

补齐天然气储气设施短板

能源广角

面对“断气”威胁，欧洲对于安全度冬似乎信心十足。近日，欧盟委员会表示，面对可能完全中断的俄罗斯天然气供应，欧盟已经做好了准备。据欧盟此前预计，到今年11月1日欧盟储气设施要填满80%，但这个目标已经提前两个月实现。根据欧盟储气能力占总消费量的比重测算，储存的天然气足以支撑欧盟国家使用3个月。

将天然气储存起来是解决需求波动、保障能源供应安全行之有效办法。天然气供应具有一定的季节规律。总的来说，天然气的需求随供热市场波动，夏天减少，冬天增加。为满足冬季持续攀升的天然气需求，可以选择提高管网输送能力来增加运量。但单纯为尖峰需求顶格配套管网运力，将降低管网运行效率，提升运行成本，且无法化解外部断供风险。因此，二战以后，为了平衡天然气的供需，天然气储存设施渐渐发展起来。其中，容量大、成本低的地下储气库成为当今世界天然气储存的主要方式。

储气库可以简单看作是专门储存天然气的仓库，通常靠近下游用户所在城市建设，以满足阶段性高峰需求。其运作原理很简单：需求较低时，利用管网的空余运力在地下储气库中蓄满天然气；需求较高、管网满负荷运转时，就从地下储气库中提取天然气以满足调峰和事故应急需要。只要科学合理挑选地下储气库的建造地点，就能在需求高峰到来时有效地进行调峰，助力天然气保供。

对我国而言，现阶段加快推进储气设施建设意义重大。储气库建设是天然气产业发展到一定程度必不可少的环节。作为较为清洁的化石能源，天然气是通向“双碳”目标的重要“桥梁”，我国天然气消费每年以10%左右的速度增长，在一次能源结构中占比稳步提升，天然气对外依存度连年攀升，不断放大的天然气消费总量对保供提出了更高要求。

另外，天然气供需形势频繁变化，产销平衡的难度日益增加。近年来，随着我国城市燃气、发电用气、交通用气快速增长，稳定供气成为关系国计民生、牵动社会关注的重大问题。早在2017年，我国北方部分地区一度出现天然气供应紧张的局面，暴露出我国在天然气储备环节存在较大短板。今年下半年，天然气需求将受

到今冬明春气候不确定性、国际能源市场价格大幅波动不确定性双重影响，保供压力依然不小。

改善储气调峰能力将为天然气消费快速增长提供有力保障。近年来，加强天然气储气设施建设一直被视为保障我国能源安全的重要工作，特别是2017年冬季“气荒”发生后，我国储气设施开工建设全面提速，2021年全国已建成储气能力同比增长15.8%，3年多时间实现翻番。但与发达国家相比，我国储气能力依旧薄弱。2021年国内地下储气库工作气量仅170亿立方米，占年度天然气消费量比例不足5%，远低于12%至15%的国际平均水平。储气能力已成为天然气乃至整个能源产业链的短板，使我国应对调峰需求和国际市场变化的能力严重受限。

未来一段时间，应加大政策支持力度，继续推动储气设施建设，发挥其在季节调峰、应急保供和应对突发事件短供断供等方面的调节保障作用。要开展地下储气库布局研究、加强关键技术攻关，在长输管道较完善但天然气供需矛盾突出区域，积极开展储气库址筛选和建设，形成联网协调的储气库群，增强储气能力。加

快研发应用智能化调峰保供智慧平台，通过数字化手段实现储气库精准供气。增强天然气供应系统在内外部供需异常情况下应对波动、实现稳定供应的能力。

“不赚钱”是限制储气库规模化发展的关键瓶颈。储气库建设周期长、投资大、风险高，加之我国天然气市场化程度低、价格机制不完善等原因，无法保证储气设施投资收益。因此，储气库长期以来由国有石油公司投资建设，社会资本对储气库投资热情不高。目前，发达国家基本完成了储气库市场化改革，竞争性市场已经形成，实现了储气库多元化管理。我国需要以更大力度推动天然气价格形成机制改革，加快储气库商业化运行模式转变，让价格体现储气设施的独特价值属性，激发更多市场主体参与储气库建设，加快储气库建设步伐，提高储气库运营水平。



