业内专家预计今年的中秋月饼市场消费将低于去年,而未来月饼行业将呈现出更为健康、规范的发展态势,包装更加简约和环保,产品趋向健康和特色,企业更加注重品牌和个性化

中秋月饼:难见奢华 亲民依旧

■本报记者 刘静 王群

虽然距离9月8日中秋佳节还有20多天,但今年的月饼市场已经热闹起来。

记者调查发现,今年月饼市场延续了去年亲民、质朴的风格,不仅在价格上呈现平民化趋势,包装也更为简洁。

"月饼正在从高端礼品消费向传统节日消费回归。"在8月12日开幕的2014(第二十届)中国月饼文化节上,业内专家表示:预计今年的中秋月饼市场消费将低于去年。而随着消费市场的逐渐成熟,未来月饼行业将呈现出更为健康、规范的发展态势,包装更加简约和环保、产品趋向健康和特色、企业更加注重品牌和个性化的塑造。

陈三虎/东方IC

难见"面子消费"

记者近日走访北京几家大型超市后发现,目前市场上不管是散装月饼还是礼盒月饼都已经上架,各大超市均出现了专门的月饼摊位。而在这些摊位之中,高价礼盒月饼基本上不见踪影,礼盒价格普遍走低,包装也较为简单,多数价格在100元~200元之间,几十元的品种也很常见,只有少数几款月饼定价在300元以上。

一位超市负责月饼团购的工作人员告诉记者,今年月饼销售形势与去年基本类似,中低价位的月饼是市场的主流。"今年超市的总体货量不多,生产商已经根据往年的销量做了调整,一些大品牌的供应量还可以,小品牌的货量较往年更少了。"

这位工作人员表示,从目前来看,超市中团购月饼的销量还不太理想,预计到8月25日左右将会进行"打折销售"。

相关资料显示,今年生产中秋月饼的主要原料诸如莲子、豆类、果仁的价格均有不同程度的上涨,人工成本和运输费用预计也有所上升。据此估算,今年月饼的总成本涨幅在10%左右。然而,在终端市场,记者发现月饼的价格却没有明显的上涨。

业内人士表示,近年来中秋月饼的市场结构悄然发生着变化,购买者主要以散客为主,自购比例增加,且购买渠道逐渐多元化,网络购买等新兴渠道逐渐兴起。另外,当前月饼市场的"面子消费"越来越少,消费者也更加理性,倾向于购买品质好、价格合理、性价比高的月饼。在这种情况下,各大月饼厂商纷纷把目光瞄准大众消费市场,自然也就不敢轻易涨价了。

行业健康发展

8月10日,中央纪委监察部网站开通公款送月饼等"四风"问题举报窗,畅通监督举报渠道,同时每周通报各级纪检监察机关查处的违反中央八项规定精神的案件。

下降趋势,包装简约、价格适中、营养健康的品牌月饼将是市场销售主流产品,消费者月饼消费更趋理性。

虽然中秋月饼市场呈现下滑态势,月饼整体销量有所减少,但当前月饼行业却呈现出规范、健康的发展态势。据中国焙烤食品糖制品工业协会理事长朱念琳介绍,当前月饼行业的发展态势主要体现在:品牌集中度进一步提升;市场抽检合格率较高,食品安全得到保证;月饼价格整体回落,天价月饼基本消失;企业注重新工艺、新技艺、新品种的研发,月饼品种日益丰富;过度包装得到有效遏制,主流厂商包装简约适度,更注重低碳环保;包装设计充分体现了民族风格和节日气氛,突出月饼的文化、健康和特色,做到适度包装、合理定价、诚信营销。

"品牌消费正成为消费者的购买习惯。"他指出,"根据市场经验判断,10%的品牌企业占据70%以上的市场份额。"

事实上,"三公消费"受限、"八项规定"出台之后,各大节日期间的礼品市场便受到一定的影响,加之在中秋节前夕,中央连续发布相关的"月饼禁令",这给月饼行业特别是所谓的豪华月饼市场带来不小的冲击,也使得近两年的中秋月饼销售形势出现变局。另外,受国内经济形势的下行压力等不利因素影响,近年来一直保持高速发展的月饼行业出现了多年未有的下滑态势,进而波及到行业上下游乃至全产业链,市场经营状况也下降到十年来较低水平。

