中国石化开动爱心助农消费帮扶专列

□ 张小宝 张莉婧

“感谢同志们的帮助，要不是你们，我们这些滞销的蜂蜜可怎么办啊！”近日，脱贫户刘金黄紧紧握着山西临汾石油公司员工严树东的双手说道。

今年以来，中国石化销售企业紧抓年货节、元宵节等消费旺季，发挥线上线下全渠道销售优势，积极开展“消费帮扶新春行动”，为助力乡村振兴贡献石化力量。

下面，中国石化消费帮扶专列带你一览各地爱心助农的故事。

山西站

山西临汾永和县阁底乡西后峪村是山西临汾石油公司定点帮扶村。该地村民主要靠养殖山羊或者养蜂维持生计。

今年年初由于各地疫情反复，当地农业合作社生产的农产品蜂蜜销售渠道受到影响。看着滞销的蜂蜜，农户们急坏了。临汾石油公司了解到情况后，主动深入当地，实地考察蜂蜜生产环境和条件，帮助当地村民销售蜂蜜。

年货节期间，山西临汾石油公司在永和县采购了约2000斤蜂蜜，解决了村民的燃眉之急，帮助他们渡过难关，用实际行动助力乡村振兴。

“中国石化是真帮扶、实帮扶，为我们村解决了土豆滞销的大困难，我代表盖家庄村570名村民表示感谢。”2022年春节后，在收到太原石油公司送来的销售款后，盖家庄村党支部书记李秀明连声道谢。娄烦县盖家庄村是山西太原石油公司乡村振兴帮扶点，距离市区车程近2个多小时，2021年12月因受雨雪天气影响，道路湿滑难行，大量土豆农产品面临滞销。春节前，太原石油召开会议研究制定产地直供、线下以购代捐、线上同步直销的助农模式，号召全体干部员工营销土豆，同时，利用直播平台开展带货促销活动。仅一个月，公司助力农户销售土豆约24,000斤，价值19,200余元。

安徽站

“这些年，我们村发生了翻天覆地的变化，我们的生活越来越富裕了，以前外出打工，一年到头挣不了多少钱，现在种粮食、桑枝木耳后，在家门口每月就能增收几千元。”村民王富贵拉着安徽安庆石油公司驻岳西县巍岭村乡村振兴联络员钱俊敏开心地说。近年来，安庆石油提出“石化易捷+消费助农”的理念，推进消费帮扶行动。他们在易捷便利店增设“农产品专柜”，帮助农户销售大米、桑枝木耳和菜籽油等农产品，实现产销一条龙。

安徽合肥石油公司充分发挥销售网络优势，在产业帮扶、产品推广、消费帮扶等方面下足功夫，积极探索“以渠道带销售、以销售带产业、以产业带振兴”的“三带”特色帮扶模式，推动消费帮扶取得实效。他们在加油站打造爱心助农专区，通过线下易捷便利店销售、线上直播带货推介、社区营销等多种方式，多维度挖潜消费潜力，帮助村民拓宽销售渠道，带动更多优质农特产品打开新的销路。年货节期间，合肥石油实现消费帮扶金额69.22万元，为全面推进乡村振兴注入石化力量。

为促进消费持续恢复和脱贫地区特色产业发展，安徽滁州石油公司积极探索“消费+带货+产业”三位一体长效帮扶模式，为乡村振兴持续“加油”。今年以来，该公司直接采购脱贫地区特色农副产品18.6万元；开展“为爱加油”助农直播带货，销售农副产品13万元、旅游门票1.6万元；帮助脱贫村庄成立清洁服务公司，为当地村民创收近10万元。

湖南站

受疫情影响，湖南邵阳的特色产品销售受阻。为积极助推“邵阳红”地方特色产品销售，湖南邵阳石油公司将原本设立在加油站便利店内的“邵阳红”品牌专区搬上了“云端”，开启直播带货。年货节期间，邵阳石油公司实现霞山脐橙、湘窖酒、武冈卤菜等“邵阳红”产品销售近70万元。邵阳石油公司在推动邵阳名优产品高质量发展的同时，也打造出了一条属于自己的特色助农渠道。

湖南永州石油公司充分发挥易捷品牌优势，以乡村振兴为契机，推动多业态发展。该公司积极联合农业公司在本部大厅打造永州乡村振兴产品体验馆。体验馆精心引入江永香柚、宁远腊鹅、瑶珍香米、引子茶等百余款农特商品，并根据商品所属县域分设陈列专区，以满足客户的多元化购买需求。同时，永州石油公司还携手湖南优农平台开展品牌帮扶专场直播，与中国农业银行永州分行合作开展“乡村振兴1元购”活动，通过“线上+线下”相结合的方式，不断提升客户消费满意度，助力“永品出湘”，年货节期间，实现消费帮扶145万元。