李志献

水陆铁联运控制性工程竣工通车



9月13日，湖北省宜昌市三峡快速路与西陵二路、峡州大道、三峡专用公路互联互通的立交桥工程正式通车。立交桥的贯通使宜昌实现集装箱陆运跨过葛洲坝、三峡大坝的水陆铁联运体系形成。

改造后的三峡快速路成为宜昌市“四纵五横”快速路网重要组成部分，实现从三峡大坝上游太平溪港、茅坪港至葛洲坝下游白洋港、宜昌港互联互通。

黄善军摄（中经视觉）

**质量强国
中国向上**

**玉柴机器
YC DIESEL**

主题品牌传播展示

因为专注，所以专业

玉柴致力打造独立的专业动力系统供应商

手机中高端市场竞争

的火爆程度，以及海外市场对智能手机的需求在整个行业都十分旺盛。2022年第二季度没有大幅下滑。

“国内市场5G渗透红利已趋近饱和，市场份额的品牌份额逐步向高端品牌集中。加快向高端市场冲击已成为国产手机厂商的必选项，也将全方位提升国产手机的研发能力和市场能力。”众诚智库执行总裁韦玉怀说。

赛迪顾问数字经济研究中心高级分析师周君坦言，今年以来，国内智能手机高端市场竞争激烈，随着华为高端业务受阻，苹果逆势而上，国产手机厂商在影像、折叠屏等领域打造高端产品亮点，但其高端化进程并不被看好。

对于此次华为能否借助Mate50系列获取更多国内高端市场份额，赛迪智库无线电研究所高级咨询师钟新龙认为，华为想依靠Mate50系列重回智能手机高端市场第一，可能不容易。但是对重回大众印象、唤起品牌信心来说，这是关键举动。

天风国际分析师郭明錤表示，高端产品是当前手机品牌的出路，如果华为Mate50系列市场反应好，对其他国内高端手机品牌也会有鼓舞效果，有利于降低消费电子市场下行周期的影响。

当前，国内市场手机的平均价位段已增至2700元至3000元。同时，手机市场呈现两极分化，2000元以下市场萎缩，换机周期变长，下降更剧烈；高端市场份额逆势增长，证明高端用户购买力不减，但需要真正创新的产品来打动消费者。由此可见，在这样的市场环境下，发力于高端市场十分重要。而想要在中高端市场脱颖而出，关键还是差异化的产品和技术，这已成为主流手机厂商的共识。

市场调研机构Counterpoint发布的最新报告显示，今年第二季度，中国高端（批发价格在400美元及以上）智能手机销售额占比从去年同期的31%增长至33%。在智能手机整体销量同比下滑14%的情况下，高端智能手机销量仅同比下滑10%。排名前六的原始设备制造商占据了高端市场的95%。其中，2022年第二季度，中国高端智能手机市场份额排名第一的品牌为苹果，占比46%；第二至第六位分别为vivo、华为、荣耀、小米和OPPO，市场份额分别为13%、11%、9%、8%和8%。

Counterpoint认为，中国智能手机销量在2022年第二季度下滑并达到近十年来销量的历史最低点。随着中国5G的高普及率和智能手机缺乏有新意的创新点，更多消费者倾向于

因为如此，国产主流手机厂商纷纷在自研芯片方面加大投入，比如小米推出的澎湃C1/G1/P1自研芯片、OPPO的马里亚纳X自研影像芯片、vivo首款V1自研芯片等。国产手机厂商掌握更多核心技术，不仅可以从同质化的手机行业中打开新局面，更有助于产业链自主可控，夯实向产业链中高端迈进的基础。

“今年以来，在需求萎缩和不断冲击高端手机市场中，国产手机品牌的综合实力不断提升，研发投入明显加大，并加快了产品技术迭代和底层创新。从国产品牌纷纷进入折叠屏手机市场，加大对高端市场的渗透，就能看出这一趋势。预计下半年国产品牌还会推出折叠屏手机新品，进一步夯实高端市场的布局和竞争。”韦玉怀说。



机器人数字检测



玉柴全系列新能源动力产品



100台玉柴YCK13N重型燃气发动机交付西非客户，玉柴海外技术人员为用户开展相关培训

前列。

超强的研发实力是玉柴斩关夺隘的底气所在。“十四五”时期，玉柴正抓紧实施“做全、做新、做强”动力系统主业战略，聚焦客户需求，强化市场细分，横向拓展中低速动力、无人机动力、特种动力等应用领域，发力燃氢发动机、氢燃料电池动力、增程器、e-CVT插电式混合动力等多种新能源技术路线，并在重卡、专用车、重型工程机械、农业机械、中大型船电动力领域聚力突破，真正打造全场景动力系统定制专家。