据不完全统计,去年全国月饼行业整体下降了25%左右。对于今年的整体趋势,行业保持审慎,在2014(第二十届)中国月饼文化节开幕式上,有关专家预计今年的中秋月饼市场消费与去年相比还会减少。具体来看,高价月饼产量会继续下降,团购销售数量还会比去年减少,礼盒月饼价格将继续呈现整体

"月饼网络销售发展迅速。"朱念琳还特别强调,"除传统的商超、专卖店销售渠道外,今年邮政速递、电子商务等方式将更加普遍。如淘宝、天猫、1号店、京东商城、顺丰优选、苏宁易购、微信商城及各大团购网站已经成为重要月饼销售渠道。"据有关资料显示,今年上半年中国又新增网购用户2889万,总数已达2.71亿户,预计未来几年,月饼网购的销售模式将会得到迅猛发展。

企业"由表及里"

"过去月饼企业更多依靠的是团购订单或者是单纯月饼券的流通来运营,基本上没有什么库存压力。但现在团购大量减少,月饼券基本退出市场,企业也就不得不面临库存的压力。"博盖咨询董事总经理高剑锋告诉记者,在这种情况下,企业只能加速转型升级,实现"从外向内、由表及里"的转变,即由过去的过度注重包装、概念逐渐转向现在的注重产品内在品质和特色。

业内专家指出,对企业而言,只要生产月饼就可以轻轻松松赚钱的年景将一去不复返,而面对形势的变化,企业应该把握住几点:首先,要认清消费市场,找好产品定位,制定销售策略要有所保留,做到进退有序;其次,调整产品结构,调整各价格区间的产品比重,调整销售策略和销售手段;再次,提升产品研发能力,由短线向长线发展,拓宽产品面,加大抗风险能力。

事实上,经过十几年的发展,我国月饼行业的发展已经取得了长足的进步。骨干生产企业大都建立了现代化的新厂房,配备了月饼机械化、自动化的生产线,更多的企业通过了ISO9000质量管理体系和HACCP食品质量保障体系的认证,做到了从进货选料开始,到生产加工、贮藏、包装、运输、售卖等各个环节严把月饼安全质量关,从而为满足市场需求,生产出让消费者放心、满意的安全食品打下坚实的基础。相关资料显示,中国焙烤食品糖制品工业协会连续14年配合国家质检总局和有关检测部门进行了月饼质量专项抽查,合格率都在90%以上。

另一方面,随着月饼生产企业规模的不断扩大、设备和技术的不断更新、创新和营销能力不断增强,以及消费市场的逐渐成熟,月饼的产业集中度也在逐步提高,企业将更加注重品牌和个性化发展,月饼行业的市场竞争将会更加激烈,跟进能力差的小型企业及作坊式工厂将会被淘汰出局。

"具有地方特色和差异化特点的老字号品牌月饼产品市场占有率将逐年上升。"朱念琳指出,月饼品种的多样化、在传统口味的基础上发展个性化月饼产品,将是今年和未来的发展趋势。

确保煤炭环保运输

本报讯 近年来,太原铁路局朔州车务段不断强化抑尘管理工作,在货物发运量连年攀升的态势下,保证抑尘剂足量喷洒,煤炭发运实现了环保运输。该段是国家煤炭重载运输大通道——大秦线最大的装车基地和货源组织源头,煤炭外运是最主要运输产品。2014年该段货运量指标为2.167亿吨,占太原局的36.89%;运输总收入指标261.435亿元,占太原局的34.28%。

据了解,朔州车务段高度重视抑尘管理工作,成立了专门的抑尘管理中心,先后建造17个抑尘站,覆盖了23个车站60条煤炭专用线。先后购置移动喷洒车22台,固定喷洒设备12台,简易喷洒设备4台,并按照有关制度要求,全力保证上线的煤炭列车全部足量喷洒抑尘剂。 (刘继德)

商铺集中整改 排除安全隐患

本报讯 8月2日下午,嘉兴供电公司抢修人员来到嘉兴市越秀北路抢修。几天前的一场雷雨过后,嘉兴市越秀北路西侧沿街数十家商铺因为打雷而遭遇停电。

据悉,越秀北路西侧为是嘉兴餐饮夜市集中经营区域,沿街商铺多达60多家,但是该区域却因为部分商家的违章建筑、强占通道、私自改造把供电设施"圈"进了自己的商铺内,存在着严重的安全隐患。有的商家为了生意,居然自己买了电线,准备从别的表箱私拉乱接为自己"引电",被前来抢修的人员及时制止。

