



争做引领变革“定义者”

通威新能源 2025 半年度工作总结暨下半年工作计划会顺利召开



通威新能源总经理邓卫平讲话



通威新能源总经理助理何一弘讲话

本报讯(通讯员 吴佳妮)7月24日,通威新能源召开2025半年度工作总结暨下半年工作计划会。通威新能源总经理邓卫平、总经理助理何一弘,通威新能源直属业务总经理冷刚、北京公司总经理路广军、深圳公司常务副总经理袁伟博、设计公司常

务副总经理高广海、渔光物联总经理饶勇、南京通威总经理周俊,通威新能源渔业事业部总经理李显良、工程技术总监钱华政出席。会上,邓卫平作半年度工作总结,并部署下半年重点工作。会上,管理平台各部门、各业务



通威新能源 2025 半年度工作总结暨下半年工作计划会合影留念

公司分别进行了总结汇报并梳理了下半年的工作计划,通威新能源管理平台能碳交易部、工程技术部对市场形势进行了分析解读;财务部、采购部对当前经营情况进行系统汇报;综合部、信息部对各自职能工作进行了汇报。通威新能源战略管理首席专家唐霖就公司发展战略规划进行宣贯解读。

听取各项工作汇报后,何总就管理重点进行了指导分享,并表示,今年是强化预算管控的元年,各经营主体需加强预算管控意识培育,确保预算可控,为下半年攻坚奠定基础。推行行业财联动机制,实现每笔支出关联具体项目,强化成本合理性。面对“一体两翼”战略规划及发电侧配储等紧急任务,团队必须快速适应变化,调整工作轨迹。面对经营压力,需做到“团队进步速度需快于行业变化”,唯有主动学习、拥抱变革,才能破局。

邓总结合国家能源结构重构和

行业深刻变革的大背景,深入解读了公司未来发展的三大核心战略方向,并表示,要把握产业拐点,重塑核心能力,筑牢高质量发展根基。面对产业深度调整与洗牌期,生存之道在于从“粗放增长”转向“精益运营”,全体员工必须摒弃空谈,以高度的危机感和行动力,聚焦“资产全生命周期的精细化智慧化管理”“运维效率与可靠性的持续优化”“电力交易策略的精益化与精准化”三大核心能力构建,为后续战略跃进奠定坚实基础。

要深化“一体两翼”战略,驱动模式升级,打造差异化生态体系,使其成为驱动公司价值跃升的核心引擎。“农业翼”,通过板下经济深度开发与品牌赋能,实现农业附加值最大化,形成农光融合、相互增益的独特商业闭环和竞争壁垒。“能源翼”,积极拥抱以源网荷储和虚拟电厂为代表的新型电力系统建设浪潮。以轻资产模

式运营分布式储能,精准捕捉时空电价差,实现价值增值。同时,加速向“希尔顿式”专业智慧能源运营商转型,通过卓越的运营管理能力,提升市场响应速度与整体作战效能,支撑战略落地并应对区域市场分化。

邓总表示,当前正处于新能源替代传统能源的历史性拐点,机遇与挑战前所未有。公司全体干部员工必须凝聚共识、集中智慧,以破局者的勇气、领跑者的担当、革新者的锐气,将战略蓝图转化为卓越实践,努力实现从行业“入局者”跃升为引领变革的“定义者”和“塑造者”的历史性跨越。

阳江市副市长关天表 莅临通威考察交流

本报讯(通讯员 朱璐璐)7月16日,阳江市副市长关天表一行莅临通威考察交流,通威新能源总经理邓卫平、北京公司总经理路广军热情接待。

座谈会上,关天表副市长介绍了阳江市战略定位及产业布局,并表示,阳江市依托优良海洋资源,以推动新能源产业和建设现代化海洋牧场先行示范区为目标,聚力打造具有阳江特色的“4+4+X”产业体系。通威在新能源产业和渔业养殖产业等领域拥有显著优势和丰富经验,希望双方能立足各自资源优势,拓宽合作领域,共同探索市场机遇,实现政企互利共赢、协同发展。

邓总对阳江市各级政府对通威长期以来的关心与支持表示衷心感谢,并表示,通威投资的阳江200MW新型渔光科技现代海洋渔业产业园项目正处于开发建设关键阶段,希望阳江市政府在政策要素保障、项目资源配置等方面给予更多支持和帮助。阳江的现代化海洋牧场项目拥有巨大发展潜力,通威将进一步深入调研,整合优势资源,以期双方迈向更深层次、更高维度的合作。

南京市浦口区区委书记 区长王国平莅临通威考察交流

本报讯(通讯员 钟美麟)7月17日,江苏省南京市浦口区区委书记、区长王国平一行莅临通威考察交流。通威新能源总经理邓卫平、南京通威总经理周俊及相关负责人热情接待。

座谈会上,双方围绕如何实现传统水产养殖标准化管理、水产品提质增效、贸易流通和新能源产业创新融合等议题进行了交流。邓总表示,浦口丰富的自然资源、优秀的人才储备、深厚的科研积淀和独特的文化底蕴,为通威布局“渔光一体”战略提供了理想支点。通威将充分发挥全产业链优势,重点推进渔光融合模式下的优质水产养殖升级,并依托浦口科教农创资源开展优质品种研发,塑造具有长三角地域特色的绿色渔光品牌,打通高端商超及直供渠道。期待与浦口深度合作,以“渔光一体”为载体将浦口打造为优质水产养殖创新高地,共筑政企协同发展典范。

王国平区长表示,浦口区将积极研究并努力为推动项目在落地创造有利条件,支持包括水产养殖基础优化、绿色新能源渔光建设在内的相关需求。共同探索将浦口建设成为全国领先的“渔光一体”示范区、数字渔业创新高地等引领绿色水产与新能源深度融合的产业升级路径。

