

户用光伏首份ESG报告：正泰安能实现持续发展与回馈社会双循环

2023年5月18日，在第二届户用光伏大会上，正泰安能发布了户用光伏行业首份ESG报告。

ESG的火热已经无需多言，国际上，截止2020年，ESG相关的投资规模已经达到35.3万亿美元，企业ESG早已经成为投资人的重点关注指标。

我国也于近几年正式掀开ESG投资的序幕，并公布多项相关政策，特别是要求公募基金和保险资管两股资本市场的中坚力量积极参与上市公司ESG治理，将ESG因素纳入自身投资决策中，逐步提升ESG投资管理的普及性和成熟度。

企业也在积极响应ESG的热潮，Wind数据显示，截至2022年8月24日，A股共有1450家上市公司披露了ESG独立报告，ESG披露率也从2021年的27%提升到了31%。

当然，与一些企业跟风式的ESG不同，正泰安能的这份ESG报告更多是出于战略协同的考量。

正泰安能董事长陆川指出，公司的业务流程涉及到经销商、农户、企业员工等多方关系的管理，且主营的绿电业务本身就与ESG的要求相关。因此，ESG本身就是公司实现可持续发展的手段，正泰安能的ESG也理应走在前列。

此外，当下政府及监管机构、消费者、社区、合作伙伴等利益相关方对企业践行可持续发展、承担社会责任正给予越来越多的关注。因此，披露ESG报告也会帮助公司更好地回应利益相关方的关切。

并且，要做好ESG，实际上也很不容易。

过去一段时间里，ESG曾被不少企业当做“秀肌肉”的工具，这是因为，从成本效益的角度来看，ESG追求的是长期回报，而企业对ESG的投入却会使短期财务表现变差，对面临生存问题的中小企业而言，这显然是无法接受的。

另外，陆川还指出，由于ESG不是一个特别定量的指标，其内涵随着社会的发展在不断进步，因此在与管理层、员工以及利益相关方沟通实施ESG时，很难做到精准传达。如何让相关方从理念上认可ESG，怎么制定相应的指标将ESG的工作与激励有效挂钩，是企业实施ESG最难的一个地方。



因此，正泰安能从一开始就强调理念的灌输，这也是公司未来长期践行ESG的基础。基于此，正泰安能搭建了由董事会、战略委员会、ESG工作小组构成的ESG管治架构，确保各层级职责明确和有效衔接，从而促进ESG理念自上而下贯彻执行。

一、天然为“环境”而生

碳中和政策实施以来，提高清洁能源占比已经成为实现碳中和的必要条件，而正泰安能的业务天然就是为碳中和而生的，这也使得公司在E（环境）端拥有得天独厚的优势。

国家发布光伏屋顶整县推进政策后，户用光伏成为光伏新增装机量的主力，正泰安能则是其中最大的玩家。

从减碳效果来看，正泰安能2022年度新增装机容量超7GW，约占全国户用光伏新增装机容量的30%，而截止2022年末，正泰安能已在国内广袤的乡村地区累计安装光伏电站超80万户，这些光伏电站每年可发电146亿度绿电，减少二氧化碳排放1446万吨，相当于种树840万棵。

当然，除了主体业务外，在实际的运营过程中，正泰安能也将清洁运营、绿色发展理念融入日常生产经营的每个环节，在材料选择、生产制造、库存管理、物流运输等环节中贯彻落实节能减排，并大力推行绿色办公，打造绿色园区。

二、户用光伏：实现乡村振兴的利器

对光伏运营商而言，如果说减碳减排已经算是“基本操作”，那么正泰安能的这份ESG报告，更突出的是其对社会价值进一步的深层思考。正泰安能的一举一动都对社会产生了广泛的影响，而公司则借着此份影响力，不断为社会创造价值。