当天下午,经过电力部门、商户以及政府职能部门的共同协商,决定对这些沿街商铺进行电力改造。同时电力部门考虑到商铺的用电,临时敷设了一条0.4千伏的低压电缆供电。待他们将违章建筑拆除之后,电力部门将进行全面的整改,打造一个安全可靠的供电环境。 (朱鑫燕)

岗位竞聘进班组

本报讯 为有效调动生产一线检验人员把关工作的积极性和主动性,近日,中国航天科工集团公司8359所结合年度任务量和各时段任务特点,适时对检验班组的设置和人员分工进行调整,在班组长的选任上一改以往推荐和任命的方式,大胆尝试岗位竞聘制,让岗位竞聘走进基层、走入班组。

据了解,此次岗位竞聘共分动员、竞聘、试聘任、试用期考核四个阶段。竞聘人需对岗位认知和履职设想做出阐述,并围绕当前岗位中存在的难点进行分析并提出解决方案,最终就班组管理和任务安排达成共识,并根据试用期考核结果决定最终的任用。到目前为止,新聘任的2名检验班组长试用期考核均为优秀,顺利走上班组长管理岗位,这将为挖掘检验一线人力资源源动力、打造出一支能够适应新时期要求的合格检验队伍提供重要保证。 (苏红)

十年车赛为城市带来好运

本报讯 "对于东川来说,车赛达到了营销城市的目的,并且提高了就业率。"日前,昆明市东川区政府副区长杨伟表示,2004年东川第三产业的从业人员仅有1000人,而10年后已增长到了30000人。举办泥石流汽车越野赛的这10年,东川的游客量翻了20倍,旅游经济收入突破了4500万元。

2004年,东川区在金沙江一级支流小江河谷里第一次举办了泥石流汽车越野赛。经过10年的发展,如今的东川泥石流越野赛已经成长为全国顶级越野赛事,中国汽车联合会授予其"中国泥石流汽车越野道"、"中国汽车摩托车运动特别贡献奖"、"中国汽车摩托车运动越野公园"等称号。据悉,下一步东川还将结合泥石流汽车越野赛开展其他的相关活动,如举办汽车露营大会、启动自驾旅游营地的建设等,把东川真正打造成"车轮上的城市"。 (文青)

浙福特高压浙中站进行主设备安装

7月28日,由浙江省送变电公司负责运输、安装调试的首台1000千伏交流变压器顺利抵达浙江省兰溪市红狮水运码头,开始陆地运输,标志着浙福特高压工程1000千伏浙中站工程建设将进入主设备安装阶段。浙北-福州1000千伏交流特高压是我国第三个特高压交流工程。目前,该工程进展顺利,预计2014年底投入运行。

王平 摄 新华社发

三门峡供电公司主动服务抗旱保电

本报讯 自6月下旬以来,河南省三门峡地区降水少、气温高、旱情严重,三门峡供电公司积极开展抗旱保供电工作。

该公司及时成立抗旱领导小组,做好电网监控和负荷预测,发送预警应急响应级别;对辖区内所有变压器进行全面检查、清扫,对重点输变电设备、负荷重载、过载设备和线路采取不间断特巡、红外测温;成立60支抗旱保电服务队,组织抗旱车辆近40辆;制定95598应急管理办法,实行度夏24小时备班制;开辟抢修"绿色通道",实现用户报装、施工、验收、接电"一条龙"24小时受理无梗阻服务;严密监测各村排灌机井供电公用变压器负荷,确保抗旱灌溉电力得到持续供应;各抢修小分队驻乡入村,深入田间地头、井口渠边,消缺、排查配电设备隐患;针对农业田间用电需求,提供临时用电服务,确保第一时间将电源输送到田间地头。

(赵作建 石欣强 张文心)

稀土"国家队"能否夺回定价权

■本报记者 赵昂

据媒体报道,工信部已正式下文确认中国铝业公司大型稀土企业集团组建方案。这标志着中铝公司率先成为国家确定的大型稀土企业集团,并作为整合主体整合多省区稀土开采、冶炼分离、综合利用企业,成为业务横跨南北的大型稀土企业。与此同时,另外两家地方企业也获得了其所在地域的整合主导权,整合主体企业获得工信部的备案同意。在消息发布的当日,中国铝业股票涨停,稀土"国家队"渐渐浮出水面。