协同共赢 “翼”起新程

通威新能源首届(2025)合作伙伴交流大会隆重举行

行业变革之际,新型电力系统加速构建,为深化战略协同,共商新战略、共建新生态、共谋新发展,7月25日,通威新能源首届(2025)合作伙伴交流大会隆重举行。会上,深入解读通威新能源“一体两翼”发展战略。会议邀请电力设备、工程、数据、农业科技伙伴,以战略升级为契机,共谱零碳未来新篇章。

记者 钟继辉
通讯员 吴佳妮



通威新能源首届(2025)合作伙伴交流大会现场

通威新能源总经理邓卫平、总经理助理何一弘,通威新能源直属业务总经理冷刚、北京公司总经理路广军、深圳公司常务副总经理袁伟博、设计公司常务副总经理高广海,南京通威总经理周俊,通威新能源渔业事业部总经理李显良、工程技术总监钱华政及通威新能源管理平台各部门负责人、业务公司骨干出席会议。

阳光电源光储集团副总裁刘勇军、华为川藏区域数字能源总经理刘彦春、中铁二院土建三院党委书记马杰、南瑞集团川藏营销部经理董荔、国能日新营销副总裁楚斌、中国城市建设研究院有限公司总经理杨武彬、成都衡泰工程管理有限公司副总经

理于贻明、中国电建四川电力设计咨询有限公司能源工程公司副总经理陈超、四川长园工程勘察设计有限公司副总经理张程、四川仕麟建筑工程有限公司总经理李伟、安徽中建富华能源建设有限公司总经理施海青、湖南省工业设备安装有限公司六分公司副总经理何雷、江苏国强兴晟能源科技股份有限公司销售总经理张旭华、江苏火电电气有限公司总经理乔东风、浙江万马股份有限公司副总经理周秀华、东山泽茂生物科技有限公司总经理何建新、广西贵港市丽兴养殖有限责任公司负责人文云华、重庆黄波水产行总经理黄波等32家产业链重要合作伙伴出席会议。

会上,解读了通威新能源“一体两翼”战略:“一体”深化,在夯实4.67GW“渔光一体”优势基础上,向电力市场与资本市场双向延伸。“两翼”齐飞,即“虚拟电厂之翼”,以通威四大生产基地为核心,整合用户侧储能、分布式光伏及源网荷储项目,打造聚合资源参与电力市场的虚拟电厂,带动EPC、运维、售电等业务增长;“渔业升级之翼”,依托南京水产等基地,盘活土地资源,深化饲料销售与高价值品种(如牛蛙、青虾、生鱼)养殖,打造新型渔业品牌,延伸价值链。

会议还设置了电站业务与农业业务两大分论坛,聚焦电站高效建设

与电力市场化运营、光伏与现代渔业融合发展的创新模式等前沿议题展开深度碰撞。在电站业务分论坛上,中国电建四川电力设计咨询有限公司能源工程公司副总经理陈超、湖南省工业设备安装有限公司六分公司项目经理潘振文、南瑞集团高级研发工程师余良辉、国能日新营销副总裁楚斌、北京融兆科技有限公司数智产品中心总监燕兆、成都华茂能源科技有限公司CEO 逯帅分别作主题分享,交流行业新技术、新趋势。

在农业分论坛,通威新能源渔业事业部总经理李显良分享了通威贵港新合智慧农业(牛蛙)产业园的商业规划和需求,东山泽茂生物科

技有限公司总经理何建新带来优质牛蛙苗的培育与中草药养殖新模式,广西贵港市丽兴养殖有限责任公司负责人文云华进行了牛蛙养殖经验分享,重庆黄波水产行总经理黄波分享了与贵港园区携手,共筑牛蛙业务的模式。

此次合作伙伴交流大会的成功举行标志着通威新能源以更加开放的姿态,与产业链伙伴结成深度协同的命运共同体。当光伏板下的鱼塘泛起涟漪,通威正携手伙伴,以“一体两翼”之姿,在构建新型电力系统浪潮中,共同谱写绿色能源的零碳未来。

(详细报道见4版)

市场观察

速览光伏行业7月新政策

通讯员 陈红

四部委:因地制宜配置光伏和储能设施

7月7日,国家发展改革委等四部委印发《关于促进大功率充电设施科学规划建设的通知》。其中明确提出,鼓励打造智能有序大功率充电场站,建立大功率充电场站与配电网高效互动机制,因地制宜配建光伏发电和储能设施。率先对重大节假日期间利用率超过40%的充电设施实施大功率改造。到2027年底,力争全国范围内大功率充电设施超过10万台。支持充电运营企业通过接入新型负荷管理系统参与电力市场交易和需求响应,通过价格信号促进电动汽车高水平消纳清洁能源。推动大功率充电设施布局规划与配电网规划融合衔接,适度超前进行电网建设并及时升级改造。

国家能源局:中国光伏迈入大瓦时代

7月23日,国家能源局发布1-6月份全国电力工业统计数据。截至6月底,全国累计发电装机容量36.5亿千瓦,同比增长18.7%。其中,太阳能发电装机容量11.0亿千瓦,同比增长54.2%;风电装机容量5.7亿千瓦,同比增长22.7%。1-6月,光伏新增装机21221万千瓦,其中6月新增1436万千瓦,环比下降84.55%,同比下降38.45%。

国家能源局:浙江、河南、广东探索开展分布式绿证

7月9日,国家能源局印发《浙江、河南、广东三省分布式可再生能源发电项目绿证核发工作方案》。《方案》要求,按照先行先试、分步实施的原则,探索开展分布式项目(含自发自用电量)绿证核发工作。力争在2025年12月底前基本实现分布式项目绿证核发全覆盖。全量自发自用的项目,以项目发电表计电量(含损耗、厂用电)作为自发自用电量核发不可交易绿证。自发自用余电上网项目,以发电表计电量(含损耗、厂用电)扣除上网表计电量作为自发自用电量核发不可交易绿证,上网电量核发可交易绿证。