一个振奋人心的价值创造路径是，正泰安能的户用光伏是实现乡村振兴、促进共同富裕的利器。

具体来看，户用光伏不仅可以为农村剩余劳动力增加就业，还可以直接为农村客户群体增收。

在增加就业方面，户用光伏电站从前期电站施工，到后期运营维护的长链条中，实际上可以发挥基建效应，带动更多的就业。

2022年，正泰安能正式启动“爱心帮宁”项目，并在湖南省宁乡市回龙铺镇、横市镇、双江口镇等乡镇与超过300户农村家庭合作开发光伏电站。未来，正泰安能还计划在宁乡市投资约20亿元人民币，建设约30000座光伏电站，预计将为当地创造超过1200个就业岗位。

目前，正泰安能已经为农村劳动力创造16余万个就业岗位，积极响应了国家稳就业的政策目标。

在为农村客户群体增收方面，正泰安能用实打实的数据，以及实打实的案例，回应了市面上对户用光伏电站能否促进共同富裕的质疑，并为整个户用光伏行业打下了样板。

具体来看，正泰安能始终秉持与农户共创共赢的理念，开创了“金顶宝”“绿电家”“金租宝”三大品类业务模式，通过安装户用光伏电站，每年平均可为一户农村家庭增收1000至3000元人民币。

例如，户用光伏可以作为农村家庭的“养老金”。在辽宁石佛镇大弓湾村的闫冰夫妻两人都是地地道道的农民，种地是全家主要的收入来源。由于“靠天吃饭”的收益并不稳定，而且随着年龄增长，总有力不能支的一天。因此，为了增加自己晚年生活的筹码，闫冰择了时兴的“光伏养老”，在自家安装了正泰安能的光伏电站。目前，电站每年可以为闫冰夫妻带来4000多元的收入。同时，作为全村较早安装光伏电站的人，闫冰还成为了村里的“光伏义务推广员”，并推荐各家村民累计安装光伏板上千块。



户用光伏还可以化身子女的“教育基金”。河南登封市二岗沟村的村民唐金岭为了给患病的丈夫治疗，家中的积蓄几乎消耗殆尽，但家中小女儿又面临上学的关口，书本费、生活费等零零总总加起来，依然是一笔不小的开支。唐金岭在新闻上看到，正泰安能的屋顶光伏能长期帮农民挣钱后，就几经辗转联系当地业务员安装了正泰安能的光伏电站。如今，唐金岭家的光伏电站已安装一年有余，36块光伏板在屋顶上整齐排列，为唐金岭女儿的学业默默贡献了自己的力量。

正泰安能董事长陆川也补充到，“像河北这个地方，一年当中普遍的农村家庭收入不到一万块钱，按安装了惠农屋顶平均面积来算，在政府没有参与的情况下，安能可以给普通老百姓家庭收入贡献20-30%的增量”。

同时，正泰安能还将依托其在农村地区广泛的服务网点，为农村群体提供其他便利生活的服务。

此外，正泰安能时刻牢记“为社会承担责任”的经营理念，联合正泰公益基金会，持续推进农村基建、扶农、助学等乡村公益行动。2022年，公司积极响应“爱心宁乡”帮扶工程，重点聚焦孤寡老人，并向回龙铺镇金旺村老年协会捐赠了一批总价值3万元的爱心物资，用于资助当地生活困难的老年人。

三、秉承共赢，妥善协调各方关系

陆川指出，在环境、社会、治理这三个方面中，社会端的实施难度实际上是最大的。

除了对社会直接创造的价值，ESG中的社会还要求企业能够兼顾劳动规范、安全生产、权益保护等方方面面。这要求正泰安能要处理好企业与员工、企业与经销商等各利益相关方的关系。

陆川特别指出，目前不少经销商出于盈利诉求，认为做ESG没有必要，因此，如何对经销商进行培训，获得经销商的认同，并将ESG变成他们的行动力，属于正泰安能在实施ESG过程中一个比较大的挑战。

为此，在经销商选择方面，正泰安能制定了严格的《代理商授权管理》制度，对线上及线下代理商从准入、审核、变更、转正、退出、管理考核等方面进行严格监管，并要求代理商严格在授权区域范围内开展经营活动，守法经营，依法纳税，诚实守信，公平竞争。