为大力推行“湘品出湘”战略，助力地方经济发展，湖南高速石油公司以易捷年货节为契机，重点推进湘西黄牛肉、永兴冰糖橙、沙洲村半条被子等20余款湖南特色优质产品通过易捷平台走出湖南、走向全国，架起湘品和消费者之间的“直通车”。此外，该公司还注重发挥易捷网店线上与线下融合、多渠道联动的优势，让广大消费者随时随地可以买到湖湘美食、湖南特产。2022年，易捷年货节期间，该公司共计销售湘品192万元。

贵州站

“看看产自我们铜仁丹阳村香柚基地的万山金兰香柚，香甜可口，价格优惠。”在万山香柚基地，贵州铜仁石油公司正在进行专场直播，主播耐心地向大家介绍助农产品万山金兰香柚，该项目属于国家乡村振兴政策的扶持产业。通过2个小时的直播，实现销售22.35万元。直播结束后，铜仁石油公司还将该产品上线“加油中石化”App开展线上销售。2022年易捷“年货节”期间，万山金兰香柚更是作为特色爆品在铜仁石油所辖92家易捷便利店开展线下销售，期间实现15万元的销售额，以实际行动真正为乡村振兴添砖加瓦。

六盘水石油公司积极部署引进“刺力王”系列农产品，助推黔货出山。今年年初，该公司结合元旦、春节及元宵节等节日，先后在加油站醒目位置打造创意农特产品堆头，还特设加油站助农专区，吸引了众多客户选购。在虎年易捷年货节中，“刺力王”系列产品实现销售200余万元，有效带动地方经济发展，助力乡村振兴。

广西站

“这次要不是借助中国石化便利店的平台，我们的腊肉腊肠真要滞销了，真是感谢你们了！”广西环江香宝食品公司的谭先生给广西河池石油公司业务部非油经理张哲发来微信表示感谢。今年临近春节，广西河池石油党委了解到由于疫情影响，河池市环江毛南族自治县香宝食品有限公司帮助当地村民代售腊肉腊肠的销量不是很好，于是利用中石化“年货节”的宣传影响力，设置环江腊肉腊肠销售专区，大力向进店客户推荐，给客户试吃，借助“年货节”的客流量开展消费帮扶。

同时，号召公司的员工踊跃购买，产品受到了干部员工和客户的喜爱。春节前仅用一周时间便卖出了6.8万元的腊肉腊肠，成为送给当地村民们最温暖的新春礼物。

江苏站

“现在天气冷，是喝热饮的旺季，老乡们的苹果汁销售遇到了瓶颈，愁坏了。”甘肃天水市“陇上花牛”苹果汁商家一筹莫展。江苏盐城石油公司迅速开展“消费帮扶新春活动”，借助“年货节”契机，以公司名义采购天水市“陇上花牛”苹果汁1000余箱，价值将近10万元。他们将采购的苹果汁一部分作为员工新年礼品，一部分留在便利店销售。美味的“陇上花牛”苹果汁受到了公司职工的喜爱，大家纷纷表示：“喝完了我自掏腰包也要购买。”盐城石油以实际行动为天水市苹果汁销售突破瓶颈，助力农副产品销售。

河北站

河北保定市曲阳县铺塔石村位于大山深处，村民以种植业和养殖业为生，因为交通闭塞，许多农产品卖不出去。为了让村民过一个和美的新春佳节，保定石油公司积极响应“消费扶贫新春行动”，组织员工到村里参观慰问，并号召大家通过朋友圈、微信广泛宣传铺塔石村的优美自然环境和原生态产品，带动游客进村消费。

其间，保定石油公司帮助铺塔石村销售野生黑猪14头、山羊5只、柴鸡60只、枣酒55斤，价值近8万元。保定石油员工食堂还从村里采购了黑猪、山羊和柴鸡等土特产品，让村民增收的同时，也改善了员工的伙食。后期，保定石油将持续开展消费扶贫活动，助力脱贫攻坚，实现乡村振兴。

作为国内能源赛道先锋企业和高端煤基新材料领军企业，宝丰能源目前已构建集“煤、焦、气、甲醇、烯烃、聚乙烯、聚丙烯、精细化工、新能源”为一体的循环经济产业集群。图为宝丰能源煤制烯烃项目。