昂扬奋斗精神 决胜全年目标

通威新能源各业务公司、各部门成功召开 2025 半年度工作总结会

通威新能源举办《国内光伏市场渠道研究》培训

本报讯(通讯员 吴佳妮)为帮助员工深入了解国内光伏市场动态,掌握光伏交易渠道的运营情况,通威新能源举办《国内光伏市场渠道研究》培训。培训特邀通威股份金融总监邱卫松主讲,通威新能源总经理邓卫平、总经理助理何一弘、工程技术总监钱华政、北京公司总经理路广军、深圳公司常务副总经理袁伟博出席培训,通威新能源全员参加培训。

培训会上,邱总结合当下电力市场的变化以及多年累积的行业分析经验,以“供给-渠道-需求”为框架,展开了完整、清晰、简洁的分析,为与会人员提供了业务发展的参考。培训结束后,与会人员进行了交流和讨论。

结合交流内容,邓总就公司工作方向进行了解析,并表示,为应对光伏电站“量价双杀”的紧张局面,公司已成立电源侧配储工作组,严格制定精准的储能配比方案“削峰填谷”,以争取电力收益最大化。通过发展构网型储能等辅助服务业务,压缩非技术成本,结合区域负荷特性、电价波动规律及新能源出力曲线,制定差异化、场景化的储能容量规划,确保每一度电的时空价值得到充分释放,助力能源绿色转型。在夯实发展基本盘的基础上,公司将拓展绿证、绿电交易等衍生业务,获取附加收益,希望全体干部员工上下齐心,在源网荷储几个方面争取最大公约数,争得发展空间。

法务直通车

合同法律风险简析

通讯员 李泽昱

业务合作中,双方秉持诚信严格按合同办事,尽到彼此的责任与义务是理想状态,但现实中也会存在一方不按合同约定的行为,破坏诚信经营理念,从而造成另一方直接和间接利益损失。为减少违约行为的发生,明确违约责任是督促双方履约的有效方式之一。本期《法务直通车》从违约责任的含义、类型、构成要件、适用规则四个方面,浅析合同违约责任。

违约责任的含义

顾名思义,即合同当事人因违反合同义务产生的民事责任。

违约责任的类型

当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定的,应当承担继续履行、采取补救措施或者赔偿损失等违约责任。

继续履行:一方未按合同约定时间支付价款的,另一方可以请求其支付。

采取补救措施:一方交付的商品不符合合同约定的标准,另一方可以请求其修理、更换、重作。

损害赔偿金:一方交付的货物未达标,造成另一方使用过程中发生安全事故的,另一方可以请求其赔偿由此造成的损失。

违约金:违约方向守约方支付一定的金额。

罚金:一方提前支付另一方部分款项(不超过合同标的额 20%)担保合同履行,若按约履行则该款项可抵扣合同额或退回,若一方违约则另一方予以没收。

构成要件

违约责任的构成要件一般包括两个:

1、当事人一方存在违约行为,即不履行合同义务或履行不到位,比如迟延履行、不完全履行。

2、不存在法定或约定的免责事由。《民法典》第五百九十条规定,不可抗力因素属于法定的免责事由,例如地震、泥石流等气象灾害。当出现不可抗力时,当事人可以免除违约责任,但不可抗力是违约行为发生后才出现的,则不免除。

与违约责任相比,一般侵权责任的成立则需要四个要件:加害行为、损害事实、因果关系、主观过错。通常情况下,违约责任与侵权责任发生竞合的,当事人只能选择其中一种法律关系主张权利。

就上述货物未达标举例,甲生产了一批不合格灯管,使用过程中灯管爆炸造成乙受伤,乙可以向甲主张侵权责任的赔偿或是违约责任的赔偿,当其中一个得到支持后,另一个随即消灭。

适用规则

1、损失填平,当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定,造成对方损失的,损失赔偿额应当相当于因违约所造成的损失。

2、可预见性,损失赔偿额包括合同履行后可以获得的利益,但不得超过违约一方订立合同时预见到或者应当预见到的因违约可能造成的损失。

3、防损扩大,一方违约后,另一方应采取适当措施防止损失的扩大;没有采取适当措施致使损失扩大的,不得就扩大的损失请求赔偿。当事人因防止损失扩大而支出的合理费用,由违约方负担。

4、过错相抵,一方违约造成对方损失,另一方对损失的发生有过错的,可以减少相应的损失赔偿额。

5、“30%”标准,约定的违约金过分高于造成的损失,可以请求人民法院或者仲裁机构适当减少。《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国民事诉讼法〉的解释》第六十五条第二款规定,约定的违约金超过造成损失的百分之三十的,人民法院一般可以认定为过分高于造成的损失。



通威新能源召开 2025 半年度工作总结暨下半年工作计划会

2025 年征程已过半。回望这充满挑战与突破的六个月,通威新能源各业务公司、各部门全体干部员工并肩作战、逆势突围,在市场拓展、项目攻坚、效能提升等方面交出了满意答卷,彰显了通威人敢打硬仗、能打胜仗的硬核担当。

站在年中这个承前启后的关键节点,既要看到全球能源格局重构带来的机遇,更要清醒认识产业发展的严峻挑战。通威新能源各业务公司、各部门组织召开半年度工作总结会,盘点上半年工作,部署下半年工作,激励全员保持“越是艰险越向前”的奋进姿态,全力冲刺年度经营目标。

记者 钟继辉

通讯员 吴佳妮 杨树 代宇翔 朱璐雨 朱焱 张玉梅 李文慧

【管理平台】凝心聚力 创新突破

7月中旬,通威新能源采购部、财务部、信息部、综合部、工程部、能碳交易部六大职能部门相继召开 2025 半年度述职会。通威新能源总经理邓卫平、总经理助理何一弘、工程技术总监钱华政及各职能部门负责人出席会议,各职能部门员工参加述职。

六大职能部门员工分别围绕年度绩效目标完成情况,按照业务线、专业

线进行了全面详尽的汇报。在听取了各部门述职后,何总对采购、财务、信息三个部门员工进行了新制度解读与培训,分享企业战略转型与团队结构规划,中层管理者的角色认知与转化逻辑。希望各部门与时俱进,拥抱变革,智慧工作;通过组织赋能,推动制度建设,实现业务风险管控,更好服务公司经营管理。邓总就公司面对的全新挑战指明

