

2月4日，立春时节，万物复苏，春潮涌动。作为平高集团全资子公司，河南平高智慧能源有限公司虽成立时间不长，却在储能新赛道上实现跨越式发展，屡创佳绩。一支平均年龄仅35岁的年轻团队，何以在行业竞争中高歌猛进？带着这份探寻，笔者走进位于平顶山市九矿口的河南平高智慧能源有限公司，近距离感受企业的奋进脉搏。

迎难而上 圆满完成 全年任务指标

刚刚过去的2025年，中国储能市场寒意阵阵。从年初行业低价竞争白热化，到国内知名央企跨界入场瓜分市场，再到年底“一芯难求”供应紧张，市场价格波动剧烈、行情瞬息万变。无序竞争让市场环境愈发复杂，营销工作面临重重挑战。即便在这样的严峻形势下，河南平高智慧能源有限公司依然圆满完成全年任务指标，彰显出强劲的发展韧性。

亮眼成绩的背后，是70名员工的全力拼搏。这支平均年龄35岁的团队，承担着市场销售、技术支持、财务管理、物资采购、产品装配试验、售后服务等全链条业务，同时负责国网南京江北站、昆山站、盐城站及河南16地市储能电站的运维管理，任务繁重、压力巨大。为守住经营目标、公司管理层迎难而上、精准施策，以务实举措凝聚发展合力。

党建引领强根基。储能党支部紧扣平高集团年度经营指标，以党建促经营，号召党员立足岗位、担当作为，充分发挥先锋模范作用，为企业保驾护航。

例会机制提效能。坚持每周一上午召开部门负责人例会，通报市场动态、生产进度，梳理问题困难，明确解决路径，高效沟通、共商发展大计。

学习赋能促提升。双周一下午利用业余时间开展业务培训，及时传达国家及集团政策精神，普及储能专业知识，强化员工忧患意识与竞争意识，提升政治素养与业务能力，为企业的发展积蓄人才后劲。

民主决策防风险。重大问题坚持班子集体研讨、集思广益，不搞“一言堂”，精准破解发展难题，严守政策法规底线，防范违规风险。

人文关怀暖人心。严格落实员工关

怀制度，无论工作多繁忙，员工婚丧嫁娶、生病住院，公司领导必到场慰问，用温情凝聚人心、激发干劲。

铆足干劲 业务转型 带来新变革

1月24日，平高集团、平高电气第七届职工代表大会第一次会议暨2026年工作会召开，为河南平高智慧能源有限公司注入发展动能。

本报通讯员 孟繁祥

连日来，公司上下迅速传达学习时代精神，全员士气高昂，铆足干劲谋发展。从高压开关到储能设备，业务转型带来营销模式的深刻变革——单机销售拼品牌与价格，储能业务则需前置跟踪需求、解读政策、测算收益，对营销人员综合能力提出更高要求。

今年伊始，公司创新营销体系，推行全国大区管理，明确权责、充分授权，激活营销活力。同时，公司将质量提升摆在核心位置，把质量视为生存之本，贯穿生产经营全流程，以质量为业绩考核核心标尺，严控合同质量、保障利润空间。在稳固市场的基础上，加大科技研发投入，打造核心竞争力产品，提升市场占有率；深化内部管理，堵塞漏洞、防范风险，坚决杜绝“回款难”问题，确保经营质效。

近期，公司喜讯频传：顺利通过挪威检测认证集团五星级优质服务认证；安全专责张新峰之子在军营立功，喜报传至地方，获地方嘉奖。

2月2日，公司组织居家办公员工召开专题会议，深入研讨“十五五”发展规划。会议全面梳理企业发展历程，客观分析优势与短板，明确未来五年重点任务与目标，规划务实有据、逻辑清晰，既是业务沟通会，更是思想动员会，让全员对企业未来发展信心满满、干劲倍增。

“有集团作坚强后盾，上下同心、众志成城，就没有过不去的火焰山！”河南平高智慧能源有限公司党支部书记、总经理白雪杰说。

深夜，笔者离开公司时，远处生产车间依旧灯火通明，机器轰鸣，员工们正加班加点赶制订单。这忙碌的场景，正是企业奋进的缩影，也让笔者清晰地看到，河南平高智慧能源有限公司正踏着坚实的步伐，向着更高目标阔步前行。

