

国网宁波供电公司努力推动宁波电力事业高质量发展

# 加快建设世界一流城市电网

经济日报·中国经济网记者 郁进东 通讯员 唐瑾瑾



右图 国网宁波供电公司500千伏线路竣工验收。

下图 国网宁波供电公司蛇蟠涂99兆瓦渔光互补发电项目工程现场。

王幕宾摄



解决供电能力制约,持续优化营商环境,更好满足宁波用电需求。

该协议的签署促进了宁波电网进入加快发展新阶段。2018年,制约宁波市区电网发展的关键工程——500千伏甬港变电站按期开工;城区重要输电通道“鮑家—澄浪线路工程”赶在迎峰度夏前顺利投产,极大地提升了区域供电能力。宁波配电网投资规模较前几年大幅增加,2018年投资额超过30亿元,居浙江省第一。大规模的投资有效提升了宁波配电网的“坚强程度”,提高了供电可靠性。

2018年12月17日23点30分,宁波电网第八座500千伏变电站、舟山绿色石化供电项目——500千伏镇海变电站并网投运。为配合变电站投运,国网宁波供电公司员工连续奋战26个昼夜,完成500千伏北仑、北章线路“停役保电”工作,成功实现“不拉电、无限电、不跳线”目标。

统计显示,去年国网宁波供电公司累计开展电网前期项目近百个,创近5年新高。公司还编制了《宁波市推进电网高质量发展建设工作实施方案(2018年—2022年)》,5年内将重点建成、开工500千伏杭湾变电站等211项输变电工程,中心城区加大电缆使用力度,开展“岸电”技术革新,推动宁波市各港区“岸电”全泊位覆盖,打造安全、高效、智能、绿色、清洁电网。

## 提升服务满意度

近日,国网宁波供电公司江北供电所慈城营业厅业务员孙姣姣来到慈城镇古城新境小区住户潘明良家中,手把手地指导潘明良下载“电e宝”APP,完成实名制注册及光伏签约。

潘明良家的屋顶光伏已并网发电近一年时间了。今后,他只需要登录“电e宝”APP,点击“光e宝”,就能查看当月和近半年的光

伏电费明细、电费补贴等信息。

孙姣姣告诉记者:“随着光伏用户日益增长,‘电e宝’APP全新推出了‘光e宝’功能,服务范围覆盖电费监控、光伏账单、电费结算、光伏动态、常见问题等。营业厅还为光伏客户提供线上一站式光伏电站运维服务。客户可自主下达运维工单,系统会自动安排运维人员上门服务。”

进入2019年,国网宁波供电公司继续深化电力服务“最多跑一次”改革。具体来说,全面推广掌上电力APP、95598网站等服务渠道,集中受理线上办电业务,实现“一网通办”;通过“线上申请、预约上门、一次办结”方式,确保居民和企业常用的16类简单业务“一次都不跑”,企业常用的相对复杂的5类业务“最多跑一次”。在行政服务中心,百姓仅凭不动产过户受理单,即可办理“房电水气”联动过户,宁波11个区县已实现联动过户业务全覆盖。

早在4年前,国网宁波供电公司就完成了“为所有高压电力客户提供计划停电短信通知服务”的阶段性目标。2018年以来,针对低压客户群体,公司又计划将停电信息通知方式由报纸、小区告示等“区域式通知”升级为直接面向客户的“点对点精准通知”。家住宁波市奉化区金钟社区中央花园的王先生告诉记者:“以前总得追着看小区的停电告示,现在提前7天就收到了通知短信,用电更安心了。”截至目前,宁波已有384.38万户低压客户能够及时准确接收到计划停电短信通知,占低压客户总数的93.78%。

## 继续优化营商环境

前不久,国网宁波供电公司对宁波轨道交通集团有限公司所属110千伏岩河变电站开展了免费的全面预防性试验,以提升轨道交

通供电可靠性。这是国网宁波供电公司五星级VIP客户宁波轨道交通集团“定制”的臻享服务内容之一。

2018年以来,国网宁波供电公司全力打造“优质客户臻享服务”核心能力,为高压企业VIP客户定制服务产品,提升电力营商环境服务水平。公司从经济价值、发展潜力、信用价值、社会价值4个维度出发,将宁波市5.9万户高压电力客户划分为7个星级。公司与全部701户四星级及以上VIP客户签订了臻享优质服务协议,为其提供预防性试验、能效咨询、停电协商等20个项目的VIP客户增值服务。

VIP客户臻享服务进一步优化了电力营商环境,为企业简化了办电流程、压缩了办电时间、降低了接电成本,大大提高了客户对优质服务服务的“获得感”。

为服务宁波“投资项目开工前审批‘最多100天’改革”,国网宁波供电公司还通过当地发展改革委投资项目审批平台对客户办电需求“提前介入”。同时,落实价格主管部门业务收费减免政策。统计显示,2018年公司实施了4轮一般工商业电价调整,为一般工商业企业减少电费支出9.96亿元。

