#### 10月26日, "伊州风物遇中原· 运动文脉共芬芳" 河南首场文旅交流 活动在郑州新区市 民体育公园启幕, 作为活动首站,这 场以"赛事为桥、文 旅为核、非遗为韵" 的活动,通过赛场 上的奔跑、非遗舞 蹈的旋律、文创产 品的温度, 让郑州 群众沉浸式触摸伊

#### 现场互动暖: 球场上喝彩 展台前欢笑

州魅力, 也让两地

情谊在交往交流中

升温。

活动现场,体 育与文化互动成为 最亮眼的风景。赛 场上,哈密市伊州 区精心选拔的 13 名民族青少年与郑 州学生代表队展开 激烈角逐。

在匹克球赛 区,郑州市民王大 爷观看比赛后表 示,看到这群活力 四射又专注认真的 孩子, 真是眼前一 亮,不同民族的孩 子同场竞技, 值得

宣传推介区更 成了"欢乐海洋"。 维吾尔族舞蹈《麦 西来甫跳起来》的 音乐响起时, 现场 观众跟着节奏摆 动。哈密赛乃姆舞 者一出场便吸引市 民围观,纷纷拿起

手机记录这跨地域的文化共鸣。

#### 体验感拉满: 云上游伊州 文创传心意

宣传推介展区,"看得见、摸得着、带得 走"的体验让伊州魅力直抵人心。

哈密瓜、新疆核桃、沙棘汁、冰箱贴等 特产及文旅纪念品展区人头攒动。哈密瓜 品尝展位前水泄不通,伊州区农业农村局 相关负责人现场边切瓜边向市民推介,希 望更多人品尝来自哈密的甜蜜。

文创展区前也排起长队, 印有东天山 风光的书签、雅丹大海道的冰箱贴成为市 民关注热点。"扫码关注'哈密文旅'就能免 费领,还能通过网络了解更多哈密美食美 景。"郑州市民刘女士说,这些文创产品成 了她了解哈密伊州的"小窗口"。

这场郑州首场交流活动,用鲜活的互 动、真切的体验,让豫哈情谊在文旅交融中 愈发深厚。接下来的三天活动还将进驻鹤 壁、洛阳和南阳,豫哈两地将继续以文化为 纽带,深化交流合作,让更多人感受边疆与 中原的独特魅力。

# 扎根一线勇担当 砥砺奋进绽芳华

### -记陕西延长新能源客户经理陈星宇

■ 霍世林

在陕西延长新能源的发展版图中,有 这样一位扎根市场一线的"战士",她以不 懈的奋斗、出色的业绩和严谨的态度,在 平凡的岗位上书写着不平凡的篇章,她就 是客户经理陈星宇。从2019年至今,无论 是在市场营销部深耕聚烯烃销售,还是借 调上海公司开拓华北市场,抑或是如今在 市场开发部核心负责贸易业务,她始终以 饱满的热情、务实的作风,成为一线员工 中的实干榜样。

#### 深耕聚烯烃市场 用数据书写成长答卷

2019年10月,陈星宇加入陕西延长 新能源有限责任公司市场营销部,开启了 她与聚烯烃产品的不解之缘。作为客户经 理,她的日常工作繁杂且关键:每日精准 敲定聚烯烃各个牌号产品的定价,与上游 延炼、延能化、榆能化三家工厂紧密沟通 保障货源,统筹新能源公司聚烯烃产品的

挂网竞拍,竞拍结束后还要细致收集客户 需求、妥善安排线下销售。不仅如此,聚烯 烃日报报表汇总、各产品销售价格的纵向 横向对标,每周的工作周报、每月的客户 考核、每月两次的开票结算,以及产品售 后问题处理,这些琐碎却重要的工作,构

面对市场营销部全年无休、快节奏的 工作状态,以及与不同客户持续沟通的挑 战,陈星宇从未退缩。她把每一次挑战都 当作成长的契机,在日复一日的积累中不 断提升自己。4年时间里,她用实实在在的 数据交出了一份亮眼的答卷:聚烯烃客户 从最初的43家稳步增长至78家,年度总 销量从 52.56 万吨攀升至 82 万吨,终端客 户销量占比更是从不足6%跃升至21%。 这些不断跳动的数字,不仅记录着公司聚 烯烃业务的蓬勃发展,更见证了陈星宇从 青涩到成熟的蜕变,是对她专业能力和敬 业精神最有力的肯定。在此过程中,她不 仅学会了更高效的沟通技巧,更练就了对