了资产精细化和智慧管理的突围路径,并表示,当前光伏电站面临“量价双杀”的紧张局面,职能团队应紧贴一线,学习并服务于一线,守住底线,以实际行动积极应对竞争;业务团队应迅速反应,优化运维、优化交易,确保每一度电的时空价值得到充分释放。通过优化资产、优化管理,集中智慧,迎接未来挑战,争取更大的发展空间。

【深圳公司】练好内功 抢抓发展机遇

7月9日,通威新能源深圳公司顺利召开 2025 半年度各部门核心干部述职会。深圳公司常务副总经理袁伟博出席会议。

会上,深圳公司开发部、工程技术部、资产运营部、综合部核心干部依次围绕上半年工作亮点、工作概述、工作不足以及下半年工作计划四个维度展开详细述职。开发部展示了多个重点项目的落地成果;工程技术部总结汇报了在建项目项目进度;资产运营部分析了生产运营情况与当前市场形势下的短板;综合部对上半年企业文化建设和人事、行政、法务条线的工作开展进行了全面复盘。

针对现存问题,各部门均提出优化方案,明确下半年将聚焦重点任务攻坚,加强部门协同,以更高

效的执行推动全年目标达成,为公司高质量发展注入强劲动力。

袁总在总结讲话中对各部门上半年的工作成果给予了充分肯定,并从工作安排、行业形势及发展要求三个方面作出部署,为公司下一步发展指明方向。

对于下半年工作,袁总强调,全体干部员工要强化能力提升,重点掌握“光伏+储能”、源网荷储、虚拟电厂及电力交易等前沿领域知识;强化执行,严格落实平台公司条线化管理要求,确保制度高效执行;创新模式,积极参与开发模式、建设标准和管理体系的优化迭代,适应市场变化。赓续公司“团结高效、强执行力”文化基因,以二次创业精神推动转型,为公司业务高质量发展贡献力量。

【直属业务】铆足干劲拼劲 推动新突破新发展

7月21日,通威新能源直属业务 2025 半年会在双流基地召开。通威新能源直属业务总经理冷刚出席会议,全体员工线上线下参加会议。

会上,各部门、业务组负责人针对上半年工作及下半年工作计划进行了汇报,并针对不足提出了解决措施。期间,还进行了《基于 2025 年可再生能源电力消纳责任权重及有关事项的光伏装机需求分析》培训。

针对公司下半年工作,冷总表示,必须统一思想,强化内控,坚持终端发展战略不动摇,保证开发不给工程“挖坑”、工程不给运维“埋雷”。在项目开发方面,要做好市场调研与分析,积极开拓新型市场,同时聚焦聚焦,加大对高负荷地区的开发力度,力争开发优质项目。在工程建设方面,各项项目要继续稳步推进建设并网,加强质量安全管理,提升项目经济效益。在资产运营

方面,工作重心要转移到存量资产上来,运维要尽量降低生产损失,实现从“救火队员”到“预警专家”的角色转变。在内部管理方面,要持续进行成本费用管控,进一步加强员工成本意识,提高管理效率,确保公司稳健发展。希望大家持续奋进、不懈努力,以积极的心态继续发扬团结协作、勇于拼搏的精神,为实现公司全年目标任务而努力奋斗。

【北京公司】创新提质细耕耘 凝心聚力谱新篇

7月18日,通威新能源北京公司组织召开 2025 半年度总结会议。北京公司总经理路广军出席会议,公司全体员工线上线下参会。

会上,各部门全面总结上半年工作亮点和重点工作完成情况,客观剖析工作中的不足之处,并提出切实可行的改进措施。期间,还进行了“降本增效谋发展 转变作风提效率”合理化

建议全员大讨论,积极为公司增效创收献智献策。

路总就下半年的工作任务提出明确要求,开发方面,要积极探索从单一集中式光伏向综合风光储模式的转变,为公司的长远发展储备优质项目;工程建设方面,要持续加强技术创新和工程质量管控,确保所有项目高质量、高效率完成;资产运营方面,要实

现从粗放经营模式到精细化管理的蜕变,筑牢安全红线,着力提升资产运营效率和交易收益;综合管理方面,要全面提升服务水平和响应速度,夯实全员目标责任考核。各部门要加强学习型组织建设,坚定“拿下山头、强者恒强”的必胜信心,以“时不我待、只争朝夕”的奋斗姿态,全力以赴达成年度目标任务。



通威新能源设计公司举行 2025 半年度工作总结会

【通威绿能】聚势赋能 行稳致远

7月18日,四川通威绿能电力有限公司 2025 半年度工作汇报会议在通威国际中心召开。通威绿能总经理宋晶出席会议,公司全体员工参加会议。

会上,交易部、市场部、财务部及综合部四部门依次作半年度工作汇报,突出工作亮点,汇报工作计划。

听取汇报后,宋总在充分肯定各部门上半年工作的同时,强调更要清醒地正视存在的问题。并指出,新能源行业正处于深刻变革的关键时期,竞争异常激烈,但同时也蕴含着巨大机遇。全体员工要深刻领会“蛇行千里 行稳致远”的内涵。在复杂多变的市场环境中,具备灵活应变的能力,同时坚守稳健发展的根基。各部门要加强协同配合,打破壁垒,形成工作合力,大力提升专业能力,打造一支高素质、专业化的团队,以适应行业快速



