

供暖季来临各地准备好了吗

截至今年9月底

全国发电装机容量达到 31.6亿千瓦

同比增加 3.7亿千瓦

当前统调电厂存煤保持在2亿吨以上

的较高水平

东北地区备冬储煤较为充足

天然气资源准备较为充足

调峰储气能力较去年增加了80亿立方米

储气库已提前完成注气任务

随着气温的降低,北方地区陆续迎来了供暖季。为了确保民生温度,多地早准备早行动,扎实做好各项供热保障工作,确保“暖流”如期入户,居民温暖过冬。

管网准备就绪

“早上起床后,感觉屋里不冷了,再一摸暖气片进水管,已经热乎乎了,比去年早了2天。”10月18日,家住吉林省长春市高新区澳海澜苑小区的左立婷感受到了今冬供暖第一天的室温变化。

10月中旬,吉林省部分地区气温明显下降,局地最低气温跌至零下,长春、松原、白城等地决定提前开栓供热。吉林省春城热力股份有限公司是长春市供热面积最大的企业,服务用户50多万。据悉,9月初,春城热力公司便开始管网充水工作,10月初供热系统开始冷态运行,10月18日零时,根据有关指令提前向用户开栓供热。在该公司供热生产调度中心,一块大屏幕显示着各事业部的供热情况和接线电话情况,工作人员正根据相关信息统筹协调,确保居民家中温暖舒适。该公司技术装备部部长李军表示,为了保证用户冬季供热质量,公司加强“冬病夏治”工作,今年夏季完成了2万余台设备、5万余个阀门、4万块仪表、3600台变频器的检修工作,设备检修率100%,并且对辖区内125公里老旧管网实施了更新改造,以增强供热稳定性。

在今冬供暖季正式开始前的十天,甘肃省兰州市各供暖企业开始打压试水。兰州鸿安物业服务有限责任公司供热站维修班班长蒋学宏和同事到辖区各居民楼下张贴“打压试水通知”。“现在都是分户供暖,精细化管理,我们不间断检查,发现跑冒滴漏问题及时解决。”蒋学宏说,他们随时待命,以便及时处理居民家出现的各类故障。

鸿安物业服务有限责任公司供热站负责人兰州市城关区邓家巷、五福巷、武都路17.4万平方米近3000户居民的供暖。“我们已经完成了水电、管路的进一步检查,10月24日、10月25日加压冷循环,11月1日凌晨保证按时供暖。”鸿安物业服务有限责任公司供热站站长张平和介绍,上个供暖期结束后,4月份公司开展了为期一个月的锅炉房内部包括锅炉本体、燃烧机头、水泵、循环泵的检查维修。6月、7月两个月对室外地沟管网、阀门进行了维护。供暖前,又进行了检修。鸿安物业服务有限责任公司副经理魏立江告诉记者,

2016年至2018年已对辖区主管网进行了更换改造,并进行了分户供暖改造。

宁夏石嘴山市持续提高城市供暖日常监测、管网维护、管理服务水平。该市皓泰热力有限公司安全生产科科长何祖扬介绍,早在上一采暖期供暖结束后,就及时对用户反映的热点、难点问题进行了梳理。自今年3月底停暖以来,该公司深入20余个社区开展各类便民服务10场次,入户走访293次,帮助居民清洗冲洗管网滤网,检查维修室内供热设施142户,为问题突出的小区、敬老院、幼儿园及孤寡老人等重点人群安装室温采集器。

为全力做好供热服务保障,石嘴山市一方面建立信访投诉处置联动机制,扎实做好供热信访工作,对外公布了供暖期24小时服务电话,对网络区域抢险、维修电话,增加热线话务员,及时掌握用户诉求,提高处置效率;另一方面成立了20多支抢险、维修施工机组随时待命,生产、抢险抢修物资设备已全部采购到位,对抢险保障车辆、发电机等生产设备已完成维护保养,确保供暖过程中发生的各类问题维修及时、处置得当。