（宝丰能源提供）

特变电工拟投建150MW光伏电站项目

□ 荆 参

特变电工日前发布公告称，2021年，公司实现营业收入612.78亿元，较上一年增长37.4%；归属于上市公司股东的净利润为72.55元，增长196.34%。公司拟向全体股东每10股派发现金红利5.8元(含税)。

公告显示，报告期内，特变电工公允价值变动收益为10.42亿元，增长801.17%；公司销售净利率为16.01%，创近20年来新高。此外，特变电工同日公告，公司拟以6.18亿元投建武威150MW光伏项目。

公允价值变动收益增801.17%

特变电工主营业务包括输变电业务、新能源业务及能源业务。公司输变电业务主要包括变压器、电线电缆及其他输变电产品的研发、生产和销售，输变电国际成套系统集成业务等；新能源业务主要包括多晶硅、逆变器、SVG等产品的生产与销售，为光伏、风能电站提供设计、建设、调试及运维等全面的能源解决方案及风能、光伏电站的运营；能源业务主要包括煤炭的开采与销售、电力及热力的生产和销售等。

公司表示，报告期，营业总收入、营业收入分别较上年增长37.39%、37.40%，主要系公司加强市场开拓，多晶硅价格上涨及销量增加、新能源自营电站发电量增加、天池能源煤炭价格上涨及销量增加所致。

分产品来看，报告期内公司变压器产品实现营业收入109.26亿元，减少0.01%，毛利率为18.72%，较上年增加0.91个百分点；新能源产业及工程实现营业收入199.69亿元，增加57.39%，毛利率为40.14%，增加25.79个百分点。

值得注意的是，报告期内，公司公允价值变动收益为10.42亿元，较上年增长801.17%，主要系公司投资的南网能源股票上市，按报告期末南网能源股票收盘价计算的公允价值增加所致。

年报显示，公司投资的南网能源股票于2021年1月19日上市，按照报告期末南网能源股票收盘价计算的公允价值为12.46亿元，报告期产生的公允价值变动损益10.24亿元。同花顺iFinD数据显示，截至2021年9月30日，特变电工为南网能源第四大股东，持有1.50亿股，持股比例为3.97%。

此外，公司积极参与央企、国企混改，与中国南方电网有限责任公司、中国华电集团有限公司开展资本合作。除投资南网能源，公司还参与了中国华电集团资本控股有限公司、华电福新能源发展有限公司的增资项目，通过深化与中国华电集团有限公司在输变电、能源及新能源领域的业务合作、产业协同，实现互利共赢。

报告期末，公司交易性金融资产、其他债权投资、长期股权投资、其他权益工具投资及其他非流动金融资产余额80.23亿元，较期初余额增长48.95%。

拟6.18亿元投建光伏项目

特变电工同日公告，为抢抓市场机遇，加快光伏资源的开发，公司控股公司特变电工新疆新能源股份有限公司将投资建设武威150MW光伏项目，项目总投资为6.18亿元。

公告显示，武威150MW光伏项目选址位于甘肃省武威市凉州区九墩滩腾格里沙漠边缘河西走廊东端，在武威市凉州区九墩滩500万千瓦光伏治沙示范基地内，多年平均太阳总辐射量为1702.9kWh/平方米，年等效利用小时数为1676.49h，项目年均发电量为26,463.86万kW·h。武威150MW光伏项目属于全国太阳能资源B类地区，具有较好的开发价值，项目所在地交通便利，具备建设新能源电站的条件。

根据可行性研究报告，上述新能源电站项目建设内容主要包括光伏电站、配套新建330kV升压站，场内输电线路、检修道路及电站管理配套设施等。

公告显示，武威150MW光伏项目资本金占项目总投资比例的30%，由新能源公司向新疆能源公司和哈密能源公司增资，新疆能源公司和哈密能源公司同比例向文晟新能源公司增资，再由文晟新能源公司向武晟公司增资的方式解决，其余项目所需资金由武晟公司通过银行贷款或其他方式解决。

特变电工表示，上述新能源电站项目建成投运后，公司新能源电站运营规模进一步增大，该项目可每年给公司贡献一定的收入和利润。同时，与同等规模的燃煤电厂相比，每年可节约标煤8.68万吨，具有节煤节碳效应，将减少对周围环境的污染，保护生态环境，实现资源环境与经济协调发展，具有明显的社会效应和环境效应。

