效率。烧制环节是电瓷制品的核心工艺，公司配备大型节能窑炉，通过多温区精准控温技术，实现了从氧化分解到冷却的全阶段工艺优化，确保产品机械强度与绝缘性能达到行业先进水平。

公司技术实力在多个重大电力项目中得到验证。近年来，公司先后参与国内多个省级电力公司的配网物资供应、特高压输电线路工程及电力设施检修维护项目，产品在高电压等级场景下表现稳定，满足了电网建设对电瓷制品在强度、耐久性和绝缘性等方面的严苛要求。通过引入自动化生产设备与精密检测仪器，公司实现了从原料入厂到成品出厂的全流程质量管控，产品性能指标达到国内领先水平，部分技术参数接近国际同类产品标准。

2.3 研发能力与创新实践

尽管公司未公开详细的研发投入数据，但通过技术创新成果与业务拓展成效，可清晰窥见其研发实力。公司注重自主知识产权积累，围绕电瓷配方优化、工艺改进、产品结构创新等领域开展研发工作，形成了多项核心技术专利。例如，通过调整原料组分与烧制工艺，开发出适用于特高压场景的高强度瓷绝缘子；针对人工清扫难题，研发了自洁轻质瓷绝缘子制造技术，通过结构设计实现雨水自动冲洗功能。



公司研发能力还体现在对市场需求的快速响应上。在参与电力检修维护项目时，能够根据特殊工况需求，快速调整产品设计与工艺参数，提供适配的电瓷解决方案。

2.4 发展潜力与资源支撑

公司具备稳健的资金实力与运营基础，注册资本达 **5300** 万元，实缴资本同步提升，为技术研发、设备升级和市场拓展提供了坚实保障。公司现有生产基地占地面积超过两万平方米，配备多条现代化生产线，可满足大规模、专业化生产需求。

人才方面，公司拥有一支稳定的核心团队，涵盖技术研发、生产管理、市场营销等多个领域。尽管人员规模未达大型企业体量，但团队成员行业经验丰富，核心技术骨干在电瓷配方优化、工艺改良等方面具有深厚积累。此外，公司积极与省内高校、科研机构开展产学研合作，通过联合开发项目、共建实习基地等方式，持续引入外部技术资源，为创新发展注入动力。



第三章国内外市场布局与销售渠道

3.1 市场布局现状

公司以国内市场为战略核心，构建了以江西省为根据地、辐射周边区域的立体化市场网络。在江西省内，充分依托地处萍乡芦溪的地缘优势与多年积累的行业口碑，深度参与城乡电网升级改造、变电站建设工程、工业园区电力配套等多元化项目，通过技术适配与本地化服务，成为省内电力物资供应体系中的骨干力量。在周边市场拓展中，以产品技术优势为支撑，通过参与区域电力工程招投标、行业展会技术交流等方式，在相邻省份逐步建立市场认知度，形成区域性品牌影响力。

公司产品应用场景实现多维度覆盖：在工业领域，针对大型工厂复杂工况与矿山高负荷环境，提供具备高机械强度与电气绝缘性能的定制化绝缘子产品；在农业与农村电网改造中，开发适配低压场景的经济型产品系列，兼顾性价比与环境适应性；在交通领域，为高铁接触网系统与城市轨道交通供电网络供应抗震动、耐老化的专用电瓷部件；在水利工程场景中，针对水电站高湿度、强腐蚀环境，提供特殊釉面处理的耐候性电瓷制品，实现产品应用领域的全场景覆盖。

3.2 国内销售渠道策略

直销与经销协同模式

公司构建“直销+经销”双轮驱动的渠道体系：直销渠道聚焦电力行业头部企业与国家级重点项目，组建由技术工程师、项目顾问与售后专家构成的专项服务团队，提供从需求分析、产品方案设计到全生命周期维护的一体化解决方案。通过深度参与国家电网、南方电网等大型能源企业的集中采购招标，建立长期战略合作关系，形成稳定的规模化订单来源。



经销渠道依托全国范围内筛选的优质经销商网络，形成对中小客户与区域市场的精准覆盖。公司建立经销商赋能体系，通过定期开展产品技术培训、市场推广活动支持与阶梯式销售激励政策，提升渠道伙伴的专业服务能力与市场开拓积极性。经销商凭借本地化网络资源与客户关系优势，实现产品在终端市场的快速渗透，与直销渠道形成互补共进的渠道生态。