然而就在这一消息发布不久,世界贸易组织公布了美国、欧盟、日本诉中国稀土、钨、钼相关产品出口管理措施案上诉机构报告。上诉机构维持此前世贸专家组关于中方涉案产品的出口关税、出口配额措施不符合有关世贸规则和中方加入世贸组织承诺的裁决。

稀土被称为工业产品"维生素",通过少量添加,能够大幅改善相关产品的性能。我国拥有全球超过一半的稀土储备和九成以上的稀土产量,但是在稀土行业,我国虽然掌握着供应命脉,但却在国际定价上并无多少话语权,稀土价格也长期低迷。一些国内中小企业为了增大销量不惜减价销售,更是将稀土价格不断拉低。

从理论上说,当一方在市场上拥有某种产品的绝大部分产量时,是可以通过各种方式,在与购买方议价时取得更多优势。更何况稀土被称为工业产品"维生素",其在工业生产中的作用举足轻重。

造成我国企业在稀土市场上长期缺少议价优势的原因是多样的。首先,稀土名为"稀",但其在全球范围内储量非常大,并不稀少,照目前已探明并公布的储量看,用上千年不成问题。另外,稀土是可回收利用的,尾矿、工业废渣,甚至手机都能用来回收稀土,稀土本身寿命较长,用量较省,加之可以回收,在一定时期内,稀土资源对于人类经济社会来说,是"取之不尽,用之不竭"的资源。

另外,由于各地争相上马稀土项目,我国稀土产品的生产能力,已经远远超过了全世界的稀土需求量。一个产能存在过剩,本身又储量丰富、可回收利用的产品,能在国际市场上卖出较好的价位么?目前,国内一些大型稀土企业,其利润率已经与产量本身不符,而稀土过量开采中的资源环境问题已经引起注意。

在世贸组织稀土案败诉后,单靠出口关税和出口配额等行政手段来试图拉高稀土价格,为国内稀土企业谋求更多盈利空间,这条路已经明显行不通。

换言之,面对当下国内稀土产业的局面,有必要进行全国性的跨区域产业整合,形成拥有完整产业链的大型企业。而只有当产业整合完成后,产能调整才能实现。

稀土是一种战略资源,初具雏形的稀土"国家队",能不能在国际市场上拥有定价话语权是次要的。当务之急,是如何在稀土行业整合中,发挥中央企业的资金优势、地方国有企业的资源优势和非公企业的市场优势,合理保护和有效利用稀土资源,维护好市场秩序和国家利益。

工信部:我国制造业面临"前后夹击"双重挑战

本报讯(记者孙喜保)日前,工业和信息化部在天津召开"坚持走新型工业化道路,促进中国制造业由大变强"的主题会议,指出我国制造业面临发达国家和发展中国家"前后夹击"的双重挑战,强调要推动我国由制造大国向制造强国转变。

国际金融危机以来,欧美发达国家纷纷推出"再工业化"战略,力图抢占国际竞争的制高点。如美国制订了先进制造业国家战略计划,德国推出了"工业4.0"战略,日本发布了制造业竞争策略,加强对先进制造业前瞻布局。与此同时,新兴国家也将制造业列为立国之本,希望利用成本优势实现工业强国的目标。全球制造业发展格局的深刻变化,使我国制造业面临发达国家和发展中国家"前后夹击"的双重挑战。

工信部相关负责人称,我国目前已是全球制造业第一大国,但大而不强,关键核心技术缺失,发展方式粗放。随着工业发展进入新阶段,资源环境约束日益加剧,传统竞争优势逐步削弱。

制造业传统发展方式已难以为继,加快转型升级、打造新的竞争优势,已是势在必行、别无选择。"应该认识到,发达国家在完成工业化任务后也没有放弃制造业,依然在全球制造业处于主导地位,制造业强国仍然集中在发达国家。中国要成为真正的经济强国,必须努力建设制造强国。

两化融合被工信部认为是推进制造强国建设的重要内容。去年,该部制订实施了两化深度融合专项行动计划。推进两化深度融合,主要的抓手就是制定实施企业两化融合管理体系。今年重点是在全国范围内选择502家企业进行贯标试点,力争年底前200家以上企业通过认定。

