

福 我们的幸福生活

柳林县穆村镇

天然气入户『燃起』群众幸福感

本报讯（实习记者 王卫斌）“一直梦寐以求的天然气终于入户了，用这个做饭炒菜方便又实惠，我很高兴。”“盼望已久的天然气终于可以投入使用了，以后可以不用高价买炭，不用倒炉渣，不用自己生炭火，生活更加便利，幸福感又提高了。”……近日，在柳林县穆村镇，到处都能听到群众发出这样的幸福感慨。

据了解，负责这项热力工程的是柳林县煤气化有限责任公司下属的麻家沟站。麻家沟站供气工程作为柳林县委、县政府重点打造的民生工程，自2022年开工建设以来，历经数月的紧张施工，于近日正式竣工并投入使用。该站主要为穆村镇、薛村镇、三川河沿线居民、工商业用户以及煤改气用户等提供稳定可靠的天然气供应，为改善当地生态环境、优化农村人居环境、满足人民群众对美好生活的需要提供了有力保障。

麻家沟站站长贾宇生说：“麻家沟站的顺利运行，是我们公司与各方共同努力的结果。我们站区深知这份责任的重大，制定出台了一系列安全巡回检查制度，不遗余力地确保居民安全、稳定地使用天然气。同时，我们也希望继续拓展服务范围，为更多的家庭带去温暖与光明。”

麻家沟站使用的气源由富地柳林燃气有限公司提供。为了让居民能够用得上、用得起管道天然气，保障供气的稳定性，富地柳林燃气有限公司投资3000万元修建了一条煤层气外输管线，直通柳林城区，彻底解决了居民用气难、用气贵的问题。富地柳林燃气有限公司柳一集输站站长薛志宏说：“未来我们将继续加强气源点的建设与管理，确保气源的稳定供应与质量的持续提升。同时，我们也将密切关注居民们的用气需求与反馈，不断优化服务流程与提升服务质量。”

近年来，柳林县穆村镇加快了乡村振兴的步伐，管道天然气进村入户为当地建设美丽乡村和推动乡村振兴提供了更加有力的保障，进一步增强了居民的幸福感和获得感。

交城县城镇热力有限公司

“冬病夏治”让居民温暖过冬



图为交城县老旧热力管道更新改造施工现场。 冯海砚 摄

本报讯（记者 冯海砚 通讯员 李娟娟）供热管网一头连着民生温暖，一头连着企业发展。为提升供暖服务质量，交城县城镇热力有限公司始终把用户不满意作为检验改革发展成效的落脚点，高标准积极推动城区老旧管网改造扩容及换热站升级工程建设，全面提升辖区用户温暖指数和幸福指数，以“冬病夏治”的实际行动回应冬季市民群众热切期盼，以“新”暖“心”。

今年以来，交城县城镇热力有限公司按照县委、县政府关于民生实事建设要求，本着早部署、早安

排、早行动、早落实的原则，积极推进城区老旧管网改造扩容及换热站升级，改造（供暖面积）181.7万平方米，供热总负荷116.57兆瓦。对新东街、北关、天宁街、西街等重点区域范围内，“服役”年限超过20年以上跑冒滴漏严重的供热主干线，17座热力站等一次网支线进行改造，单程全长约3.6千米，预计总投资8千多万元。本次更新改造共涉及小区约25个，将重点对小区内热力站至各楼前阀门处的供热庭院管道进行更换，总计更换供热管网超过33.44公里。改造完成后将大幅降低整个小区因管道泄

漏造成停热检修的故障率，也将基本解决过去因输送距离导致的前端热、末端冷的现象，保证了用户室温均衡、达标，进一步提升供热质量。

施工过程中，交城县城镇热力有限公司严格落实文明工地创建文明城市的相关要求，做到物料堆放整齐，进度安排合理，降低噪声扰民，安全措施到位，坚决杜绝野蛮施工、违规操作等行为。同时设立统一的客服调度热线，按照“接线一调查处置一回访”的闭环式服务流程，及时解决用户诉求，随时接受群众监督，为广大居民提供快速贴心的服务。“为确保管网建设质量，公司与各辖区基层单位积极联动，明确项目施工管理部门、属地管理单位、项目联系人、负责人、管理员，由专人严把项目施工质量关，及时跟进施工进度，紧盯工程安全等，确保管网更新建设保质保量如期完工。”交城县城镇热力有限公司相关负责人表示。

据悉，改造工程预计国庆之前完成，确保今年冬天居民供暖质量。“我们将以此次老化供热管道更新改造为契机，以更高的政治站位、科学的工作举措、最佳的工作状态，奋力跑出项目‘加速度’，打造优质服务‘新温度’，把供热设施更新改造这项关乎民生的好事办好，为百姓冬季优质供暖保驾护航。”交城县城镇热力有限公司负责人表示。