区域市场深耕策略

基于电瓷产品运输成本与半径限制的行业特性，公司实施区域市场精耕策略：在江西省内以生产基地为枢纽，构建敏捷供应链体系，通过优化仓储布局与物流调度，实现省内项目 48 小时快速响应，有效降低区域物流成本。通过高频次参与省内电力项目建设，持续强化“本地优质供应商”的品牌认知，巩固区域市场领先地位。

在周边省份设立区域销售办事处，派驻具备技术背景的市场团队深入一线，实时捕捉区域市场需求动态。办事处协同当地经销商开展本地化服务，从项目前期技术对接、投标方案编制到后期安装调试，提供全过程贴身服务，显著提升区域市场项目中标率与客户服务黏性。

客户导向的渠道优化

公司秉持客户需求驱动的渠道策略，针对不同细分市场实施差异化运营：面向工业客户，重点突出产品在极端工况下的可靠性优势，提供技术参数可灵活调整的定制化解决方案；针对农村电网客户，强调产品的高性价比与易维护特性，适配偏远地区复杂使用环境与预算约束条件。

在渠道运营环节，与专业物流企业合作开发电瓷产品专用运输方案，通过路径优化与装载率提升降低配送成本；引入智能仓储管理系统，实现订单处理、库存调配与物流追踪的数字化管理，大幅提升渠道运营效



率。同时建立经销商动态评估机制，通过销售业绩、服务质量与市场开拓能力等多维指标考核，形成优质渠道资源的良性循环机制。

3.3 国际市场布局挑战与展望

尽管当前市场重心聚焦国内，公司已启动国际市场前瞻性布局。电瓷产品因体积大、重量重的物理特性，国际海运与陆运成本占比显著，可能削弱产品在国际市场的价格竞争力；欧美等成熟市场设置严格的技术标准体系（如 IEC、UL 等认证要求），产品准入需承担较高的合规认证成本；新兴市场虽存在基建需求，但面临本地企业低成本竞争与区域产能过剩的双重挑战。

展望未来发展，公司规划分阶段推进国际化战略：短期以“一带一路”沿线国家为切入点，通过与国际工程总承包企业合作，参与海外电网建设项目，以产品技术适配性与性价比优势建立初步海外市场口碑，逐步搭建跨境销售网络；中长期根据目标市场政策环境与需求规模，评估在重点区域设立本地化生产基地的可行性，通过产能本地化布局降低运输成本与关税壁垒，同时规避国际贸易风险，实现国际市场的可持续拓展。



第四章供应链体系与关键供应商管理

面对行业竞争态势与市场环境变化，萍乡兆通电瓷科技有限公司以战略协同为核心，构建覆盖全产业链的精细化管理体系，通过技术赋能、供应链整合与生态共建，持续提升产业链韧性与核心竞争力。

4.1 技术创新驱动供应链升级

公司将技术研发作为供应链优化的核心引擎，依托多项专利技术，实现从原材料到成品的全链条技术革新。通过“产学研用”合作模式，与省内高校共建电瓷材料联合实验室，重点攻关纳米陶瓷复合配方与绿色生产工艺，推动绝缘子产品向高强度、低能耗方向升级。研发投入持续保持行业领先水平，2024 年管理费用中研发费用较上年显著增长，确保技术创新与供应链需求的深度耦合。

4.2 供应链韧性构建与本地化布局

原材料供应体系优化

基于电瓷生产原料特性，公司实施“核心原料本地化+战略物资储备”策略：与江西本地矿产企业建立深度合作，实现浆泥、釉料等关键原料的区域化供应，大幅缩短运输半径；参考主要原材料运输数据，在湖南、浙江等地开发备选供应商，构建原料应急储备机制，有效应对市场波动风险。通过供应链管理系统（SCM）实时监控原料库存与运输状态，确保关键物资供应稳定性。

生产设备国产替代与智能化改造

加速推进生产设备的国产化与智能化升级，引入智能球磨机、节能窑炉等国产装备，并结合“一种全自动高压电瓷生产线翻转装置”等专利技术进行定制化改造。通过 MES 系统实现生产数据全流程可视化管理，显著提升设备运行效率与能源利用率，单位产品能耗较行业平均水平大