销售市场和行情的敏锐洞察力,为后续的 工作打下了坚实基础。

#### 临危受命拓华北 高强度工作中突破自我

2023年5月,一纸借调通知将陈星宇 推向了更广阔的舞台——延长石油化工销 售(上海)有限公司销售部,负责华北地区聚 烯烃、乙丙橡胶、乙二醇产品的销售工作。这 无疑是一项艰巨的任务, 华北市场竞争激 烈,且涉及多种新产品,对她的业务能力和 统筹协调能力提出了更高要求。

面对全新的挑战, 陈星宇迅速调整状 态,以"时不我待"的紧迫感投入工作。她深 入研究华北市场的特点和客户需求,奔波于 各个客户之间,积极推广公司产品。在一年 半的时间里,她创造了令人瞩目的业绩:累 计销售聚烯烃 93 万吨、乙丙橡胶 1.97 万 吨、乙二醇 11.4 万吨。尤其值得一提的是, 延能化三元乙丙橡胶的销量在她的推动下, 从 0.617 万吨增长至 1.353 万吨,销售均价 达到 15721.816 元/吨,较 2023 年同比高出 2014.294 元/吨。同时,她还成功开发了大量 新客户,其中聚烯烃客户203家、乙二醇客 户63家、乙丙橡胶客户100家。

更快的工作节奏、更高的工作强度,不 仅没有压垮陈星宇,反而让她的能力得到了 进一步提升。她在与客户的博弈、与市场的 磨合中,不断优化销售策略,强化统筹协调 能力。这段经历,不仅让她收获了亮眼的业 绩, 更让她积累了应对复杂市场环境的经 验,为今后迎接更大挑战增添了信心。

#### 投身贸易新业务 以严谨态度守护业绩

2024年10月,陈星宇回到陕西延长 新能源有限责任公司市场开发部,开启了 贸易业务的新征程。贸易业务不同于以往 的产品销售,每一笔业务都涉及庞大的资 金和复杂的流程,对数据的精准度要求极

高,一个数字、一个小数点的差错,都可能 给公司带来巨大损失。

面对这一全新挑战,陈星宇迅速转变工 作思路,以"严谨细致、精益求精"的态度对 待每一笔业务。她认真核对每一个数据,反 复确认每一个流程,确保业务开展的每一个 环节都万无一失。截至2025年10月,在她 的努力下,她负责的贸易业务运营量达到 27.71 万吨,运营收入 18.04 亿元,占新能源 公司贸易总收入的70%。这一成绩的背后, 是她无数个日夜的坚守与付出,是她对工作 细心、耐心态度的生动体现。

从聚烯烃销售到华北市场开拓,再到 贸易业务运营, 陈星宇始终扎根一线,以 奋斗为笔、以业绩为墨,在陕西延长新能 源的发展道路上留下了坚实的足迹。她用 实际行动诠释了一线员工的责任与担当, 展现了新时代企业员工的卓越风采,也为 身边的同事树立了可学可做的榜样。相信 在未来的日子里,她将继续怀揣热忱与梦 想,在工作岗位上续写更多精彩篇章。

## 一场"匠心对话"与智造之约

### -日本 ASAHI 集团与台湾 TDC 联合考察成都惠锋智造纪实

■ 樊瑛 张建忠



金秋十月,成都的银杏叶在晨光中 泛起金边,空气中浮动着淡淡的桂花香, 这座千年古城正以它独有的温润与诗意 迎接一场关于工业技术与情谊的深度对 话。10月20日,成都惠锋智造科技有限 公司迎来了跨越山海的老友——日本 ASAHI 集团"三重工厂"与台湾 TDC 公 司一行六人, 开启了一场为期三天的考 察、交流与共谋发展的匠心之旅。

#### 老友重逢 情谊如酒愈醇

ASAHI集团,这家拥有90余年历史 的日本上市公司,不仅是世界500强企 业,更以其在制造、金融、房地产及高科 技研究院所的多元布局,成为日本东部 最具实力的产业巨头之一。此次来访的 "三重工厂"团队,由采购、品控、生产管 理与销售部门的负责人组成, 皆为一线 实战派精英, 肩负着推动集团全球供应 链升级的重要使命。