“上个雪季，雪场接待游客人次首次突破百万大关，越来越多游客从‘打卡式’滑雪转向‘沉浸式’度假。”北大湖滑雪度假区市场总监闫帅说，雪场将继续完善配套设施、做强赛事IP、丰富产品供给，本雪季目标接待游客120万人次。

他肩负“外闯市场、开拓西部”的使命 ——记河南油田采油二厂劳动模范、沙雅分部经理孙浩

■ 李爱国 本报通讯员 胡强

塔克拉玛干沙漠腹地，风沙终年不息，夏日酷暑炙烤，严冬滴水成冰。2025年，河南油田采油二厂沙雅分部经理孙浩，肩负“外闯市场、开拓西部”的使命，毅然踏入这片被称为“死亡之海”的荒漠。三年来，他以党建为“舵”，以攻坚为“楫”，以安全为“锚”，带领一支平均年龄仅35岁的队伍，在这片土地上扎根、闯新路、立稳脚，谱写了一曲新时代石油人砥砺奋进的壮歌。

党建领航 筑牢信念之基 凝聚奋进之力

“走出去”不仅是一场业务拓展，更是一次意志与信念的远征。作为分部的“领头雁”，孙浩始终把党建摆在首位。他带头深学细悟党的创新理论，推动党的二十大精神与外部市场实践紧密结合，促进党建工作与生产经营从“物理相加”迈向“化学相融”。

他常说：“党建不是挂在墙上的标语，而是融入血脉的行动。”在他的推动下，沙雅分部通过“三会一课”、主题党日等形式，常态化开展形势任务教育，引导员工深刻领会油田“五大战略”与厂“115”工作规划。通过设立“党员责任区”“先锋示范岗”，把组织优势转化为攻坚合力。2025年，分部党员带头攻关技术难题11项，形成了“心往一处想，劲往一处使”的生动局面，为开拓外部市场注入了强大动力。

攻坚破局 敏锐洞察市场 精准拓展业务

西部市场虽然广阔，但也充满竞争与



挑战。孙浩凭借多年积累的行业敏锐度，坚持“走出去、请进来、深扎根”的思路，带头跑市场、访甲方、研需求，推动技术服务与市场需求精准对接。

2025年初，得知跃进轮南项目急需高技能人才后，他迅速组织技术骨干定向输送，不仅直接创收35.1万元，更以专业能力赢得甲方长期信任。随后，他带领团队优化人力资源配置，成功承揽顺北二区SHB1001单井流程运维业务，新增产值4.59万元；并以周密方案和可靠承诺，顺利取得5号联合站氢气装备车业务，预计年增效益80万元。

“市场不等人，机遇靠拼搏。”孙浩常对

团队这样说。每一项业务的突破，背后都是数十次的技术交流、方案修订和实地踏勘。正是凭借“钉钉子”般的韧劲和“敢啃硬骨头”的担当，沙雅分部逐步在西部市场树立起“河南油田”的优质品牌。

严抓安全 创新管理机制 筑牢发展屏障

安全生产是外部市场生存与发展的生命线。孙浩创新推行“网格化+责任制”安全管理模式，将项目、站库、井站划分为若干责任网格，班子成员与班组长“捆绑”承包，

实现安全责任全覆盖、无死角。

他坚持“隐患就是事故”的理念，严格落实“四不放过”原则。2025年，分部累计开展专项安全检查40余次，考核问责48人次，并通过“红黑榜”“隐患奖励”等机制，激发员工“我要安全”的主动性。一年来，员工主动上报并处置隐患百余项，其中顺北53天然气主干线漏气、发球筒管线刺漏等险情得到及时发现和妥善处置，获得甲方通报表扬。

在孙浩看来，“安全不是负担，而是竞争力”。2025年，沙雅分部实现安全生产“零事故”，并在甲方多项安全评选中屡获佳绩，真正把安全打造成开拓市场的“金字招牌”。

实干为要 业绩书写担当 团队彰显战力

数字无言，却最具说服力。2025年，沙雅分部完成产值3094万元，超计划414.12万元；实现边际效益1162万元，超计划47万元，经营业绩创下历史新高。

比数字更鼓舞人心的是，团队的成长与认可。全年，分部39名员工获得甲方“优秀班组长”“金牌监护”等荣誉称号；在采油四厂技能竞赛中，团队荣获采油工团体第一、集输工团体第二的优异成绩。一支年轻而富有战斗力的队伍，正在大漠深处茁壮成长。