同时，正泰安能还秉承利益共同体、命运共同体的渠道管理文化，从资源共享、业务支持、服务保障三方面全力支持代理商，在人才能力提升培养方面持续赋能，帮助代理商突破发展瓶颈。

从员工权益保障来看，正泰安能坚持合法合规开展招聘，不因种族、肤色、性别、年龄、信仰等区别对待，全面保障招聘的公平公正性。截至2022年末，正泰安能共有员工1514人，其中女性员工占比27.4%，公司员工社会保险覆盖率达98.55%，劳动合同签订率达100%。

另外，正泰安能还自建了光伏星球学习平台，为员工及各类合作伙伴提供场景化功能及数字化学习支持、培训管理及运营服务。2022年，正泰安能学习平台上的员工培训覆盖率实现100%，并组织内部讲师团队开展了1072场线上培训，完成培训50953人次，线上培训总时数达2515小时。

四、治理体系形成内部合力

对一家企业而言，在ESG评价体系中，治理能力的建设，可能是系统性最强、实施周期最长、也是对财务绩效影响最深远的环节。稳定高效的治理体系，是公司在ESG中环境、社会端持续深化拓展的重要基础。

陆川认为，由于公司内部已经对ESG形成了共识，因此相比环境与社会，正泰安能在治理端的建设实际上要更容易。同时，正泰安能所在的正泰电器是一家上市公司，所以安能在治理的合规性，以及治理过程中的流程管理一直做得不错，公司也多次成为浙江省上市公司里内控和信披排名第一的企业。

自成立以来，正泰安能以合规管理和合规经营为前提，建立了完善的治理体系，并通过投资者关系管理，充分打通了公司与外部交流的渠道。

具体来看，正泰安能严格遵守《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》等法律法规及规范性文件要求，构建了规范的公司管理体系和运作流程。

同时，正泰安能也高度重视投资者关系的维护，并积极搭建畅通的沟通渠道，采用“请进来”与“走出去”相结合的沟通策略，通过接待投资者来访、线上会议、线下交流会、提供公司披露资料等多种途径长期主动保持与投资者的沟通。2022年，正泰安能累计开展路演交流100余场次，帮助投资者充分了解公司业务价值和发展规划。

在数字经济发展的背景下，正泰安能也立起一套严格的信息安全管理机制。通过修改和收紧数据库访问权限、设置加密传输协议、敏感信息脱敏处理等系列举措，正泰安能不断优化公司信息安全管理，并于报告期内获得针对三个核心业务系统的网络安全等级保护2.0标准的三级评定。