幅降低。

4.3 供应商全生命周期管理

战略供应商生态构建

建立“资质预审—动态评估—协同发展”的供应商管理体系，与萍乡欧姆绝缘子有限公司等省内骨干企业形成战略联盟，在原料供应、技术协同等领域开展深度合作。参考应付账款明细，对核心供应商实施年度综合考评，从交货周期、质量稳定性、环保合规性等维度进行分级管理，淘汰低效供应商，确保供应链整体效能。

绿色供应链管理实践

以环境管理体系认证（GB/T24001-2016/ISO14001:2015）为标准，将环保指标纳入供应商准入与考核体系，要求供应商提供环保认证材料，优先选用可回收包装材料（如竹搭包装），推动全链条绿色化发展。通过供应链协同，实现原材料采购、生产制造到物流配送的环境影响最小化。

4.4 生产效能与质量管控体系

智能化生产升级

依托“一种具有均匀受热功能的干燥机”“一种多工位压胚机”等专利技术，对生产线进行自动化改造，引入工业机器人承担重复性工序，显著提升生产效率。通过数字化管理系统整合生产数据，实现从原料配料到成品检验的全流程智能化管控，产品生产周期大幅缩短，单位产能显著提升。

全流程质量管控

建立“原料入厂—过程控制—成品检验”三级质量检测体系，运用光谱分析、在线视觉检测等技术手段，结合瓷绝缘子出厂试验中的高频火



花电压试验、内水压试验等内控措施，确保产品合格率维持在行业领先水平。参考审计报告中存货数据，通过精细化质量管控降低不良品率，提升库存周转效率。

4.5 供应链风险预警与应急机制

设立专职风险管控部门，基于行业动态与政策变化建立多维度预警模型，针对原材料价格波动、物流中断等风险制定专项预案。参考审计报告中短期借款与应付账款数据，优化资金调度与库存策略，确保供应链在市场波动中的抗风险能力。定期开展应急演练，提升团队对突发状况的响应速度，保障生产经营连续性。

4.6 产业链协同与生态共建

积极拓展供应链协同场景，与金风科技等新能源企业建立战略合作，针对光伏、风电项目需求开发定制化产品；参与“一带一路”沿线电力工程，通过与国际工程企业合作，推动供应链向国际化延伸。依托 AAA 级企业信用等级优势，与上下游企业构建长期稳定的商业合作关系，共同打造电瓷产业生态链。



第五章实体清单影响与应对举措

5.1 实体清单对公司的多维影响

激发自主创新活力

外部环境变化促使公司加大自主研发投入，将资源聚焦于核心技术攻关。以往部分依赖外部引进的工艺参数优化、新型材料应用等领域，如今通过内部团队与产学研合作实现突破，研发团队在配方优化、工艺改良等方面的能力显著提升，为技术自立奠定基础。

推动供应链本地化进程

为应对供应链风险，公司加速与本地供应商的深度合作，扩大本地原料采购比例，降低对进口或外地资源的依赖。本地化供应链不仅缩短了供货周期、降低了运输成本，还增强了应对国际政治经济波动的韧性，同时带动了区域上下游产业协同发展。

提升企业内部凝聚力

面对挑战，公司各部门打破壁垒、紧密协作，形成高效的跨部门协同机制。通过优化管理流程、提升决策效率，企业对市场变化的响应速度显著加快，内部凝聚力与执行力进一步增强，为应对后续挑战奠定了组织基础。

加速国内市场深耕

公司将战略重心进一步向国内市场倾斜，加大在电网改造、新能源建设等领域的营销投入。通过提升产品性价比、强化品牌建设，在国内市场的份额逐步扩大，品牌知名度与客户认可度显著提升。

5.2 系统性应对举措

技术创新与研发投入

设立专项研发基金，用于新材料、新工艺、新产品的研发。引进行业



高端人才，组建跨领域研发团队，加强与高校、科研机构的合作，共建联合研发平台。重点攻关方向包括：特高压绝缘子强度提升技术、智能监测型电瓷产品开发、环保型生产工艺优化等，目标是通过技术突破提升产品附加值，摆脱同质化竞争。

供应链韧性建设

深化与国内优质供应商的战略合作，通过长期合同、联合研发等方式锁定关键原料供应。拓展多元化采购渠道，建立备选供应商库，降低单一来源风险。推动供应链智能化升级，引入物联网技术实现原料库存动态监控与智能补货，提升供应链响应速度。