通威绿能 2025 半年度工作汇报会议现场

发展的需求。业务布局上,要深耕光伏、储能等核心业务,不断提升技术水平和

源服务商向综合能源服务商转型的步伐,拓展业务领域,丰富服务内容,满足用户多元化的能源需求。

【设计公司】把握大势 乘势而上

7月10日,通威新能源设计公司成功召开 2025 半年度工作总结会。设计公司常务副总经理高海出席会议,公司全体员工现场参会。

会上,各部门围绕半年度重点工作、团队建设、不足与提升、下半年计划进行述职。为进一步促进员工成长,提升专业素养,夯实知识储备,会议同期组织开展了基础管理专项培训。

高总对全体员工上半年的辛勤付出与成绩给予充分肯定,并表示,下半年,公司全员要把握大势,乘势

而上,深刻认识新能源深度融入国家“双碳”战略、能源安全及新质生产力布局的机遇,绿色经济蓬勃发展将引领行业进入新周期,要敏锐捕捉时代机遇,要坚定定位、协同共进,加速实现从单一能源服务商向综合能源服务商的转型,全体员工需思想统一、同频共振,形成强大合力;要专注践行,追求卓越,聚焦“诚信正一”的核心经营理念,沉心做好“通威人”,深入精研专业技能,认真对待每项任务。要持续更新知识体系,运用“节点+工作清单”模式提升工作效率,确保目标达成。

通威新能源隆重表彰 2025 半年度优秀员工、合理化建议



通威新能源 2025 半年度优秀员工表彰名单



通威新能源 2025 半年度合理化建议表彰名单



通威新能源 2025 半年度工作总结暨下半年工作计划会上,对半年度优秀员工、合理化建议进行表彰,鼓励为公司成长、发展、进步作出重要贡献的优秀个人及团队,树立正能量、营造积极向上的良好氛围。

为持续汇聚集体智慧与经验,表彰先进个人及团队,激励全体员工持续创新和高效工作,通威新能源组织开展了半年度优秀员工及合理化建议评审评选活动。通过严格公正的评选流程,评选出 25 名半年度优秀员工、31 项合理化建议。

引领绿色变革 共筑零碳未来

通威新能源首届(2025)合作伙伴交流大会隆重举行



通威新能源总经理邓卫平出席并与合作伙伴深度交流



通威新能源首届(2025)合作伙伴交流大会合影留念

行业变革之际,新型电力系统加速构建,为深化战略协同,共商新战略、共建新生态、共谋新发展,7月25日,通威新能源首届(2025)合作伙伴交流大会隆重举行。会上,深入解读通威新能源“一体两翼”发展战略。会议邀请电力设备、工程、数据、农业科技伙伴,以战略升级为契机,共谱零碳未来新篇章。

通讯员 吴佳妮

“一体两翼”战略 驱动绿色转型

会上,通威新能源总经理助理何一弘在开幕致辞中回顾了与合作伙伴的奋斗历程,并表示,面对电力现货市场价格波动、绿电交易新变量等深刻变革,单一电站开发模式已难抵御市场风险,“源网荷储协同”正重构产业价值分配逻辑。通威新能源希望与行业伙伴携手构建“技术共生、资源互补、价值循环”的产业新生态,将伙伴关系升维为休戚与共的“光伏新能源产业共同体”。

通威新能源战略管理首席专家唐霖深入解读“一体两翼”战略。“一体”深化,在夯实4.67GW“渔光一体”优势基础上,向电力市场与资本市场双向延伸。一方面,通过电源侧配储与精细化管理应对电价波动;另一方面,借力能源REITs等绿色金融工具优化资产结构与流动性。“两翼”齐飞,“虚拟电厂之翼”以通威四大生产基地为核心,整合用户侧储能、分布式光伏及源网荷储项目,打造聚合资源参与电力市场的虚拟电厂,带动EPC、运维、售电等业务增长;“渔业升级之翼”依托南京水产等基地,盘活土地自运维基地,深化饲料销售与高价值品种(如牛蛙、青虾、生鱼)养殖,打造新型渔业品牌,延伸价值链。

通威新能源工程技术总监钱华政提出具体核心合作需求,优化创新柔性支架系统,联合中铁设计院研发的新方案,攻克动荷载失稳难题,实现经济性、供应链匹配双优。在功率预测精细化管理方面,强调在全面电力市场化下,超96%的高精度预测是规避考核、支撑电网、保障收益的核心。在电源侧配储方面提速落实,呼吁加快具备经济性条件的存量电站配储建设,以灵活充放电策略实现套利与辅助服务价值。在区域化智慧运维方面,正筹建片区自运维基地,打造“集中监控、区域调度、快速响应”体系,实现资源集约与高效管理。

通威新能源设计公司常务副总经理高广海详解实施路径,即聚焦四川省内通威生产基地,计划用3-5年重置电力供应结构,构建以新能源电力为主的电力供给体系,实现以清洁能源供给为主的绿色生产。表前市场重点推进“成阿源网荷储一体化”项目(该项目所在地为成阿工业园区,已入选四川省“零碳工业园区”试点建设名单,项目将有力支撑其构筑零碳工业园区),依托阿坝风光资源与川渝特高压,实现阿坝绿电供应通威金堂基地。表后市场重点推进彭山基地“智能微电网”加绿电直连,践行“绿色制造认证-源网荷储协同-零碳经济闭环”的创新生态。

深度交流 共绘行业蓝图

在主题分享环节,华为川藏区域数字能源总经理刘彦春作《推动能源革命,共建绿色美好未来》主题分享,并表示,从农耕文明到信息文明,每一次技术的进步,都伴随着能源升级。在碳中和的宏伟目标下,发电低碳化、用电电气化、用电高效化是能源领域降碳的关键路径。新能源渗透率快速提高的同时,电力系统稳定运行面临巨大挑战。在这样的背景下,华为数字能源带来全新的解决方案,助力行业发展。

阳光电源光储集团中国区解决方案总监平安琪以《先进光储驱动多能融合,实现全场景覆盖》为主题,深入剖析海内外政策环境与消纳瓶颈,探寻全球光储市场机遇与系统化挑战,从光储耦合、AI交易到虚拟电厂等八大突破性技术路径,全面解锁零碳方案,见证技术落地如何重塑能源格局。