去年,国网宁波供电公司还与宁波7个国家级园区签订战略合作协议,政企联合、整体规划、协力推进园区经济加速发展。2018年8月份,国网宁波供电公司与宁波国际海洋生态科技城签订综合能源服务战略合作协议,共同推进梅山“近零碳排放”国家生态文明先行示范区建设。根据计划,双方将着力建设国际领先的北仑梅山绿色智慧能源物联网示范区,从“港口—产业—城市”三方面推动能源高效利用,让能源流、业务流、数据流有机融合,努力打造国际领先的“近零碳排放浙江宁波绿色能源岛”。

## 知名大病筹款平台“轻松筹”——

# 公益生意咋兼顾

本报记者 袁 勇

北京,东北二环,歌华大厦写字楼10层。

一大早,知名大病筹款平台“轻松筹”的数百名员工就忙碌起来。他们每天面对的是来自各个国家和地区的求助信息,当然还有世界各地的好心人给出的回应。

当众筹这个已经不再新鲜的概念搭上移动互联网的快车,会有怎样出乎意料的变化?通过互联网开展大病救助众筹的轻松筹又有怎样的商业想象空间?在借助互联网让众筹变得更加高效的同时,如何保证公众的善意不受欺骗?

成立4年来,轻松筹一直试图用行动回答这些问题。

## 当众筹遇上移动互联

2014年,中国智能手机已经大量普及,互联网用户开始从PC端向移动端“迁徙”。

这一年,轻松筹CEO杨胤刚满40岁。彼时,她的身份还是资深投资人,全球知名风投公司美国国际数据集团(IDG)中国副总裁。

“移动互联网技术会彻底改变公众的生活,这是一个不容错过的历史机遇。”杨胤说,技术革命浪潮已经袭来,自己更愿意主动“跳入”其中,从投资者变为创业者。

对于很多创业团队来说,方向和目标是在不断探索中逐步清晰的。对于轻松筹的初创团队来说亦是如此。轻松筹最初的产品定位并非大病众筹,而是基于移动端的熟人众筹,众筹类型不限。

随着轻松筹的不断发展,团队发现,大病众筹前景可期。“一方面,很多人依旧缺乏健康保障;另一方面,社会公众的善意力量很强。”杨胤说,发现这一点后,轻松筹的前行方向才真正变得清晰而坚定。统计显示,4年来,轻松筹筹款总额已经超过255亿元。

与常人的想象不同,尽管轻松筹团队做的是行善之事,却并非总能收获感动与感恩。“唠叨、谩骂甚至骚扰是每天都要面对的问题,以至于我们为一线工作人员安排了大量心理医生做心理疏导。这种情况我们必须理解,因为患者及家属通常比较焦虑,尤其是面对陌生的客服人员时,情绪较易失控。这就是我们真实的工作环境。”杨胤说。

尽管如此,轻松筹团队依然从工作中感受到了无尽的快乐。“很多接受过我们帮助的人,在渡过难关后会主动将没用完的款项退回来,以帮助他人;更多人则在事后与事后一再表达出对我们的感激。在这个过程中,我们切实感受到善意在积聚、在放大、在传递,它已经变成了一种非常重要的社会资源。”杨胤说。

## 是公益,也是生意

杨胤认为,网络众筹是公益,也是生意,二者并不相悖。“我们当然不排斥打开更大的商业想象空间。轻松筹发展得越健康,在社会

公众健康保障体系中能发挥的作用就越大。”

随着团队在探索过程中不断观察到新的问题,不断尝试新的解决办法,轻松筹的业务版图也越来越大。如今的轻松筹已经开始更多地关注健康保障领域,拓展自己的产品线。从轻松互助到保险再到在线诊疗等业务,一张覆盖多个领域的产品网正在徐徐铺开。

比如,“轻松互助”就是一种“抱团取暖”的健康互助机制。身体健康的用户只需要预存10元成为会员,就可以在不幸患病时按照“一人患病,众人均摊”的规则获得健康互助金。杨胤介绍说,目前,轻松互助累计发放互助金超过3.48亿元。为了让互助行动更加公开透明,全部互助金均存入银行专门设立的账户中,信息实时公布,接受公众监督。

又比如,基于数据、场景等潜在价值点,轻松筹推出了名为“轻松e保”的互联网保险销售平台,为受众提供精选保险。轻松e保先后与泰康在线、华泰财险等多家知名保险公司达成合作,实现了单款保险产品购买转化率13%、单月规模保费超3亿元的好成绩,成为互联网保险销售行业的一匹“黑马”。