而随行的台湾 TDC 公司,作为台湾 钻石工具行业的领军者,已有57年发展

史,曾被誉为"台湾的工业之父"。其董事 长蓝敏雄博士与相关部门负责人林女士 亲赴成都,不仅体现了对惠锋智造的高 度重视, 更彰显了三方合作的深远战略

自 2003 年携手至今, 惠锋、ASAHI 与 TDC 已走过 22 个春秋。这 22 年,是风 雨同舟的22年,是技术共进的22年,更 是信任不断深化的22年。从最初的产品 代工,到如今的联合研发、市场共拓,三 方早已超越简单的商业合作关系,成为 彼此在全球产业链中不可或缺的战略伙

#### 秋日相逢 匠心在细节中流淌

10月18日,惠锋智造的厂区便已悄 然"换装"。生产部团队细致清扫车间和 设备;质量部在显微镜下反复观察产品 的显微地图,确保每一个细节都经得起 "工匠之眼"的检验;整个工厂整洁有序 地等待来宾的检阅; 行政部一边核对来 宾名单,一边准备会场;这些看似微小的

细节,却是惠锋人对"尊重与诚意"最真

10月19日中午, 航班缓缓降落, 大 阪关西机场至成都天府机场的航程,将 两座工业重镇的距离缩短为一个温暖的 -惠锋智造团队迎来了尊贵的客

#### 合作对话 精准到微米的默契

10月20日上午9时,交流会在惠锋 智造的公司会议室正式开启。深秋的阳 光洒在惠锋会议室的屏幕上, 也暖暖地 洒在了每一位与会者专注的脸庞。

惠锋董事长陈萍首先致辞,她说: "22年来,惠锋、ASAHI、TDC在互信、共 赢的基础上精诚合作,我们将产品销往 了全球 30 多个国家;我们还携手应对了 美国反倾销诉讼并取得'四连胜'的辉煌 成绩; 我们也曾一起经历过中美竞争带 给我们市场的至暗时刻……但无论风 雨,我们始终坚信:合作的力量,足以穿

陈萍动情地说:"我们不仅进行了22 年的友好合作,未来更将迎来无数个22 年。愿时光不老,我们不散。"

随后,聚焦于涂装工艺中的"中孔尺 寸确认"——这一看似微小的环节,却是 产品精度的"第一粒纽扣"。与会人员深 入交流,尤其是 ASAHI 客人在数据交换 中心屏幕上看到自己的订单在测试中心 进行性能测试的实时动态数据时, 感慨 万千,对下一步的合作更加充满信心。

午后,客户一行深入生产现场,目睹 了自动化产线高效运转。当看到 AGV 运 载机器人欢快地穿梭于设备之间时,大 家感觉犹如在欣赏一支优雅的工业芭

在惠锋样品间,ASAHI 客人对惠锋 新产品的形象设计非常感兴趣:"这个设 计,在日本市场会很受欢迎——像成都 的太阳,温暖而有力量。

#### 从蓉城到扶桑 共绘智造新图景

此次考察时间虽短,成果却丰硕。双 方不仅对惠锋智造的自动化、智能化、数 字化制程给予高度评价,更就视觉检测、 性能测试装备及方法等核心技术进行了 深度探讨。客户一致认为,惠锋在高端制 造领域的进步令人振奋,未来合作空间

经过充分磋商, 三方明确了新的市 场方向与产品策略,制定了深度合作的 详细方案与时间表,并初步确定了第一 批 ASAHI 自主品牌产品的品类、规格以

这场秋日里的交流,像一粒种子,深 植于三家企业的心中。从蓉城到扶桑,从 工厂到田野,一条以"匠心"为底色的合 作长河,正奔涌向前,激荡出更澎湃的浪

正如客人留言:在成都,我看到了和 "三重"工厂一样的东西——那是工匠们 眼里的光,是机器运转声里的温柔,是让 一块金属变成艺术品的执念。谢谢你们, 让我们相信,工业的诗篇可以跨越山海

未来, 惠锋智造将继续与 ASAHI、 TDC 携手,在金刚石工具智造的征途上, 以技术为笔,以情谊为墨,共同书写属于 工业文明与企业交融的新篇章。

## 与合作伙伴 分享新能源产业机遇 -第 138 届广 交会见闻

#### ■ 丁乐 田宇

在第 138 届广交会上,连续三届参会 的委内瑞拉采购商布瑞恩·卡托尔拍摄了 不少关于新能源汽车的视频。"中国新能源 汽车受到不少海外消费者欢迎。"他告诉记 者,"这为我的生意创造了许多机会。"