生产效率与质量提升

推进生产线自动化改造，引入工业机器人、智能控制系统等设备，提升成型、上釉、检测等环节的自动化水平。优化生产流程，通过精益生产理念消除冗余环节，降低能耗与损耗。加强质量管控体系建设，从原料检验、过程监控到成品检测全流程严格把关，确保产品质量稳定性。

市场拓展与品牌强化

制定差异化市场营销策略，针对不同区域、不同行业客户需求，提供定制化解决方案。加大在行业展会、技术论坛的参与力度，通过产品推介会、案例分享等方式提升品牌曝光度。加强客户关系管理，建立全生命周期服务体系，提升客户满意度与复购率。

可持续发展与合规管理

严格落实环保政策，加大废气处理、粉尘回收等环保设施投入，推动绿色生产工艺应用，降低单位产品能耗与污染物排放。加强员工环保意识培训，将绿色发展理念融入生产经营全过程，打造行业绿色制造标杆。同时，完善合规管理体系，确保产品符合国内外技术标准与贸易规则，



为国际化布局奠定基础。

人才培养与激励机制

制定分层分类的人才培养计划，通过内部培训、外部进修、项目实战等方式提升员工技能水平。建立科学的激励机制，对技术创新、管理优化等方面的突出贡献者给予薪酬激励、晋升机会与荣誉表彰，激发团队创新活力。



第六章实施计划与保障措施

6.1 分阶段实施计划

短期计划（1-3 个月）

组建实体清单应对专项小组，由高层领导牵头，整合技术、采购、市场等部门力量，明确职责分工与协作机制。

全面评估实体清单对技术研发、供应链、市场销售等环节的影响，制定风险清单与优先级应对方案。

启动紧急采购预案，与本地供应商签订临时供应协议，确保关键原料不断供，保障生产连续性。

中期计划（3-12 个月）

技术研发方面，针对关键技术瓶颈开展联合攻关，引入外部技术顾问提供支持，力争在核心工艺优化上取得阶段性成果。

生产端推进自动化设备选型与安装，完成部分生产线升级改造，提升生产效率与质量稳定性。

市场端加大国内重点区域的营销投入，参与多个省级电力公司招投标项目，巩固区域市场地位。

长期计划（1 年以上）

构建自主可控的供应链体系，与核心供应商共建联合生产基地，实现关键原料的稳定供应与技术协同。

完成产品迭代升级，推出智能化、环保型电瓷制品，拓展新能源、智能电网等新兴市场。

启动国际化战略试点，通过“一带一路”沿线项目合作，逐步建立海外销售渠道与服务网络。



6.2 保障措施

组织保障

明确高层领导对转型工作的统筹责任，建立跨部门协调会议机制，定期通报进展、解决问题。设立监督小组，对实施计划的执行情况进行全程跟踪评估，确保各项举措落地见效。

资金保障

优化资金配置，优先保障研发投入、设备升级与市场拓展需求。拓宽融资渠道，通过银行信贷、产业基金等方式引入外部资金，缓解自有资金压力。加强成本管控，通过预算管理、流程优化等方式提高资金使用效率。

人才保障

制定人才引进计划，重点吸引电瓷技术、国际营销、供应链管理等领域的专业人才。建立内部导师制度，促进经验传承与技能提升。完善绩效考核体系，将创新成果、市场拓展等指标纳入考核，激励团队主动作为。

技术保障

深化与高校、科研机构的合作，建立产学研长期合作机制，共享技术成果与实验资源。加大对研发平台的投入，建设高水平实验室与中试基地，为技术创新提供硬件支撑。

市场保障

加强市场调研，建立行业趋势预警机制，及时调整产品策略与市场布局。优化客户结构，培育战略客户与优质经销商，构建稳定的市场合作网络。



第七章结论与展望

萍乡兆通电瓷科技有限公司在电瓷行业深度变革与市场格局重构中，以战略前瞻性与执行韧性实现了多维度突破。通过技术创新驱动、供应链生态构建与市场精准布局，公司不仅在国内市场建立领先优势，更在绿色制造、智能产品等领域形成差异化竞争力，为电瓷企业转型升级提供了实践范本。

7.1 核心竞争力构建与行业标杆塑造

依托多项实用新型专利技术，公司构建了从原料配方到成品检验的全链条技术壁垒，特高压绝缘子弯曲强度达到行业先进水平，智能型产品通过嵌入式监测模块实现电网设备状态动态感知。凭借质量管理体系认证与环境管理体系认证，公司形成“技术+管理”双轮驱动的核心能力，成为国家电网、南方电网等头部企业的战略合作伙伴，在高端电瓷市场实现进口替代突破。