通威新能源总经理助理何一弘致辞



通威新能源工程技术总监钱华政提出具体核心合作需求



通威新能源战略管理首席专家唐霖解读通威新能源“一体两翼”战略



通威新能源设计公司常务副总经理高广海详解实施路径



农业业务分论坛现场



电站业务分论坛互动交流



电站业务分论坛现场

智慧碰撞 共促创新发展

大会还设置电站业务与农业业务两大分论坛,围绕前沿议题展开深度碰撞。电站业务分论坛聚焦电站高效建设与电力市场化运营,六位核心合作伙伴分享了水面光伏精细化管理、创新储能4S技术、虚拟电厂资源聚合(超5GW)、微电网价值实现等实践,并围绕柔性支架工艺、光储收益最大化设计、功率预测优化、虚拟电厂发展、高比例配储协同响应等六大热点议题展开研讨。

面对制造业能源成本企高与节能降碳的迫切需求,国家及地方政策正大力推动用户侧储能等新兴产业发展。中国电建四川电力设计咨询有限责任公司能源工程公司副总经理陈超进行主题分享,从政策深度解读、创新技术方案切入,并重点剖析零碳工厂、虚拟电厂等创新模式的应用与实践。

水面光伏项目具有其特殊性。湖南省工业设备安装有限公司六分公司项目经理潘振文带来《水面光伏项目高效建设与精细化管理》主题分享,围绕“人、机、料、法、环”五大核心要素,系统分享水面光伏项目的策划重点与实战经验,助力提升项目资源整合与精细化管理水平。

南瑞集团作为行业领军者,秉持“安全(Safety)、标准(Standard)、智能(Smart)、服务(Service)”的4S理念,以创新技术重构储能系统架构。南瑞集团高级研发工程师余良辉作主题分享,深入解析其技术在新能源配储、独立储能电站、薄弱微网、常规机组配储等多元化场景的应用,探讨如何实现电网精准支撑与储能最优回报。

国能日新正以数据力量引领变革。国能日新营销副总裁斌斌分享其精准率超90%的功率预测技术、保障收益的电力交易服务以及聚合(超5GW)资源的虚拟电厂平台,共同探讨“智汇绿能耀世界”的合作新机遇。

伴随电力体制改革深化与全国统一电力市场加速构建,新能源正步入市场化竞争新阶段。颉合科技作为深耕电力交易的高新技术企业,凭借前瞻视野与技术沉淀,打造了数字化一站式定制电力交易解决方案。北京颉合科技有限公司数智产品中心总监燕兆带来了方案分享。

微电网是实现能源高效利用与可靠供应的关键路径。成都华茂能源科技有限公司CEO 逯帅带来《从小场景到大系统——微电网的价值实现路径及其支撑技术》主题分享,剖析微电网如何从局部应用场景(小场景)拓展至构建综合能源系统(大系统)的价值实现过程,并阐述其核心支撑技术。

在农业业务分论坛,通威新能源渔业事业部总经理李显良分享了通威贵港新合智慧农业(牛蛙)产业园的商业规划和需求,东山泽茂生物科技有限公司总经理何建新带来优质牛蛙苗的培育与中草药养殖新模式,广西贵港市丽兴养殖有限责任公司负责人文云华进行了牛蛙养殖经验分享,重庆黄波水产行总经理黄波分享了与贵港园区携手,共筑牛蛙业务的模式。

此次合作伙伴交流大会标志着通威新能源以更加开放的姿态,与产业链伙伴结成深度协同的命运共同体。当光伏板下的鱼塘泛起涟漪,通威正携手伙伴,以“一体两翼”之姿,在构建新型电力系统的浪潮中,共同谱写绿色能源的零碳未来。

以文化之力 铸强企之魂

通威新能源成功举办“蛇行千里 行稳致远”主题诗歌朗诵比赛

7

今年以来,通威新能源紧扣集团“蛇行千里 行稳致远”企业文化主题,积极开展系列企业文化活动。组织开展主题诗歌朗诵比赛、主题征文活动,讲述通威故事、展现通威人的新风采,激励全体干部员工以“蛇行千里”的韧劲、“行稳致远”的定力,携手共进,共同推动公司事业实现新突破、新发展。

通讯员 吴佳妮



诗歌朗诵比赛现场



通威新能源工程技术总监钱华政为一等奖获奖选手颁奖

7月15日,通威新能源“蛇行千里 行稳致远”主题诗歌朗诵比赛圆满落幕。来自通威新能源管理平台及各业务公司的12名优秀选手齐聚一堂,以诗言志,以声传情,用饱含激情的朗诵诠释了通威文化的深刻理解和坚定信念。通威新能源管理平台及业务公司综合部负责人担任评委,通威新能源工程技术

总监钱华政为优胜选手颁奖。在光伏行业深度调整、竞争格局重塑的背景下,“蛇行千里 行稳致远”的主题被赋予了更为丰富的内涵。选手们的朗诵中,既有对行业发展历程的回望,也有对当前挑战的清醒认知。选手用诗句强调“成本精控、技术精进、管理优化”的重要性,将通威新能源在复杂市场

环境中坚持“高质量发展、夯实核心竞争力”的实践,化作铿锵有力的诗句。通过对通威文化的深切理解和深情演绎,表达对行业发展的信心以及行稳致远的决心,引发现场观众和评委的强烈共鸣,获得阵阵掌声。

经评委全方位的严格评审,最终基地电源专项工作组翁佳妮的《光储千里

行》(供稿人:基地电源专项工作组张啸骏)、北京公司张婷的《蛇行千里 行稳致远》(供稿人:北京公司张伦)获得一等奖;深圳公司贺佳芮的《根脉》、直属业务孙晨的《草蛇灰线,伏脉千里》(供稿人:直属业务于晓溪)获得二等奖;渔光物联熊林的《行稳,致远》、北京公司谢肖的《历程》(供稿人:北京公司王洪生)获得