“效益是干出来的，队伍是带出来的。”孙浩始终以身作则，每月驻守一线超过20天，与员工同吃同住同劳动。从跃进区块到顺北油田，从技术谈判到现场监护，他的足迹遍布每一个项目、每一处井站。员工们说：“孙经理在哪里，哪里就是指挥部。”

政企“双向奔赴”

民营经济“掘金”吉林冰雪产业

“上个雪季，雪场接待游客人次首次突破百万大关，越来越多游客从‘打卡式’滑雪转向‘沉浸式’度假。”北大湖滑雪度假区市场总监闫帅说，雪场将继续完善配套设施、做强赛事IP、丰富产品供给，本雪季目标接待游客120万人次。

面对冰雪项目投资大、回报周期长的特点，吉林省此前出台《关于推动吉林省冰雪经济高质量发展的实施意见》，设立10亿元的冰雪产业引导投资基金，并统筹5亿元财政资金专项支持冰雪经济。

持续优化的营商环境，助力民营冰雪企业持续做大做强。雪季之前，吉林省文旅厅组织企业赴长三角、珠三角、京津冀等重点客源地开展“点对点”上门推介。政府牵头组织的多专业跨界团队，搭建“设济界”双轨平台，为公司发展赢得了先机。

另外，针对此前企业反映的交通接驳问题，雪季以来，吉林开通冰雪旅游直通车32条、旅游公交专线30条、夜间公交41条及388条定制客运线路，实现公路、民航、铁路无缝衔接，努力解决“市区—景区—雪场”的客运输送难题，受到游客好评。

在长春冰雪新天地，园区内冰灯、舞台、

照明等用电设备多，夜晚用电量大，是一直困扰景区的难题。为保障园区供电可靠性，国家电网长春供电公司专门建设一条供电线路，对园区进行双电源供电，并在园区内设置应急电源车，守护这座冰雪乐园。

“不断优化的营商环境和政策举措既是‘定心丸’，又是‘助推器’，提振了企业发展信心。”吉林省建设集团有限公司董事长江礼成说。

冰天雪地 民营经济“滚雪球”发展

民营经济“滚雪球”发展

“一业兴，百业旺”。吉林冰雪产业的火热，为更多民营经济主体创造了广阔的发展机遇。在各大雪场周边，曾经的“猫冬”村民，如今变成了民宿老板、农家乐大厨和滑雪教练，吃上了“冰雪饭”。

查干湖冰面上，渔工们拉起千米渔网，万千鲜鱼跃出冰面，引来游客阵阵欢呼。这幕传承千年的“冰湖腾鱼”，如今也因民营资本注入焕发新生——鱼宴餐厅、冰钓体验、民宿集群环湖而立，成为周边村民的重要收入来源。

今年的吉林省人民政府工作报告提出全链

条提升冰雪旅游服务标准和基础设施建设水平，扩大冰雪人口规模，推动“冰雪+”融合发展，打造世界冰雪旅游目的地。

吉林省发展改革委主任李平表示，吉林省将支持冰雪旅游龙头企业打造连锁品牌，带动周边民宿、餐饮小店协同发展。

同时，冰雪产业链也在不断向上下游延伸。从一张滑雪门票，到滑雪度假区内的“吃住行游购娱”，再到滑雪板、加热雪袜等产品的研发制造，吉林民营企业信心更足，正凭借科技创新将冰雪产业的“雪球”越滚越大。

吉林省金仓科技有限公司是国内高铁道岔自动融雪系统的领军企业。近年来，企业将核心技术优势拓展至冰雪装备领域，成功自主研发出室内滑雪模拟机，提升滑雪训练效率与安全性，目前设备已应用于黑龙江、北京等地学校及培训机构。

公司董事长段士元说，冰雪装备产业具备研发周期长、投入强度大的特点，需凝聚政府、企业、科研院所等多方力量共同推进。公司目前正与吉林大学“冰雪旅游场地装备与智能服务技术”重点实验室开展相关技术的产学研合作，研发全季智能室内滑雪机等项目。