供应链层面，通过“核心原料本地化+战略供应商协同”模式，与江西本地矿产企业建立深度合作，构建了响应敏捷、成本可控的供应链体系，带动区域产业集群协同发展，形成“企业+供应商”的共生生态。

7.2 市场格局突破与品牌价值升级

在国内市场，公司以江西为核心构建“区域深耕+高端突破”的市场网络，通过参与城乡电网改造、新能源电站建设等项目，产品覆盖工业、交通、水利等多元场景。在新兴领域，针对光伏、风电等新能源需求开发耐候型绝缘子，与高新科技企业建立合作，同时探索电瓷制品在智慧城市综合管廊中的应用，开辟第二增长曲线。

品牌建设方面，依托多项行业荣誉，公司从“产品供应商”向“电力系统解决方案服务商”转型，通过中国国际电力电工展等平台输出技术



白皮书，塑造“技术领先、服务专业”的品牌形象，客户复购率与品牌溢价能力显著提升。

7.3 可持续发展实践与社会责任担当

作为行业绿色制造标杆，公司通过绿色生产工艺革新与环保设施升级，实现废气排放低于国家标准、水资源循环利用，相关实践符合国际环保要求，为国际化布局奠定基础。人才体系建设上，通过“引进+培养+激励”机制打造专业团队，核心技术人员稳定，保障创新持续发力。

公司积极履行社会责任，参与区域生态修复与教育援助等公益项目，将“诚信·务实·创新·共赢”的企业精神延伸至社会价值创造，树立负责任的企业公民形象。

7.4 未来战略布局与挑战应对

面对电瓷行业智能化、低碳化发展趋势，公司将持续加大研发投入，在前沿领域深化“产学研用”合作，保持技术领先优势。国际化战略上，以“一带一路”沿线国家为切入点，通过与国际工程企业合作逐步建立海外销售网络，中长期规划本地化产能布局，应对国际贸易挑战。

同时，加速推进数字化转型，构建智能工厂与智慧供应链，通过 MES 系统与 SCM 系统整合生产与供应链数据，提升全要素生产率，增强产业链韧性与市场响应速度。

7.5 结语

萍乡兆通电瓷科技有限公司的发展轨迹，映射了中国电瓷企业从技术跟跑到创新并跑的奋进历程。站在新的发展起点，公司将以“质量第一·顾客至上”为宗旨，以专利技术为支撑，以绿色发展为底色，持续深耕电力装备领域，朝着“全球一流电瓷企业”目标迈进，为保障国家能源安全、推动“双碳”目标实现贡献产业力量。



第八章信息披露

8.1 披露目的

披露企业实体清单应对举措报告旨在实现合规透明与风险管控、维护利益相关方信任、保障业务连续性、推动国际规则博弈及履行社会责任，助力企业将合规挑战转化为机遇，提升抗风险能力与长期价值。

8.2 披露方式

拟每年通过企业官网（www.pxztdc.com）以及第三方咨询服务机构等途径，披露公司的实体清单应对举措报告等信息。同时在公司委托的咨询顾问公司--中琅世纪（山东）认证服务有限公司官网<http://www.zhlsj.cn>/网站进行披露。

8.3 披露时间

每年 09 月 30 日前披露上一年度的实体清单应对举措报告。

8.4 负责机构

萍乡兆通电瓷科技有限公司行政部牵头负责相关披露。



附件

附件 1 营业执照

证照编号: J232012540

统一社会信用代码
91360323MA35GJYTYR

扫描二维码登录
“国家企业信用
信息公示系统”
了解更多信息、
备案、许可、监
管信息。

营业执照
(副本) 1-1

名称 萍乡兆通电瓷科技有限公司
类型 有限责任公司(自然人独资)
法定代表人 许斌

注册资本 伍仟叁佰万元整
成立日期 2016年02月25日
营业期限 2016年02月25日至长期

经营范围 电瓷、电器生产销售, 电瓷附件销售, 进出口贸易。
(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经
营活动)

住所 江西省萍乡市芦溪县上埠镇坪里村锡塘

登记机关 萍乡市市场监督管理局
2021年12月29日

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过
国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告

国家企业信用信息公示系统网址: <http://www.gsxt.gov.cn>

国家市场监督管理总局监制



附件 2 体系认证证书





附件3 专利证书