净水器市场亟待净化

■实习生 秦红

炎热夏日,伴随着水污染事件的频发,与人们生活紧密相关的水家电行业也迎来了新一轮的销售高潮。据不完全统计,在家电行业整体发展低迷的情况下,中国净水器市场今年上半年销售额增涨40%。不过,目前我国净水器市场渗透率仅为3%~5%,远低于欧美70%的渗透率,市场空间巨大。

近日,环保部发布的"中国人群环境暴露行为模式研究"结果显示:我国有2.8亿居民使用不安全饮用水。中怡康数据显示,目前消费者对水净化类产品的关注高达95%,净水器行业市场机遇可期。

据不完全统计,截至2014年,国内净水器企业已超过4500家,且数量仍以每年30%~40%的速度增长。品牌更是数不胜数,仅淘宝网上出售的净水器就有130多个品牌,1500多款产品。但在众多的净水器企业中,真正专营净水器的企业却为数不多。目前较大的净水器品牌,除了美的、沁园、海尔等本土品牌和美国A.O.史密斯、GE、怡口等国际品牌,还有默默无闻紧跟潮流的小型家庭作坊。

中国水处理协会特聘饮用水专家翁永松表示,与传统的桶装水或烧开水的饮水方式相比,家用净水器可直接与家庭自来水管相连接,通过层层过滤系统,即滤即饮,可有效去除水中的重金属离子、细菌、有机物等杂质,消费者在家里自制饮用水,让消费者觉得更加的放心。净水器市场空间大,于是众厂家纷纷进驻掘金。

在净水器市场发展良好的情况下,净水器行业水净化标准不一的问题却广受诟病。据了解,无论是国内还是国外,目前尚没有关于健康水的标准。在世界卫生组织现行的饮用水标准中,也没有提出水质硬度基于健康的标准值。统一的健康水标准的缺失,使得消费者在鉴定净水器的好坏时无从下手。

翁永松告诉笔者:"国内外健康水统一标准缺失,导致净水器行业标准五花八门,严重损害了消费者的利益,也危害了行业的形象。每个厂家都制定自己的企业标准,但目前为止,只有国家质量技术监督局才有资格对厂家的生产卫生条件、器材质量等进行检测,没有第三方对净水器净化后的水质进行检测,这是饮用水安全的很大隐患。"

笔者走访各大家电卖场了解到,净水器净化后的水合格与否,都由厂家自己说了算。目前市面上净水器的内部管路设计也都大同小异,均由PP棉、颗粒炭、压缩炭、RO反渗透膜或超滤膜、后置活性炭构成,一般是4或5级依次首尾相连组成。但笔者发现,设计大同小异的净水器的价格却从1000多元到10000多元不等。

翁永松说:"国家对于企业标准的制定没有强制的要求,导致净水器行业的准入门槛偏低,核心技术不完善。而企业制定的标准只在当地有关部门有备案,而对消费者和中国净水协会等都不予以公开,这不能不让人对所谓的企业标准产生怀疑。"

有业内人士称,净水器的滤芯每一款都不同,更换滤芯也只能到相应的厂家购买。同时,消费者对净水器认知不够造成价格虚高现象。准备购买净水器的杨女士说:"现在的净水器品牌和种类越来越多,价钱区间也很大,我和老公转了一天,挑得眼花缭乱,最后还是不能决定到底哪一款更适合。"

翁永松表示,针对净水器行业的病态发展问题,中国水处理协会也在积极采取行动。中国水处理协会的专家们正在着手建立净水器行业的第三方水质监测平台,相关提案已经得到有关政府部门的支持,和有关投资方的合作也正在近一步的洽谈中,预计会在2014年年底开始实施。希望第三方检测机构的建立,能够促进净水器市场的健康发展。

笔者在家电市场了解到,目前中国市场上销售的净水器产生废水最低的比例也只能达到1:1,一般的净水器的废水比例高达3:1,甚至更高。从这个数据可以看出,净水器的使用,在一定程度上造成了严重的水资源浪费。

据资料显示,国内很多净水器生产企业全靠OEM/ODM或者外部加工、内部组装式生产,被称为"中国净水产业的整车公司",没有自己的专业技术与核心产品,也没有立足于净水行业的职业操守。

对于未来中国净水器市场的发展,翁永松认为:"国家统一标准的制定和第三方检测部门的介入是当前规范净水器市场的首要任务,为了占据更多的市场份额,净水器厂家应该加强技术的开发,从节能、健康、安全等角度入手,让制造逐步走上创造,以满足更多消费者的需求。"