三等奖;通威绿能宋萍的《蛇行千里,电耀通威》、设计公司丁慧敏的《光海征途:从破晓到蓝海》(供稿人:设计公司方志梅)、设计公司张玉梅的《向光而行》(供稿人:设计公司晏晓沁)、管理平台席德的《蛇行辞》、深圳公司李强的《追光》、南京水产张雯的《那年岁月》(供稿人:南京水产陆鑫洋)获得优秀奖。通威新能源工

程技术总监钱华政为优胜选手颁奖。本次朗诵比赛不仅是一场视听的精彩呈现,更是一次凝心聚力的精神洗礼,生动展现了通威新能源深厚的文化底蕴和团队积极进取的精神状态。通过诗歌朗诵这一艺术形式,共同表达了对绿色能源事业的热爱与执着,以及对通威新能源持续稳健发展的坚定信心。

通威新能源“蛇行千里 行稳致远”主题征文选登

行稳方致远 聚力铸基石

通威新能源北京公司 朱璐雨

前进的道路如同蛇行,虽蜿蜒曲折,但唯有步履稳健,根基牢固,方能抵达遥远的彼岸。当我们将其投射到日常的工作和生活中,这份智慧显得更为深刻。作为公司运行保障体系的一枚“螺丝钉”,对此深有感悟。综合部行政岗或许不直接参与项目一线的技术攻坚或市场开拓,但每一份“行稳致远”的事业背后,都离不开坚实、可靠、灵活、高效的后勤支撑与保障,这恰恰是践行“蛇行精神”的广阔舞台。

在市场浪潮中,公司要稳健发展,其根基深深扎在稳健、高效、有序运营管理土壤之中。行政工作,正是这片土壤不可或缺的耕耘者与守护者。

何为“行稳”?对我们而言,就是筑牢合规之基,确保流程之物。

行政工作的重要一环,就是确保各项规章制度、政策法规在公司内部得到精准理解和有效执行。从项目前期的工商注册、证照办理,到运营中的合同管理、档案建设、资质维护,再到员工劳动关系的合规管理,力求在每一个环节都做到严谨细致、有据可依。这看似繁琐的基础工作,恰恰是为发展扫清潜在的政策雷区、法律障碍,确保每一步都踩在坚实、安全的轨道上。

我们是“流”的疏通者——蛇行虽曲,其行必畅。“渔光一体”项目点多面广,协同复杂。行政工作的价值,在于构建高效顺畅的信息流、资源流、协同流。从文件的上传下达、会议的高效组织、信息的精准传递,到办公资源的及时调配、跨部门沟通的桥梁搭建、突发事件的应急响应,我们努力成为公司内部运转的“润滑剂”和“加速器”,确保指令清晰、沟通无碍、响应迅速,让项目团队能够心无旁骛地专注于核心业务。

我们是“盾”的锻造者——蛇行千里,需避风险。从办公场所的安全巡查、消防设施的维护管理、信息系统的安全防护、车辆的安全调度,到重大活动、项目现场的安保预案,我们致力于构建全方位的“安全网”。尤其是在项目分布广泛、部分场地环境特殊的情况下,后勤保障、安全预警与应急处理能力显得尤为重要。一个安全、稳定、有序的内外部环境,是项目团队远征四方、开拓疆土最坚实的后盾。

我们是“力”的凝聚者——蛇行虽独,然聚力可成势。行政工作虽不直接产生效益,却是企业文化落地、员工归属感提升的重要推手。高效的行政服务能解决员工后顾之忧,提升工作满意度和幸福感。当团队充满凝聚力、向心力,将为公司发展注入强大的内驱力,使其在漫长的征途上动力不竭,致远可期。

“蛇行千里 行稳致远”,对行政人而言,更是一种工作态度和方法论。要有“蛇”的灵活与韧性,面对项目推进中可能出现的各种临时性、突发性需求,需要极强的应变能力和服务意识,快速反应,灵活调整策略,以韧性克服困顿;更要追求“稳”的定力与“远”的格局,要深刻理解公司“渔光一体”战略的意义和发展方向,将行政保障工作主动融入公司发展大局进行谋划,用前瞻性思维和全局观,用稳健扎实的每一步,为公司的长远发展筑牢根基。

作为行政岗位的一员,将继续秉持“蛇行千里 行稳致远”的信念,以更加专业、高效、贴心的服务,筑牢合规防线,畅通运转脉搏,强化安全保障,凝聚团队力量,为公司行稳致远贡献更多力量。



通威天门“渔光一体”项目

从专业深耕到跨界融合的转型之路

通威新能源设计公司 陶孟婷

蛇行千里,不在疾速,而在稳健。它的每一次蜿蜒前移,都是对“行稳致远”最生动的诠释——没有急转的突兀,只有从容的适应。在新能源发展浪潮中,光伏结构设计领域曾是一片沃土,但随着市场调整,不少企业开始向综合能源服务转型。这一转变使得原本专注于光伏结构设计的工程师,不得不面对全新的挑战:从单一光伏支架计算,拓展至工业厂房评估、结构加固等更广泛的领域。

对专业技术人员而言,这种转型既是机遇,更是考验。光伏结构与工业建筑加固虽同属土木工程范畴,却在技术细节、规范体系上存在显著差异。前者关注轻型结构的抗风抗震性能,后者则涉及混凝土耐久性、既有建筑可靠性鉴定等复杂问题。当行业风向突变,原本精通光伏结构设计的工程师,发现自己熟悉的计算模型、设计规范在新领域变得不再适用,职业发展似乎陷入了“蜕皮期”的迷茫与阵痛。

在能源变革浪潮中,光伏产业作为新能源领域的中流砥柱,承载着人类对绿色未来的美好期许,正以前所未有的态势蓬勃发展。通威新能源正以创新的“渔光一体”模式,在光伏之路上稳健前行,用行动书写着坚守与突破的故事。

当下的光伏行业,正处于复杂严峻的发展困境。从市场数据来看,产能过剩问题突出,2024年全球光伏产业链各环节产能远超装机量,多数企业产能利用率降至60%以下,陷入生产即亏损的泥沼。需求放缓问题也逐渐凸显,各方对2025年中国市场装机量持悲观态度,全球光伏行业发展速度预期放缓,进一步加重产能过剩压力。