能源保障到位

为保障供暖用电安全可靠,自国庆节以来,国网兰州供电公司已完成管辖全域113座变电站的特巡特护。在例行巡视、运维工作的基础上,结合多种科技手段,对全网设备、线路运行状况进行排查,及时消除薄弱环节和隐患,并对重点民生类用户开展专项检查,确保供暖设备“零缺陷”运行。针对城乡电采暖客户,公司积极宣传安全用电知识,义务帮助客户检修用电设备,详细排查开关、刀闸、漏电保护器等。进入供暖季,国网兰州供电公司安宁供电分公司市场班班长郭小龙穿梭于各供热企业。“我们前期对水泵供电电缆隐患进行检查,打压后再进行回访,确保有问题在供暖前处理解决。”郭小龙说,国庆节后,公司就对辖区8家高压供电的供热企业进行了隐患排查。

“目前,我们已完成2682万立方米天然气储备任务,保障供暖季应急调度使用。”兰州市发展改革委石油天然气和科技装备科科长王永辉告诉记者,确保天然气足量储备,依托甘肃陇投燃气有限责任公司所建3600万立方米储气设施,兰州市政府委托市发展改革委与甘肃陇投签订天然气仓储服务合同,完成保障本行政区域上年5天日均消费量的

天然气应急储备,确保供暖季发挥应急调峰作用。

“进入采暖季,清洁供暖的用气需求大增。我们提前对接下游用户需求,开足马力保产保供,不少气井已达到天然气单日最大产能。”吉林油田采气一线员工田仁杰表示。

作为东北地区天然气供应的重要单位,吉林油田肩负着为吉林省多县市的企业生产和居民生活供气重任。10月中旬以来,随着气温急剧下降,该油田明确目标责任,积极策划实施针对性举措,通过提产能“争”气、降自用“省”气、严管控“治”气,全力迎战冬季供气大考,确保满足居民采暖用气需求。

吉林省电力部门也积极投入服务居民和有关单位温暖过冬的工作中。

“以前冬天烧煤取暖,屋内全是灰,还不安全。2022年,我家换上了电锅炉,既快捷省事,又清洁环保,还能自己调节温度,方便多了。”近日,吉林省松原市查干湖镇欣发村赵玉婷对前来检查电采暖设备的查干湖供电所员工说。

国网松原供电公司营销部主任宋洋介绍,今年以来,公司优化服务举措,对正式提出用电申请的客户,第一时间完成业扩报装流程,并定期对电采暖客户使用的开关、插板等设备做安全隐患排查。同时,他们还合理调配客户负荷,持续做好电采暖政策、电价和冬季安全用电常识的宣传讲解,帮客户算好经济账,引导客户节能降耗,确保温暖安全过冬。

“今天学校正式供热了,电采暖设备运行良好,供热稳定,感谢你们的帮助。”10月15日,吉林四平幼儿师范学院后勤部门负责人胡立威对前来开展安全用电检查的供电公司员工说。据了解,该学院电采暖项目供热面积积达8.5万平方米,今年新增用电容量6500千瓦。获悉这一情况后,国网四平供电公司主动联系校方,安排专人进行“一对一”服务,缩短业扩报装流程时间,各环节实现无缝衔接。在双方共同努力下,该学院电采暖项目提前12天投运。为确保居民温暖过冬,国网四平供电公司依托“网格化”保供电体系,已安排网格员“一对一”跟踪服务35家供暖企业,建立24小时联络机制,完善供暖线路应急抢修预案,协助排查用电设备隐患。截至目前,国网四平供电公司累计走访35户供暖

企业,排查用电安全隐患13处,完成189户电采暖用电接电。

细化服务措施

气温逐渐降低,供暖关系千家万户。根据上一采暖期的统计,宁夏95%的城镇家庭室内温度可达到20摄氏度。与此同时,宁夏回族自治区党委、政府更关注剩下的5%,努力把“小百分比”的急难愁盼问题办到“百分之百”,以行动力度保证供热温度,提升民生温度。

2023年度供热期结束后,银川市组织相关部门开展了供热质量综合评价,同时,深入企业施工一线,全覆盖开展供热督导检查。针对群众反映的供热投诉处理滞后、接访人员不熟悉业务等问题,督促各供热企业细化服务措施,全力解决群众用热的“烦心事、揪心事”。

银川市委副书记、市长陶少华表示,供热企业和有关部门要紧盯供热时间节点,加快项目建设,做好热源保障、应急调峰等工作,确保如期供暖、优质供暖。开发商、物业办和物业公司要畅通诉求渠道,及时解决群众反映强烈的供暖问题,加大老旧管网排查维修力度,重视“保交楼”项目供热工作,解决风险隐患。