财政直补难以解决规模化生产的巨大资金需求

新型农业经营者"贷款难"问题突出

本报讯(记者孙喜保)8月11日,记者从农业部获悉,农业部财务司司长李健华在接受《农民日报》采访时称,"贷款难"是目前一些新型农业经营主体面临的突出问题,一方面其贷款需求很普遍,另一方面"贷款难"成为他们反映最多的发展问题。

随着农业现代化进程加快,种养大户、家庭农场、合作社等规模化、集约化新型农业经营主体快速发展,商品化生产和产业化经营的特点日益凸显。无论是固定资产投入,还是流动资金需求,农业农村经济发展对金融资本更加依赖,农村金融这个老大难问题已经到了非解决不可的地步。

然而,当前农村金融供给与需求之间的通道仍然不畅,农业农村经济发展的金融需求尚未得到有效满足,这已成为农村金融领域最突出的矛盾之一,也是制约现代农业发展最重要的因素之一。

目前农户小额信贷制度还比较健全,比较大的农业产业化龙头企业融资渠道也比较畅通,问题最突出的是现在发展比较快的新型农业经营主体。

"我们在湖南、重庆、贵州等地的调研中,经常有农民反映,财政直补无法解决规模化生产的巨大资金需求,有位合作社理事长甚至讲,'宁愿不要10万元的无偿补贴,也希望能帮助解决100万元的贷款'。"李健华说。

据统计,目前我国已有经营规模在100亩以上的专业大户270多万户,各类家庭农场87.7万家,农民合作社超过95万家,农业产业化经营组织超过30万个。

近日,农业部下发了《关于推动金融支持和服务现代农业发展的通知》,就促进各级农业部门推动金融支农作出了系统部署,这是农业部印发的首个金融支农的指导性文件。

在李健华看来,金融支农涉及农业农村经济工作的方方面面,要分阶段、有重点地稳步推进。当前和今后一个时期,要紧紧围绕确保粮食等重要农产品有效供给和农民收入持续较快增长的中心任务,以加快建设现代农业和促进农业可持续发展为目标,以破解农业生产金融服务难题。尤其是以新型农业经营主体"贷款难、贷款贵"为重点,不断提高现代农业建设的金融保障水平。

多措并举做好安全防护

■石瑞敏 周律

8月5日一大早,宁波北仑的带电作业班准备出发对高潮H241线高潮村二支线2号杆实施带电消缺。高峰时节,北仑客户分中心将电网设备运行维护纳入安全工作之重,以"保人身、保电网、保设备"为原则,并通过系列安全活动加强工作人员的安全防护和电网设备安全可靠运行的能力。

应急演习 提升事故应对能力

8月3日下午,宁波供电公司北仑客户分中心参加2014年北仑区危化品道路及管道运输事故应急演练。"通过参加本次演练,我们供电部门与辖区消防、环保、交通等多部门建立了良好的应急联动机制,提高了协助政府部门组织指挥抢险救灾的能力,更好地为社会各救援力量协调联动作战当好'后勤兵'。"北仑客户分中心相关负责人介绍说。

工作的特殊性使得电力行业工作人员、尤其是一线电力工作者,比普通人有更大几率面临触电、高空坠落等危险。为提高一线员工的应急救护能力,日前北仑客户分中心参加了由宁波市红十字会组织的应急救护实训。

"通过本次应急救护实训,不仅促进了参训人员正确了解触电事故类型和方法,掌握现场抢救的原则和触电急救的正确方法,而且提高了安全管理人员和一线生产员工的综合素质和自我保护能力。"参与实训的员工表示。

去除隐患 保障设备安全运行

人身安全、设备安全、电网安全,一个都不能少。近日,北仑客户分中心开展了针对电网设备安全隐患摸排清除的工作,对设备周围违章建筑、输配电设施标识等进行了全面清理。"这些遮阳棚、围墙拆除掉后,台风期间变电所、铁塔的安全性得到提高,电网安全也进一步提升了。"8月4日,北仑客户分中心成功将位于大榭开发区的110千伏尖峰变周围违章建筑拆除。

勤练内功,工作人员既要有自身安全防护的能力,也要有确保电网安全稳定运行的素质;力排外因,及时清除影响电网安全的外部影响因素。不仅有构筑安全电网的思想意识,更有建设维护安全电网的能力素质;不仅有内部各部门间的默契配合,更有与外部相关功能部门的联动,形成360度全方位的电力安全生产、运行网。