

豫哈携手谱新篇 文旅交流促振兴

『伊州风物遇中原·运动文脉共芬芳』河南首场交流活动在郑州启幕

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州魅力,也让两地情谊在交往交流中升温。

现场互动暖:球场上喝彩 展台前欢笑

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,值得一看。

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: 文上游伊州 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。哈密瓜品鉴展位前水泄不通,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、雅丹大漠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“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。

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”倡议的坚定践行者。

华能水电坚持水电与新能源发展并重,全速推进澜沧江风光一体化清洁能源基地建设,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

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,构成了她工作的日常。

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。

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。”

细节,却是惠锋人对“尊重与诚意”最真挚的表达。

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拥抱——惠锋智造团队迎来了尊贵的客人。

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,足以穿越周期。”

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

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意义。

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伴。

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



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

华能水电全面深化改革,奋力打造一流的科技创新力,聚焦风光协同发展,攻克复杂条件下山地光伏建设和运行、风光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 and 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重要举措。

近五年来,华能水电牢牢把握国家加