幸福家园

随着我市经济社会发展，特别是新区建设的步步提速，在最短时间内到达新区游玩、办事，成为了越来越多市民的共同心愿。主城区到新区快速路项目是构建城市综合立体交通网的基础性工程。该项目起点接文丰路高架，终点接纬三十三路立交，通过纬三十三路接入吕梁大道，路线全长约2.8公里。项目建成后，将进一步完善市区交通路网结构，加快优化城市形象和发展品质，为群众出行提供更加畅通便捷的交通环境。

图为快速路项目施工现场。

薛力娜 摄



代烧菜，传统菜市场升起新鲜烟火气

“去菜市场买个菜，直接端回一盘小炒肉。”最近，在上海、广东等多地菜市场推出代烧菜服务，消费者买来的鱼、肉、蔬菜等，不一会儿就可以变成热气腾腾的菜肴，而且价格实惠，有消费者表示比外卖、餐厅都划算。

菜市场代烧菜服务，为老百姓的一日三餐提供了一种便捷、平价的新选择。一方面，菜市场代烧菜实现了买菜与“上菜”之间的无缝衔接，省去了自己烹饪的环节，这对工作忙碌的年轻人、身体不便的老年人以及不想、不会做饭的人来说，可谓省时省力、高效便捷。另一方面，菜市场代烧菜平价透明与新鲜健康的特点，使其成为极具性价比的餐饮消费方式。在上海浦东的一家菜场，普通炒菜的加工费在6—8元左右。有人将菜市场代烧菜视为继家庭烹饪、外出就餐、外卖订餐、预制菜之后的又一餐饮消费新趋势，也有行业观察者指出，其本质更接近于一种融合了餐饮与家政服务的创新模式。顾客可以用相对较低的价格吃到合意、放心的饭菜，是菜市场代烧菜打开需求的核心竞争力。代烧菜吸引了更多消费者走进菜市场，

以往不做饭、不买菜的人群也能在这里找到属于自己的烟火气，不仅为传统农贸市场经营注入新的生机与活力，也让线下买菜、线下餐饮以一种切合实际需求的方式刷新大众视野。

从火锅店到菜场书屋，从“帮择菜”到代烧菜，在传统的菜市场，一系列新业态频频兴起，不断以一种全新的姿态更新着自我定义。菜市场仍然是人们购买生鲜农产品的主要渠道，数据表明全国农贸市场总交易额约占生鲜零售市场份额的57%；它正在向集购物、休闲、体验于一体的综合性服务平台转变，除了代烧菜服务外，许多菜市场还引入了农产品直供、净菜配送、烹饪课程、特色小吃等多种业态，“老牌”菜市场打出的“新牌”，让烟火气也增添了不少新意。这些菜场经济新业态是否能长久？传统菜市场靠的是“柴米油盐酱醋茶”的细水长流，靠的是附近居民日常客、熟客、回头客的生活需求。从这个角度来思考，代烧菜的落地呈现出更贴合传统菜市场经营的可持续性，它并非是对传统经营模式的简单颠覆，而是在深

刻理解并满足当前消费者需求空缺的基础上，对传统菜市场服务边界的探索。既保留了菜市场作为社区生活重要组成部分的亲切感与便利性，又通过创新服务模式，吸引了更多元化的消费群体。

新业态吸引消费者把一日三餐置于菜市场，也让我们看到了传统农产品供应链体系的拓展潜力。生鲜农产品的零售加工一体化，无疑减少了食材从田间到餐桌的环节，缩减库存时间与损耗。同时，由于消费者直接参与食材的选择和购买，也减少了供应链中的信息不对称问题。通过农户、供应商、加工商的高效协作和信息共享，供应链的整体运转效率获得提升，使收益可以集中在农户、零售上，对于提高农产品质量、附加值，以及供应链的透明度和可信度有重要意义。在拉近农产品从“菜篮子”到餐桌上距离的同时，代烧菜这类能长期带动菜市场经济活力的经营服务方式，也能通过供应链将新的活力和需求传导到生产端，促使供应链上的农户、供应商、零售商以及代烧菜服务商等各环节主体，积极探索如何在新需

求中实现转型升级，实实在在地带动农产品对接市场、扩大销售。

从百姓餐桌到田间地头，无论是农户、供应商、加工商还是消费者，农产品供应链中的各环节主体，都能够在菜市场经济新业态兴起中找到实现共赢的方式。而如何让共赢“蛋糕”做大？如何让新业态的可持续发展科学有序地推动农产品供应链升级？值得我们进一步思考。当我们审视菜市场代烧菜这一新兴服务模式时，也不难发现，尽管它为消费者提供了便捷与多样化的餐饮选择，但在操作流程标准化、食品安全控制、健康饮食保障以及消费者纠纷处理等方面，尚存诸多待填补的空白区域，亟须建立更为完善的规范体系，以期形成可持续、可推广的普遍模式。商家还需要综合考量食材采购、烹饪时间、厨房清洁以及顾客等待时间与服务费用之间的性价比问题，同时确保整个服务过程中的食品安全与卫生标准，这些都是不容忽视的问题。

