

# 排查安全隐患、科学调度热源、入户访民问暖，中心城区供热企业—— 天气降温 供暖“升温”

□记者 祁克宁 樊慧敏 文图

新一轮降温天气登场，室外温度持续走低。如何在保障生产安全的前提下，确保热源充足稳定供应，让市民安心、舒心过冬，是供热企业关注的焦点。12月11日，记者采访了运城市热力有限公司相关负责人，了解该公司在降温天气下保供、保安全的具体举措。

## 消除隐患保安全

集中供热工作千头万绪，安全是重中之重。运城市热力有限公司相关负责人介绍，为扎实贯彻岁末年初省、市风险隐患排查整治专项行动要求，12月8日，由该公司生产安全环保部牵头，组织公司安委办及企管部采取交叉检查、“穿透式”检查等形式，对所辖的260座换热站、城西热源厂、东区热源厂、关铝热电厂等重点生产场所，开展安全生产风险隐患排查整治专项行动。

同时，该公司一线部门增加供热一次管网、阀门井室、机械电气设备、二次管网等日巡夜查频次，重点岗位驻岗值守，做好供热设施设备防寒防冻工作，对发现的安全隐患及时处置，确保供热设备处于良好状态。此外，应急抢修队伍24小时处于待命状态，随时应对突发事件，尽最大能力减少用户暖气不热问题，避免出现大面积停供现象。

该公司相关负责人表示，这些举措旨在提前暴露生产过程中的隐患，提前做好应对，增强集中供热系统抗风险能力。截至目前，已完成关铝热电厂、城西热源厂、东区热源厂及120座换热站的排查工作，计划一周内排查完毕。后续，该公司将依据排查结果进行整改，牢牢守住安全生产底线。

## 科学调度保供应

降温天气下，充足的热源是集中供热系统运行的根本保障。该公司热源调度相关负责人介绍，面对新一轮降温天



▲排查安全隐患

气，中心城区集中供热保障领导组高度重视、提前研判、科学调度，各热源单位全力提高供水温度，保持高位运行供热，提升供热质效，多措并举确保降温天气下市民正常用暖。

在降温天气来临前，该公司生产调度中心提前与热源单位对接，科学合理调峰，启动备用热源，保障供热质量和安全。目前，主热源4台供热机组均处于满负荷运行状态，并先后启动了东区热源厂和城西热源厂的调峰热源满负荷供热。同时，该公司及时追踪省网新能源发电负荷，如有需要，将采取投入关铝热电厂2号机组高低旁路系统供热，全力以赴

维持热源满负荷运行状态，保障热源充足供应，满足市民用热需求。

此外，我市中心城区402座换热站目前已全部投运，均处于正常运行状态。换热站工作人员根据该公司生产调度中心相关要求，及时对站内设备进行检查调试，确保系统安全平稳运行。

## 用情服务暖民心

居民家中暖不暖，热力人最为挂念。我市中心城区集中供热覆盖范围较广，涉及市民较多，市民在使用采暖设施时，难免会遇到各种个性化问题。为了



▲入户访民问暖



▲换热站巡检

尽快获取市民的各类诉求，及时为大家解决问题，热力人一直在努力创新工作方法，提高工作效率和服务水平。

今年开始供热以来，该公司以换热站为中心，成立暖心服务队，实行网格化管理，努力为市民提供精准高效的供热服务。同时，该公司还通过公布片区工作人员联系电话、成立信访办公室、开通24小时投诉热线等方式，多渠道受理解决用户的用热问题，对用户反映的问题第一时间进行处置。此外，该公司宣传部工作人员每天还会在抖音或微信视频号平台分时段进行线上直播答疑，为市民解决各类不热问题提供技术指导。

# 用好线上平台 为创业“加速”

## 记者观察

□记者 郝丽莎

近年来，随着互联网的迅猛发展，各个线上平台因其高效的信息传播、广泛的覆盖等鲜明特点，成为创业者们的“心头好”，也让更多的创业梦想照进现实。

“欢迎来到20世纪80年代，搪瓷草莓盆蛋糕，吃蛋糕送盆盆。”近日，搪瓷盆蛋糕成了甜品届“新宠”，闻喜县

竹桂坊手作烘焙店也紧跟潮流推出新品，负责人刘玉竹发出了这样一条朋友圈，再配以精美的图片，色泽诱人的草莓蛋糕十分吸睛。

刘玉竹是一名青年创业者，于她而言，每日发布朋友圈讯息已成为惯例。创业初期，微信朋友圈是刘玉竹宣传、销售产品的主力平台，每天她都会发布精心制作的素材，有爆款产品，也有潮流新品，用“高颜值”的产品激发顾客的购买欲。

此外，店内还制作了微信点单小程序，顾客可以到店自提，也可以选择快递配送。刘玉竹在其抖音账号定期开展的直播售卖活动，也助推整体营业额提高。

“对我来说，微信朋友圈、小程序等私域平台的运营是不能放弃的，这些能够精准触达并深度维护好核心用户群体。同时，抖音、美团这些公域平台的

影响力也不可小觑，能够拓展品牌知名度，吸引潜在客户。这两者都是宣传、销售的主力平台，让我的店铺在市场竞争中争得了一席之地。”刘玉竹表示，用好线上平台，不仅能够吸引顾客购买产品，更重要的是能够塑造品牌形象、增加曝光度，发展潜在客户。

和竹桂坊一样，霞姐全麦坚果馒头店，亦是线上平台的佼佼者。

“小馒头大健康”“全麦主食每日新鲜出炉，手工精制，口感扎实有嚼劲，麦香满溢”“用一生的爱去做自己喜欢的事”……

每天，霞姐全麦坚果馒头的各个门店都会在抖音、小红书、微信视频号等多个平台发布视频进行宣传，或是分享制作全麦产品的初心，或是记录志愿服务的风采，内容多样。

这些视频不仅传递了品牌的健康理念，还提升了产品在市场中的曝光量与

辨识度，在广大消费者的心中留下潜在印象，可在合适的时机转换为实际购买决策，为品牌的长期发展奠定了一定基础。

酒香也怕巷子深。正如青年创业者冯腾所开展的野趣大自然农场项目，他利用新媒体赋能农场，不仅邀请抖音达人探店，还鼓励游客发布真实感受，自愿为农场代言，让农场具备自传播属性。

这样看来，面对互联网浪潮，创业者们也应该紧跟时代的步伐，学会利用线上平台，确定产品定位、塑造品牌形象，进而促进企业发展。但需要注意的是，线上平台也存在一些隐患，让创业之路布满荆棘与迷雾。

所以，创业者们要在用好线上平台的同时，做到多元化发展，化挑战为机遇，使自己的创业梦想如鲜花肆意绽放，散发迷人芬芳。