暖气温度直接体现民生温度。据介绍,宁夏存在部分地区供热设施老化等问题,对低温雨雪冰冻灾害天气的应对能力不强。宁夏回族自治区政府把相关问题纳入民生领域急难愁盼问题清单,组织开展供热设施“冬病夏治”工作,并指导各地科学规划城市热源、换热站和管网系统,查找薄弱环节,以加快补齐供热能力缺口。

10月14日,兰州市召开2024年供热会议,自15日起启动“访民问暖”活动,要求各供热企业加快供热设施检修、养护进度,提前开展锅炉调试、打压注水、漏点排查等工作,10月25日前具备安全运行条件,11月1日零时达标供暖。同时,为确保油气长输管道安全平稳运行,由兰州市发展改革委牵头,联合公安、应急及有关专家每年对全市900多公里油气长输管道开展4次全方位检查,发现问题及时整改,确保管道正常平稳运行,为冬季保供夯实了基础。

解决国产水果披

“洋外衣”的问题,需要加强市场监管力度,更要从提升农产品品牌价值着手,增强本地农产品的市场竞争力和品牌影响力。只要尊重农业发展规律和市场规律,扎扎实实推动农业提质增效,相信“洋外衣”终会褪去。

杜芳

近期,中国消费者协会提示,市场一些价格高昂的进口水果,如日本晴王葡萄、日本静冈网纹瓜、美国柠檬、哥伦比亚麒麟果等,并没有进入我国检验检疫准入名录。这意味着,可能消费者以高昂价格购买的,其实是披着“进口外衣”的国产水果。

这种将国产水果伪装成高端进口水果的虚假宣传手法,不仅严重侵犯了消费者的合法权益,还影响了正规商家的生产销售,扰乱了市场秩序。

国产水果披“洋外衣”的情况由来已久,要从根本上解决问题,需要加强市场监管力度,更要从提升农产品品牌价值着手,关注消费者对高端农产品的需求,通过增强本地农产品的市场竞争力和品牌影响力,不再依赖“进口”标签来提升身价。

作为农业大国,我国从不缺乏优质的农产品资源。但农产品品牌建设仍面临诸多挑战,如品牌多而不精、大而不强。这导致许多地方虽然有特色农产品资源,但由于缺乏品牌建设的意识和能力,最终只能以低廉的价格出售。

当前,不少产区的水果品种,在品质和口感上已经能够与进口水果相媲美,甚至不少品种还远销海外。然而,由于市场培育不足、推介力度不够,这些优质国产水果往往难以被消费者和市场所熟知并认可。例如,蔓越莓在很长一段时间内都被认为是进口水果,直到哈尔滨文旅的推广才使得黑龙江省抚远市的蔓越莓逐渐走进大众视野。

今年中央一号文件明确提出,要鼓励各地因地制宜发展特色产业,并支持打造乡土特色品牌。因此,我们需要培育一批特色鲜明、质量过硬、信誉可靠的本土农业品牌,以满足消费者的多样化需求,推动农业提质增效、农民增收。在移动互联网时代,应充分利用技术手段,鼓励电商平台加大对国产农产品的宣传力度,为其提供更多亮相的机会。通过展现国产农产品的独特魅力和优势,让国产农产品的画像在大众认知中清晰起来。只有加强农业品牌建设,才能增强特色产业竞争力和综合效益。

农业企业需要抓住机遇,积极作为。特别是头部企业,应运用现代经营理念、标准和方式,将我国的特色农产品资源优势转化为产业优势。同时,地方政府也应立足本地资源优势,多措并举提升优势农业生产和销售的规模化、标准化水平,打造潜力大、区域特色明显、附加值高的品牌产品和产业。

要让国产水果真正脱掉“洋外衣”,关键在于做好农产品。做大农业品牌,做强农业产业。只要尊重农业发展规律和市场规律,扎扎实实推动农业提质增效,相信“洋外衣”终会褪去,越来越多的农业品牌将叫响大江南北,农产品自产地“身穿中装”。

本版编辑 孟飞 辛自强 美编 夏祎

来稿邮箱 jrbgzb@163.com



10月23日,位于湖北省襄阳市老河口袁冲乡的丹梁正缓缓输水。今年是襄阳市引丹灌溉工程通水50周年,已累计引水超450亿立方米,灌区粮食总产量突破1300亿斤,助力襄阳成为国家粮食安全保障和优质农产品生产供应基地。杨东摄(中经视觉)