五、ESG潜在收益：通过传播获客

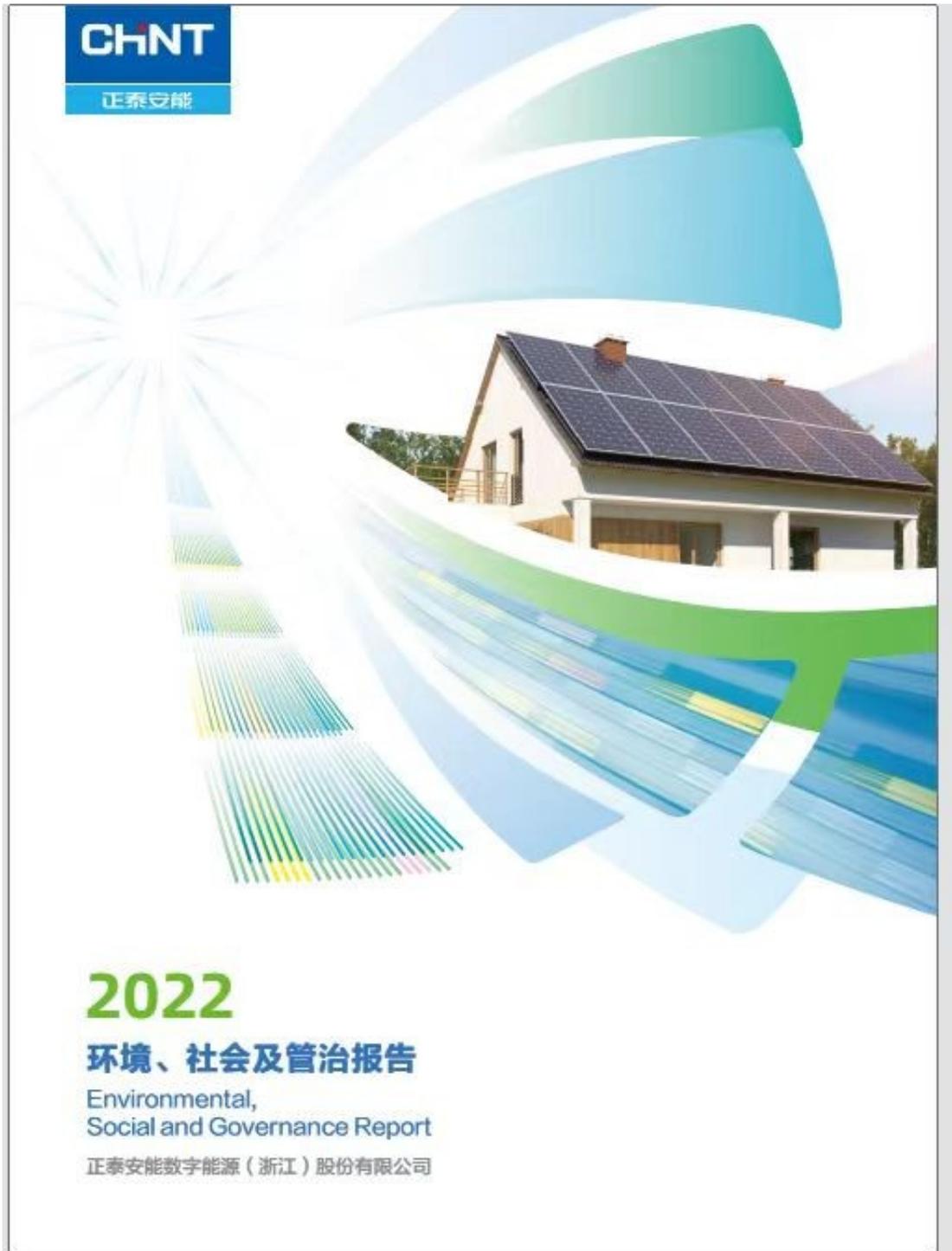
综合来看，虽然正泰安能才于不久前发布户用光伏行业首份ESG报告，但实际上，基于其业务特性，正泰安能已经践行ESG多年。

最近一段时间，市场上出现不少质疑ESG的声音，有观点认为，企业对ESG的投入会减损利润，进而影响到股东的投资回报。这种观点显然只聚焦于短期利益，而忽略了ESG的长期价值。

对正泰安能而言，其主营业务与ESG高度协同，这意味着公司践行ESG后的潜在收益也是巨大的。

正泰安能董事长陆川指出，公司通过ESG在经销商和客户之间形成口碑后，就可以再通过经销商和客户的对外传播实现拉新。因此，尽管ESG相关的投入在账面上是一个成本项，但是带来的价值却会反应在未来的收入。另一方面，公司提升ESG绩效也可以增强投资者信心，从而在政策引导和投资决策方面采取相应的行动。

对于正泰安能未来ESG的规划，公司将会从对外和对内两个方向展开工作。对内，正泰安能将会探索如何把ESG指标与员工KPI和OKR有机结合，推进ESG绩效管理的目标设定和跟踪评估相关机制的有效性，同时提升ESG的披露水平；对外，从资源禀赋来看，陆川补充，正泰安能拥有拼多多等企业都无法触及的下沉渠道，因此，正泰安能会在为农民增收的基础上，再通过提供便民服务为农民带来额外收益，并将之打造成为公司的第二增长曲线。



原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/195682.html>