企事录

晶科能源重磅推出N型BIPV彩钢瓦产品

本报讯 光伏龙头企业晶科能源日前正式推出N型BIPV彩钢瓦产品——晶彩系列。其产品系列目前包括幕墙产品、彩钢瓦产品、瓦片产品，涵盖建筑立面、工商业屋顶及户用屋顶三大主要应用场景。作为晶科能源BIPV三大产品中的核心之一，高能、高效的晶彩BIPV彩钢瓦系列的强力上市，为终端客户带来更全面的BIPV产品解决方案。

据悉，晶彩BIPV在行业内率先采用182N型组件，在转换效率、功率、建材防护水平、安装运维及质保方面全面优化升级，其量产输出功率最高可达375W，效率最高可达21.54%。

发电性能全面优化。晶彩BIPV采用N型TOPCon电池片，组件最大功率可达375W，远高于其他BIPV产品。N型组件低衰减、低温度系数的优势，也造就了晶彩BIPV21.54%的转换效率。更高的转换效率意味着在同等面积的屋顶上，采用N型技术的晶彩BIPV在发电量方面可比采用PERC组件的常规BIPV高3%~5%。

符合建材防护标准。BIPV因具备建材属性的特点，在防火、抗风揭、防水密封等方面需要满足建材标准。晶科能源早期推出的BIPV幕墙产品，其高效的发电性能、优异的防火、抗风揭能力及可客制化的透光率，已赢得国内外客户的一致信赖。晶彩BIPV运用540° 超级锁缝安装，通过锁缝夹和夹具与彩钢瓦固定，可降低运行温度12℃，有效避免热量聚集。外加彩钢瓦成型自排水功能，可确保长坡屋面在暴风雨下的防水性能及严寒地区抵御积雪冻融的性能高度可靠。

安装便捷，运维可靠。晶彩BIPV专门针对工业屋顶的安装进行全新设计，摒弃传统BAPV使用的支架，采用锁缝和结构夹具的全新安装方式，简易便捷，节约安装耗时50%以上。晶彩BIPV采用三棱瓦型的高铝锌铝镁彩钢瓦，三棱瓦型与组件形成载荷能力更强的条状支撑结构，在保证组件可踩踏性的同时，不必预留运维通道，在同等面积的前提下，晶彩BIPV可增大15%的装机量，屋顶利用率更高。

晶科能源副总裁钱晶表示：“随着绿建政策不断落地和强制性程度提高，BIPV已成‘绿建刚需’。此次发布的彩钢瓦产品，通过N型TOPCon技术的优势，提供客户更高效、更可靠、更具投资收益的一体化屋顶光伏系统，在全生命周期投资成本上甚至低于传统绿色建材。同时，它的推出也让晶科能源成为行业内为数不多能提供BIPV幕墙、BIPV瓦、BIPV彩钢瓦的全系列、全建筑应用场景产品的企业。晶科能源将不断运用创新性技术，引领BIPV行业新标准，助力推动光电建筑一体化进程。”（张小宝）

赛伍技术背板全球出货量累计突破200GW

本报讯 截至2022年第一季度，赛伍技术光伏背板全球出货量累计突破200GW，标志着赛伍技术在光伏背板领域又实现一重大突破。

200GW背板总面积大约10亿平方米。背板从“两头在外”到国内市场加速，集中度逐年持续提高。赛伍技术自主创新研发了划时代的原创KPf背板，自2014年以来一跃成为全球最大的背板供应商。KPf背板也成为全球销量最大的单一背板品种之一。

作为在光伏辅材辅料领域的头部企业，赛伍技术以创新闻名于业内，拥有高分子化学、高分子材料及工艺和设备的研发能力。

赛伍技术作为深耕光伏领域的综合高分子材料方案解决商，始终坚持把客户的需求放在第一位，与客户协同创新，共同创造价值。时至今日，赛伍技术已经拥有了全球化的运营网络，服务于中国、欧洲、日本、美国、韩国、印度、土耳其等世界各地。凭借领先的技术和市场实绩，赛伍技术成为背板国标（China National Industrial Standard of Backsheet）的第一起草人并主导起草了2项国家标准、2项行业标准，参与起草了2项行业标准。

让前行者的光芒散落这片土壤，让后来者续写能源变革的篇章。2008年~2022年，赛伍技术定位准确，争分夺秒奋力奔跑并交出了完美的答卷，展现了光伏辅材辅料头部企业的风范。（陈学谦）