专注制造 把好产品质量关

专注，不是守旧，而是守正创新。在国六排放阶段，玉柴投资30亿元，先后引进了200多台（套）工业机器人，建成智能化“黑灯工厂”。工厂工序自动化率超80%，制造效率提升50%，数控机床应用面达到95%以上。在3D打印等新工艺新材料应用、精益制造理念导入人，以及一大批技艺精湛的大国工匠加持下，“黑灯工厂”为实现个性化市场需求精准响应、资源动态配置、业务高效协同奠定了坚实基础。

专注质量，塑造品牌。专注客户的需求，专心做好自己的专业，并把它做到卓越，这是企业的核心竞争力。多年来在动力行业的耕耘，让玉柴在潜移默化中逐渐形成对于产品品质、对客户满意度执着追求的思维。玉柴人人都是质量负责人、质量卫士，保证输出的东西满足客户的需求。玉柴推行全员质量理念，将质量把控贯穿在产品全生命周期过程中，保证

质量的生命线。经过几十年的深耕，玉柴全面实现了质量控制精细化、经营管理现代化、制造系统智能化，先后获评“全国质量奖”“中国质量奖提名奖”等荣誉。

专业品质也让玉柴的合作伙伴“朋友圈”不断扩大。2021年以来，玉柴突破新客户平台，累计新开拓了一汽解放、福田戴姆勒、三一集团等国内第一梯队客户平台。

专注服务 打通客户满意的“最后一公里”

“玉柴服务省心快速”是玉柴服务品牌口号，也是打动客户的密码。

客户在哪里，玉柴服务就在哪里。为方便客户维修保养，玉柴在距离总部约2万公里的秘鲁阿雷基帕市建立服务站。为了让客户得到更优质的服务体验，玉柴在云南楚雄、山西介休、河南郑州等地又创新商用车旗舰店服务模式，并开展千余场送服务到田间、矿场等通用机械作业一线的“蓝海行动”。

截至目前，玉柴在全球授权建立了5000余家专业服务站，6000家配件中心，服务半径行业领先，并提供24小时全球联保服务。玉柴还在全国30条物流干线提供专网保障，覆盖近300座节点城市，服务效率和客户满意度进一步提升。

未来，玉柴还将利用互联网手段持续推进发动机智能化和服务业务数字化，实时自动推送发动机优化控制策略，为用户提供预测性维护建议、故障预警等个性化服务解决方案，真正让客户无忧。

（数据来源：广西玉柴机器股份有限公司）

2022年1月至8月，在国内商用车销量下滑的形势下，广西玉柴机器股份有限公司却逆势而上，不仅连续3个月销量领先，而且在牵引车、自卸车、公路客车等细分领域实现逆增长。其中，牵引车动力销量同比增长更是超过270%，海外销量同比增长49%，发动机综合市场份额增长超过2个百分点。

亮丽成绩单背后，是这家拥有71年历史的老牌发动机制造企业，心无旁骛做主业积聚起的强大能量。“从偏居西南一隅的手工作坊成长为具有全球影响力发动机品牌，我们始终坚持以客户为中心，找准在产业链中的价值坐标，攻克堵点和难点，更好服务于产业链的高质量发展，为千万用户打造品质更加卓越的汽车‘心脏’。”玉柴集团党委书记、董事长李汉阳说。

专注研发 打造高效可靠的产品

1958年至1959年，玉柴相继试制成功煤气机和2105柴油机，从此正式进入内燃机制造领域。在这条做专业动力系统供应商的赛道上，玉柴深耕不辍，追求卓越。从国一到国六，从涡流到直喷、增压到中冷、电控到后处理，再从传统能源到新型能源，玉柴一路劈波斩浪，保持领先。

公司总工程师林铁坚介绍，截至目前，玉柴建立了玉林、南宁、苏州、欧洲四大研发基地，并在英国、奥地利、北美等地设置联合研发中心，拥有各类研发人才2000多名，研发投入占比达6%以上。2021年，在国家相关部门组织的企业技术创新评级中，玉柴位列全国