折叠屏手机市场热度持续攀升

本报记者 黄鑫

自三折叠屏手机华为Mate XT发布以来,一直处于热销乃至“一机难求”的状态。华为常务董事余承东表示,华为三折叠屏手机热销程度远远超出预期,团队正在加班加点扩产。华为率先推出颠覆性、创新性的三折叠屏手机,表明国产手机在高端市场正从追赶走向引领。”艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅说。

赛迪智库未来产业研究中心人工智能研究室主任钟新龙介绍,三折叠屏手机在手机形态上打开了全新的想象空间,也推动了整个产业链的技术提升。为了实现三折叠设计,从屏幕材料到铰链技术等都需要创新改进。例如,屏幕要更柔软且耐用,才能承受多次折叠;铰链要设计得更精巧,确保折叠和展开的流畅性。此外,三折叠屏手机具有单屏态、双屏态和三屏态三种模式,能满足用户在不同场景下的需求;相关软件的适配优化,也让应用程序在不同屏幕形态下都能完美运行。

艾瑞咨询发布的《2024年中国折叠屏手机市场与消费趋势研究报告》显示,2024年上半年,中国折叠屏手机市场格局呈现“一极多强”态势。作为产品线最早覆盖横折内折、横折外折、竖折全形态的厂商,华为占据42%的市场份额。在1万元以上超高端市场,华为份额达67%。

折叠屏手机打破了“千机一面”的局面,解决了便携性和大屏幕共存的问题,自诞生起就被市

场寄予厚望。市场调查机构Counterpoint Research数据显示,2024年第二季度全球折叠屏智能手机出货量同比增长48%。中国持续引领折叠屏手机市场的增长,占总出货量超过一半。

国际数据公司IDC发布的最新报告预计,2024年中国折叠屏手机市场出货量约1068万台,与去年相比大幅增长52.4%。中国折叠屏手机市场预计将长期占据全球约40%的市场份额,显示出强劲的市场竞争力和增长潜力。

国内厂商在折叠屏手机领域的积极投入和布局,使得中国一直保持着全球最大的折叠屏手机市场地位。IDC数据显示,2024年第二季度,在中国折叠屏手机市场,华为占据41.7%市场份额,vivo、荣耀紧随其后,分列第二、三名。手机厂商以用户需求为中心,持续推动折叠屏手机迭代升级。比如,当前热销的vivo折叠屏手机不仅提升了续航体验,还全面强化了人工智能、影像等性能,推动折叠屏手机进入成熟期,带动新的供应链体系走向成熟壮大。

折叠屏手机技术正逐渐成熟。经过多年发展,折叠屏手机的铰链技术越来越成熟,能承受更多次折叠和展开,折痕问题也在不断改善。钟新龙分析,当前,折叠屏手机大多采用先进的OLED(有机发光二极管)屏幕,显示效果好,色彩鲜艳、对比度高。同时,创新屏幕材料如超薄玻

璃等应用,具有高透光率、高耐用性等特点,让屏幕更加平整,耐用性提升,不易出现折痕和划痕。部分厂商通过精密调教和反复测试,实现铰链与屏幕的完美搭配,提升了屏幕的耐用性和手机的轻薄手感。部分折叠屏手机搭载高像素摄像头、支持多档物理可变光圈系统、光学变焦的潜望式长焦镜头等,能提供专业级的摄影体验。有的折叠屏手机还搭载AI灵犀算法,支持智能优选网络以及天通卫星通信功能等。折叠屏手机由于技术复杂性和生产成本较高,售价普遍高于普通智能手机。但随着生产规模扩大和技术进步,价格有望逐渐下降。

但与整体市场相比,折叠屏手机目前仍属于小众市场。钟新龙认为,一方面,价格较高是一个门槛,让许多潜在买家望而却步。另一方面,用户担心频繁开合会降低设备的使用寿命,厚重的设计也可能影响日常携带的便利性。此外,目前市面上针对折叠屏手机的应用生态尚未完全成熟,部分应用程序在大屏模式下可能存在兼容性问题,影响了消费者的购买意愿。“三折叠屏手机迎合的是商务人士、科技爱好者等少数用户群体的需求,因为技术、配置成本高昂,有自己精准的市场定位,目前还不太可能成为普及产品。但三折叠屏手机给增长放缓、换机周期拉长的智能手机市场带来了创新突破。”张毅认为。