在不久前闭幕的第九届吉林冰雪产业国际博览会上，来自全球10多个国家及地区、国内18个省市的94家参展商、141个品牌集体亮相，众多民营企业表现出对投资东北冰雪产业的浓厚兴趣。

北京京宾滑雪体育发展集团股份有限公司总裁于洋告诉记者，企业生产的造雪和滑雪装备已出口至多个国家和地区，部分国产造雪设备的售价比同类进口产品低约三分之一，目前正积极开拓国内外市场。“吉林冰雪产业基础扎实、市场潜力大，是我们重要的合作伙伴。”她说。

业内人士认为，从雪场建设、装备制造到旅游服务、赛事运营，民营资本的广泛参与，不仅延伸了冰雪产业链，也提升了产业活力与服务品质，成为驱动冰雪经济高质量发展的重要力量。

“东北独特的冰雪资源正持续吸引民营企业发展，企业投身其中，而民营经济的创新与活力又反哺冰雪产业，形成良性循环。”吉林大学经济学院副教授董肇勇说，这一进程不仅壮大了冰雪经济规模，更通过产业升级与就业带动，为东北全面振兴注入了新的动力，增强了区域发展信心。

(转自新华网)

▶▶▶[紧接 P1]

不断探索设计 重构城市生态

——记上海新空间工程设计公司总景观师、公园城市研究院院长牟瑨森

按照这一预判，他顺势而为，积极推动公司向平台化、数字化方向转型，组建由工程设计专家、互联网与AI技术精英、金融科技团队组成的多专业跨界团队，搭建“设济界”双轨平台，为公司发展赢得了先机。

策规闭环

赋予城市更浪漫的情愫

在成都锦江九里公园、东风锦带以及新金牛公园三个片区进行公园规划设计时，牟瑨森跳出了空间、形态的专业思维束缚，从产业与片区中长期发展的角度切入，进行整体发展谋划，这是一种以公共空间为核心的EOD策规一体化设计范式。

EOD是一种以公共空间生态环境(泛公园)为驱动的发展模式，策规即策划规划一体化的简称。POD策规是围绕以公园为核心的区域进行整体发展策划和空间规划。

其中，策划是定方向，通过对项目的独

特性和差异化的挖掘，确立形象定位和发展方向，并对产业、业态、运营、管理等实现路径进行预先谋划。

规划是定布局。基于场地的山水格局、

资源条件，结合策划内容进行空间落位、统筹布置，以求资源利用最合理、综合效益最

优解；布局有缺陷，发展受限。

策规的要义是价值(利益)驱动，以产

业或商业价值的实现，推动综合社会价

值可持续实现。

在公园城市理念引导下，公园规划设计不能限于有形的公园绿地设计范畴，应站在

城市发展的全局高度，协调城市的健康与可

持续发展。顶层设计、产业业态、商业运营等

诸多以前属于景观专业领域之外的“分外事”，现如今都成为投资决策的“分内事”。

“山水文脉主义”

让千岛湖和松雅湖“与人对话”

相较于装饰主义景观，自然主义或生

态主义注重在国土空间层面解决生态与环

境问题。在城市微观的人体尺度上，人文情

趣与美学情感同样必不可少。缺少文化内

涵的景观，就像美丽的花瓶，看多了就厌

了。文化之于设计，如同根系之于鲜花，缺

乏养分的供给，再美的花朵只能是昙花一现。

牟瑨森说，这正是我倡导“山水文脉主

义”的出发点。杭州千岛湖和湖南长沙松雅湖的设计，正是基于以上理念大胆尝试的典型案例。

2008年杭州市面向国际对千岛湖景

观设计进行公开招标，他作为项目主人，负

责项目的整体定位、设计构思、团队工作安

排和汇报等整个流程，最终在众多设计单

位的竞争中脱颖而出，获得国际招标竞赛

第一名。

准确地说，千岛湖工程之所以能中标，

是牟瑨森团队规避了当时国内外城市设计

还没有形成一整套完整的城市景观风貌控

制方法体系而带来的忽视了城市的差异化

与生态多样性的完美共生、城市难以赋予

百姓足够的情绪价值的尴尬。

相对于千岛湖而言，松雅湖正面临大

发展的难得机遇，而威胁生态环境的事情

也正在发生。保护和提升千岛湖的核心价

值刻不容缓。这个核心价值就是它的差异