

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局瓜分市场，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，为企业发展保驾护航。

例会机制提效能。坚持每周一上午召开部门负责人周例会，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

年轻团队在行业中高歌猛进

——河南平高智慧能源有限公司二〇二五发展纪实

■ 本报通讯员 孟繁祥

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。

连日来，公司上下迅速传达学习职代会精神，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：顺利通过挪亚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。

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，在这片土地上扎下根、闯新路、立稳脚，谱写了一曲新时代石油人砥砺奋进的壮歌。

党建引领 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。

攻破瓶颈 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

▶▶▶[上接 P1]

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。政府牵线搭桥，增强了本地企业与航空公司、冰雪俱乐部等企业的合作黏性。

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”的客源输送难题，受到游客好评。

在长春冰雪新天地，园区内冰灯、舞台、

▶▶▶[紧接 P1]



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术人才后，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 号联合站氢轻装车业务，预计年增效益 80 万元。

“市场不等人，机遇靠拼搏。”孙浩对

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，

▶▶▶[上接 P1]

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 天然气主干线渗漏、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”。

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。”

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 余个国家及地区、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。

北京卡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丁肇勇说，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)



淮北选煤厂：“温馨驿站”传温情筑防线

为进一步深化职工服务工作，切实把关怀送到职工心坎上，近日，安徽淮北矿业集团淮北选煤厂工会精心设立“温馨驿站”，女工协管员化身“暖心裁缝”，为一线职工师

傅们缝补破损的工作服、钉牢松动的纽扣，用一针一线筑牢安全生产第二道防线，赢得了全体职工的一致好评。

本报通讯员 童军 摄影报道

▶▶▶[上接 P1]

年味儿藏不住 各地把“家的味道”端上街头

“我是厨神”美食嘉年华活动 1 月 31 日在南京开幕，活动通过厨艺竞技、美食文化展演、市集体验等形式展现江苏美

食文化的底蕴和活力。

老字号加班赶年礼

一进腊月门，糕点行业就开始忙了。面对激增的新春订单，全员正开足马力赶制年礼。记者走进中华老字号祥泰号铺的非遗工坊寻年味，百年老字号紧扣年轻化趋势，以线上线下相结合的模式迎接新春佳节。（综编自商务部、新华社等）