驻足广汽集团的展位,他被"广汽光 储充换一体化技术"所吸引。广汽集团相 关负责人介绍,这一技术将补能时长缩短 至5分钟,目前企业已在泰国建成25座超 充站,计划 2027 年实现"百城千桩"布局。

不仅新能源乘用车,"大块头"的新能 源重卡在广交会上也吸睛无数。江苏苏美 达成套设备工程有限公司国际贸易部汽车 业务高级经理张晶说:"我们代理的电动卡 车每公里只需一度多电,采用节能技术可 高效实现低碳环保, 更好满足国外物流运 输等行业日益增长的用车需求,推动交通 领域的绿色出行。"

在第 138 届广交会第一期新能源展 区,光伏组件、逆变器、储能电池等新能源 产品琳琅满目。据了解,本届广交会持续促 进绿色低碳发展,吸引新能源参展企业 305家,较上一届增加3%,现场展示绿色 低碳产品达 108.3 万件。

透过广交会,可以看到,大到新能源汽 车,小到新能源电池,中国新能源产业不仅 通过优质产品出海丰富海外市场,还通过 技术共享与产能合作帮助更多国家新建清 洁电力,促进当地经济社会发展。

"太阳能光伏发电是解决电力短缺、能 耗过大的良好方案。"东莞市锂智慧能源有 限公司海外市场负责人曹诗艺说,"我们的 户用储能产品以高能量密度、长循环寿命 为核心,将太阳能电池板所发的电储存起 来,搭配智能 App 实现光储充一体化管 理,助力家庭能源自给。这吸引了客商前来 购买产品和洽谈产能合作。"

意大利采购商莫罗西尼对东莞市锂智 慧能源有限公司展示的全场景储能解决方 案表示看好,他说:"欧洲能源价格波动让 家庭储能需求激增,这款产品不仅性能达 标,更在细节设计上充分考虑用户需求,让 我们看到巨大的合作潜力。"

中国新能源企业也助力为其他国家和 地区民众创造就业机会、增加福利收入。

在山东蓝晶易碳新能源有限公司展位 上,记者看到3名外籍员工。来自孟加拉国 的员工纳瓦兹正忙着推介高压柜、储能箱 等新能源产品。入职近两年来,纳瓦兹两次 参加广交会,现已晋升为销售小组长,工资 比入职初期翻了5倍。

这家公司副总裁蒋丽娟说:"我们还在 海外布局产能,不仅在互利共赢中破解本 土化服务难题,还帮助解决了当地不少人 的就业。"

参加本届广交会的合肥布诺太阳能科 技有限公司也在加快"走出去"的步伐。 "我们已经在印度尼西亚、南非建厂,今 年正在筹划到意大利建设光伏工厂,以更 好服务欧洲市场。"总经理代习军说,下一 步,公司还将在共建"一带一路"国家积极 布局。

"我们坚持逆变器和锂电池产品的自 主研发,相关产品已出口到 190 多个国家 和地区。"代习军说,"从控制软件到高端设 备,我们不断进行更多新产品的联合研发, 为客户创造更多价值,一起共享机遇、做大 市场。"

# 华能水电:落实"双碳"行动 推动绿色能源高质量发展

中国上市公司协会联合新华网等媒 体,开展"我在'十四五'这五年 上市公司 在行动"主题宣传活动。作为中国华能集 团水电资产整合的唯一平台,华能澜沧江 水电股份有限公司(以下简称"华能水 电")以"双碳"目标为指引,积极落实"四 个革命、一个合作"能源安全新战略,近五 年来,立足云南辐射中心优势,加快推动 绿色清洁能源高质量可持续发展。

#### 落实绿色低碳战略 清洁能源发展取得重大突破

华能水电是中国华能集团控股和管 理的大型流域水电企业,主要从事澜沧江 流域及周边地区水电、光伏、风电等清洁 能源的开发与运营。华能水电拥有大型水 电工程开发建设和大规模水电站集群运 营管理的丰富经验,是培育云南水电支柱 产业和实施"西电东送""云电外送"的核 心龙头企业,也是"一带一路"倡议的坚定

华能水电坚持水电与新能源发展并 重,全速推进澜沧江水风光一体化清洁能 源基地开发建设, 为加快构建清洁低碳、 安全高效现代能源体系作出积极贡献。截 至目前,华能水电总装机超 3500 万千瓦, 全部为水电、风电和光伏等绿色清洁能源 装机。"十四五"期间,装机容量增加 1180 万千瓦,资产总额近2200亿元,增加554