未来，随着更多创新服务的不断涌现和市场机制的不断完善，菜市场必将以更加多元、便捷、贴心的姿态，继续守护好城市的烟火气，温暖每一个归家人的心。

据《农民日报》

经济 论坛

肉牛养殖出路何在？专家调研给出方向

近期，牛肉价格持续走低，引起各界广泛关注。肉牛养殖场(户)的生产经营状况怎样？如何应对目前低迷的养殖行情？就这些问题，近日省现代农业产业技术体系防疫岗位专家武守艳等专家来到娄烦县对肉牛养殖场(户)进行走访调研。

娄烦县杨氏养殖场位于该县马家庄乡新城村。该场属繁殖母牛场，现存栏肉牛80余头，养殖方式为圈养加放牧，该场牛群一般从农历三月中旬至农历九月底左右牛群一直会在山坡放养。负责人杨喜存介绍，牛场2019年从忻州引进种牛，当时的养牛行情较好，引种时投资较高，这两年行情走势越来越差，现在的经营现状不佳，颇有压力。

娄烦县顺元养殖专业合作社位于该县天池店乡鹰落沟村，属繁殖母牛场，现存栏30余头。据介绍，该场母牛是从和顺县引进的西门塔尔牛，当时引种时一头母牛1.4万余元，这两年养殖行情下跌，经营状况不好。牛场负责人把这两三年的经营情况简单做了一下总结，2022年该场一头牛的利润2000元，2023年仅仅持平，就目前市场状况而

言，他预计今年每头牛亏损2000元。因为今年的养殖行情不景气，母牛一直没有配种，观望养殖行情的变化再决定配种时间。如果在行情好的情况下，母牛在2月份就已配种，这也是养殖户被迫作出的应急措施。

娄烦县高兴农牧专业合作社位于该县米峪镇乡柴厂村，属肉牛繁殖母牛场，现存栏肉牛70余头，该场养殖模式是“放牧+圈养”，一年中有5个月在山坡放牧，7个月在牛舍圈养，现租赁土地70余亩，种养结合，自己配料备有颗粒机，自己生产颗粒料，玉米除自己种植供给外不足的再从外面购买补充。

专家们得出，应对低迷的养殖行情应采取如下措施：1、养殖模式应因地制宜坚持采用“放牧+圈养”，依靠独特的地理优势，较少饲料成本，通过实施放牧轮换减少人员成本。2、减少或停止配种，通过降低繁殖率减少饲养成本。3、通过增设其他副业以弥补肉牛养殖的损失。4、降低养殖规模抵御养殖风险。5、严格做好防疫。防疫工作做得好，疾病发生率较低，就不会导致雪上加霜。

据《山西农民报》

阳光玫瑰葡萄价格“大跳水”

最近一段时间，被称为“葡萄中的爱马仕”，一公斤曾卖到上百元的阳光玫瑰葡萄，零售价降到了每公斤不到40元，一些地区批发价已跌至10—18元/公斤，本地产最便宜的批发价甚至只要8—10元/公斤，部分线上商家的零售价显示最低只要9.9元一串。

价格走低带来的是成交量的显著上升，近期阳光玫瑰葡萄成为热门成交果品。随着阳光玫瑰价格大跌，不少消费者表示，如今阳光玫瑰没了以前的味道，盲目追低价不一定是好事。

阳光玫瑰为什么降价？价格变化的背后，有供需变化的影响。2016年的时候，全国阳光玫瑰葡萄的种植面积不过10.01万亩。2022年，全国阳光玫瑰葡萄种植面积暴涨，达到了足足80万亩。遍地开花的阳光玫瑰葡萄基地，足以让每个爱吃的人吃上心爱的阳光玫瑰。

据介绍，每年4月开始，云南的早熟阳光玫瑰葡萄上市；6月底至7月初，广西、广东的阳光玫瑰葡萄陆续上市；8月开始，湖南、四川、重庆、江浙沪等地的阳光玫瑰葡萄陆续采收；接着往北，则到了安徽、山东、河南、河北，采收期一直持续到11月初。而云南、广西下半年通过“一年两熟”技术，在元旦之后、春节之前，也有第二季的阳光玫瑰葡萄成熟，阳光玫瑰葡萄在国内几乎已经实现了全年不间断供应。

市场资深人士指出，阳光玫瑰葡萄最早从日本引进，实现国产化之后，在国内的种植面积不断扩大，并通过保鲜技术实现了全年不间断供应，于是价格逐步走低。

据《山西农民报》

支持全面创新

国家级知识产权信息
公共服务网点达423家

记者9月4日从国家知识产权局
新闻发布会上了解到

截至目前

全国范围共建设国家级
知识产权信息公共服务网点
423家

地市级综合性知识产权公
共服务机构覆盖率达48.6%

各地公共服务机构累计
服务创新主体超270万次