光伏行业正经历深度调整期,也给光伏从业人员带来了巨大的挑

转型初期的困境往往超乎想象,从零开始的艰难探索,面对的不仅是全新的技术体系,还有复杂的行业规范——《钢结构加固设计标准》《工业建筑可靠性鉴定标准》《混凝土结构加固设计规范》等,即便是经验丰富的结构工程师也会感到无所适从。初期接触工业厂房评估项目时,由于缺乏对动荷载特性的理解,某些评估报告未能充分考虑生产设备的振动影响,导致加固方案存在隐患;在对老旧厂房进行加固设计时,未考虑加固方法现场是否能具体实施,也使得部分厂房加固设计不得不返工。

这些挫折暴露出知识体系转型的艰难。一方面,新领域的规范标准庞杂且专业性强,需要投入大量时间系统学习;另一方面,工业建筑的实际工程中的复杂情况,许多工程师在这个阶段都经历过“能力真空期”——旧的专业优势正在消退,新的技术能力尚未建立,就像蛇类蜕

皮时新旧表皮交替的脆弱状态,每一个技术决策都需格外谨慎。真正的转机往往始于系统化的学习与实践。面对知识短板,有的工程师制定了严格的学习计划,处理项目时记录技术疑问,空闲时间研读规范条文,观看相关视频学习讲解,参加行业培训,与资深专家交流经验等。每个项目结束后进行技术复盘,建立典型问题的解决方案库。这种循序渐进的学习方式,虽不如速成班见效快,却能夯实专业基础,避免“知其然而不知其所以然”的尴尬。通过“规范学习—软件掌握—建模实践—创新应用”的螺旋式上升过程,最终实现技术能力的质变。随着经验积累,一些创新的工作方法开始显现价值。例如将光伏结构设计中的轻量化思维应用于厂房加固,在保证安全的前提下优化材料用量。

蛇类蜕皮的生物学意义,在于摆脱限制生长的旧表皮,获得更大的生存空间。工程师的专业转型同样如此——从单一领域走向多元技术融

合,不是简单的知识叠加,而是工程思维的重构与创新能力的跃升。那些成功转型的案例表明,当技术人员能够将不同领域的知识有机整合,往往会催生出更具创造性的解决方案。在技术迭代加速的时代,行业边界日益模糊,专业人员的核心竞争力不再局限于某个细分领域的熟练度,而在于快速学习与跨界融合的能力。像蛇类适应不同地形一样,优秀的工程师也需要培养应对变化的韧性,即在行业上升期深耕专业,在市场调整时拓展边界,始终保持着“蜕皮成长”的勇气与智慧。

蛇行千里的启示正在于此:真正的专业成长不在于直线冲刺,而在于适应变化的稳健前行。每一次看似被动的转型,都是突破职业“天花板”的契机;每一段艰难的学习历程,都在为更广阔的发展空间铺路。在这个变革的时代,唯有保持蜕皮的勇气,才能实现从技术专才到复合型人才蜕变的蜕变,最终在职业生涯中行稳致远。

而山东威海等地的项目也在有序推进,这些项目将渔业养殖与光伏发电有机融合,实现“上可发电、下可养鱼”的绿色发展模式,不仅提高了土地利用效率,还将为当地提供清洁电力,促进了渔业现代化发展,助力乡村振兴。通威的每一步发展,都与当地民生紧密相连。我们深知,只有与社会、与环境和谐共生,才能走得更远。

很多时候,我们在做着一件很浪漫的事:把阳光编织成电流,让硅片生长出希望,在地球的每个角落,种下属于未来的星星。今天,通威人的足迹已遍布大江南北,光伏阵列在地图上连成巨龙。这蜿蜒前行的每道弧光,都在书写“行稳致远”的注脚,终将抵达光的彼岸。

蛇行千里 行稳致远

通威新能源管理平台 廖然

在通威新能源电力交易的领域里,我们如同一条静默而坚韧的蛇,并非在蛮荒中冲刺,而是在数字与规则的丛林中,以独特的智慧与定力,划出属于清洁能源的蜿蜒轨迹。这轨迹不追求刹那的华彩,只执着于穿透市场迷雾,抵达那名为“致远”的辽阔之境。

蛇行之道,首在“静”。当喧嚣四起,当价格如惊弓之鸟般上下翻飞,团队的目光却始终沉静如深潭。这静,并非停滞,而是如同蛇在出击前将全身力量凝于一点——在静默中校准方向,在喧嚣里锚定价值。每一次按键的落定,都非心血来潮的赌注,而是无数次静观其变后,对价值洼地精准而沉稳的丈量。

蛇行之力,贵在“韧”。市场无常,暗礁潜藏。突如其来的政策转向,难以预料的供需失衡,通威的电力交易团队早已将韧性熔铸进每一次策略的迭代。面对压力,我们从不奢求一蹴而就的坦途,而是选择以柔韧的身姿,在约束的缝隙中寻找最优路径。这份韧,是风险对冲时缜密的网格,是应急预案中预留的弹性空间,更是市场巨浪拍打后,依然保持稳健航速的从容底气。

蛇行之变,精在“蜕”。固守旧壳,终将被动时代洪流吞没。团队的学习热情从未止息,对新型交易品种的探索,对大数据分析人工智能工具的驾驭,对绿色电力价值实现机制的创新思考——每一次对新知的渴求与吸收,每一次对策略模型的优化与革新,都将一次次无声的蜕变,转变为面向未来的、更为强劲的适应力与竞争力。

当我们回望这条由无数交易指令、风险控制与策略优化共同铺就的轨迹,它如蛇行般曲折而坚定地向前延伸。这轨迹上,没有惊天动地的传奇章节,有的只是日复一日对“静”“韧”“蜕”的无声践行。它连接着通威绿色电能的源头活水与广阔的市场终端,承载着对每一度清洁电力的责任与敬意。