亿元,发电量连续7年超千亿千瓦时,累计 发电量突破万亿千瓦时,为服务国家"西 电东送"和南方区域经济社会高质量发 展,保障电力能源的有效供应提供了有力 支撑。华能水电坚持以水电和新能源并重 发展,保持了"运营一批、建设一批、储备 一批"的发展态势,澜沧江多能互补一体 化基地正加快开发建设,未来装机规模将 大幅跃升,发展空间进一步扩大。

近五年来,华能水电经营业绩持续攀 升、连创新高,营业收入和净利润实现稳 步增长。华能水电高度注重投资者回报, 累计派发现金红利 223 亿元,市值最高突 破 2250 亿元,为投资者带来了长期稳定的 价值回报。华能水电先后荣获"全国文明 单位""全国五一劳动奖状""中国十佳绿 色责任企业""中央企业先进集体""西部 大开发突出贡献先进集体"等一批国家 级、省部级荣誉。

#### 加快绿色能源发展 推动能源低碳转型

华能水电加快发展新质生产力、奋力 开创绿色能源高质量发展新局面。坚持水 电与新能源并重发展,与我国新发展理念 和生态文明建设的方向一致,是促进上市 公司可持续经营、推动新质生产力发展的

近五年来,华能水电牢牢把握国家加

快建设清洁能源基地、构建新型电力系统 的重大机遇,绿色清洁能源发展步伐不断 提速提质,以澜沧江水风光多能互补一体 化清洁能源基地建设为主线,相继建成13 座具有里程碑意义的世界级水电站,全力 打造新型电力系统标杆示范区,服务新型 能源体系建设,已形成"跨流域、走出去、 水风光并举、国内外协同"的良好发展格 局。在 2023 年注入华能四川能源开发有 限公司优质水电资产后,华能水电后续发 展规模和空间将进一步扩大。

#### 创新资本运作 树立央企融资"新标杆"

2025年9月,华能水电完成上市后的 首次非公开发行58.25亿元再融资,本次 定向增发紧密围绕绿色能源发展使命,募 集资金全部投向澜沧江上游 RM、TB 水电 站项目建设,是夯实"水光互补"能源基地 基础的关键举措。募集资金 58.25 亿元全 部服务于国家"西电东送"战略和绿色能 源结构转型。再融资募集资金保障了国家 重点水电项目的建设进度,有力支撑了澜 沧江流域水风光一体化基地的快速推进。

华能水电通过再融资积极引入国家 级战略投资者,包括国企混改基金、国家 绿色发展基金等 10 家机构,推动中长期 "耐心资本"占比提升,优化了股东结构, 为绿色能源项目建设注入长期稳定资金。

华能水电通过非公开发行再融资不仅实 现资本增值,更成为践行"绿水青山就是 金山银山"理念的生动实践,助力华能水 电向争创世界一流现代化绿色电力企业 的目标加速迈进。

#### 加快科技创新 为新质生产力发展赋能

流的科技创新力,聚焦水风光协同发展, 攻克复杂条件下山地光伏建设和运行、水 风光综合发电系统协同互补等技术;聚焦 高海拔水电建设,攻克高原水电绿色智能 建设、流域地质灾害系统防控等技术;聚 焦水电站价值创造,攻克流域梯级电站群 大坝智能管控、水电厂智慧运行等技术; 聚焦绿色可持续发展,以更大力度加强科 技成果转化, 注重科技成果总结凝练,加

华能水电全面深化改革,奋力打造一

强专利质量提升,推动专利与规划、基建 及生产等工作深度融合。以更大力度落实 数智赋能转型。以提升新质生产力为目 标,加强新兴技术研究应用。锚定"数字华 能、智慧华能、一流华能"目标,加快数智 华能建设,夯实数字化基础设施和数据管 理两大基础,构筑网络安全和技术创新两 大能力,让数字化、人工智能充分融入公 司治理、经营管理、产业发展各项工作,全 方位提高转型升级能力,推动华能水电生 产方式的智能化、高效化变革。

面向"十五五",华能水电将开启向第 二个百年奋斗目标进军,牢牢把握绿色能 源低碳高质量发展的战略机遇期,以加快 建设世界一流现代化绿色电力企业为目 标,为经济社会高质量发展提供清洁低 碳、安全高效的能源产品和服务,为实现 国家"双碳"战略目标的实施做出新的更 大贡献。 (转自新华网)