此外,轻松筹还推出健康产品服务系统,覆盖健康体检、在线问诊、绿色就医、营养保健、诊断检测等多项内容。

## 在质疑中努力自我完善

杨胤坦言,轻松筹一路走来,质疑声从未停止。

2015年,一位在德国留学的中国留学生由于患上白血病在轻松筹发起了筹款。很快,就有网友表示,德国的医疗保障体系能够覆盖留学生患白血病这种情况,因而不应当“过度利用公众善意”。

针对这一情况,轻松筹发出了志愿者验证请求,受托志愿者立刻前往当事人所在学校验证。验证结果显示,当事人已经毕业,签证马上过期,已经不在德国医疗体系保障范围之内,其病情也属实。因此,帮助该当事人确属轻松筹的业务范畴。当然,这件事也给轻松筹“提了个醒”,很快,轻松筹便上线了志愿者验证项目,以增强其验证能力。

“质疑是正常的。平台做大了,必然要承担更多责任。尽管我们已经尽力设想各种情况,但多少还是会有意想不到的新问题、新情况出现。这时候质疑的作用就凸显出来了,这是平台在自我完善之外的另一种完善方式。”杨胤说:“我们的工作传递善意,我们有责任不断改良自己的产品,让它变得更好。”

除了不断推动制度完善,轻松筹还在技术探索上不断发力。如今,轻松筹已经拥有了很多系统性验证能力。比如,对不同病种医疗费用的统计与估算、对不同病种看病流程的掌握、与公安部门相关系统对接以验证发起人及病人的真实身份等。

## 青岛国信集团与科研院所达成合作

### 共同推动海洋科技成果转化

**本报讯** 记者姜天骄报道:青岛国信集团旗下青岛国信蓝谷公司日前与中国海洋大学水产学院、天津大学青岛海洋工程研究院签订战略合作协议。同时,“海洋试点国家实验室科技成果转化基地”“中国海洋大学水产学院教学研基地”“中国海洋大学水产学院专家工作站”“国家贝类产业体系近海增养殖岗位专家工作室”“蓝谷科技企业孵化器”等多个分量十足的牌照在国信海创基地正式挂牌,为承接青岛海洋科技成果转化、推动海洋产业新旧动能转换提供了坚实支撑。

作为首个国家级海洋实验中心,海洋试点国家实验室的定位是世界第七大海洋研究中心,也是青岛市承接国家海洋发展战略、发展蓝色经济的重要载体。作为海洋试点国家实验室的承建者和园区运行的服务保障者,青岛国信集团全程参与并见证了海洋试点国家实验室从无到有、从起步到跨越式发展的成长历程。

青岛国信集团是青岛市唯一一家将海洋产业纳入主业的国有投资公司。早在2012年,集团就确立了“近海示范、逐步走向深蓝”的工作思路。2017年,集团投资近千万元先行开展1万亩海洋牧场试验区建设,目前已完成田横周边海域使用审批及陆域配套租赁,累计完成千余台筏架、网箱搭建,扎实开展底播等相关养殖业务,推动海洋牧场建设逐步实现工程化、机械化、智能化、信息化。目前,试验区项目已纳入山东省和青岛市新旧动能转换重点项目储备库,被山东省海洋与渔业厅评为“省级海洋牧场示范区”。

在稳步推进海洋牧场生产建设的同时,青岛国信集团还按照规划布局、方式方法、装备设施、陆海统筹、管理经营“五个高起点”的要求,围绕“海洋+高科技”投资建设运营国信海创基地,与知名央企、国内顶级科研院所开展涉海深层次合作,合力打造青岛海洋科技成果转化平台。

## 飞鹤乳业成首家销售额破百亿元国产奶粉企业,公司负责人表示——

# 行业繁荣胜于个体辉煌

本报记者 林火灿

2019年,飞鹤乳业为自己确立的“小目标”是营业额突破150亿元。

公司负责人表示,“行业繁荣胜于个体辉煌”。去年,在国产奶粉企业的共同努力下,我国国产奶粉品牌市场占有率飞速跃升,行业总体格局加速调整。未来,公司将进一步加强产品和服务创新,携手同行共同拓展市场空间。



黑龙江飞鹤乳业有限公司日前发布2018年“成绩单”。去年,公司提前53天达成销售额突破100亿元的目标,全年销售额达到116.64亿元,成为国产奶粉历史上首家销售额突破百亿元的企业。

10年前,三鹿婴幼儿配方奶粉事件给中国乳业带来了沉重打击,许多国人不远万里到海外求购奶粉。如何重塑消费者信心已成为摆在国产乳企面前的一道沉重课题。

黑龙江飞鹤乳业有限公司总裁蔡方良表示:“2018年,在包括

飞鹤乳业在内的广大同行的共同努力下,我国国产奶粉品牌市场占有率飞速跃升,已经达到49%,国内奶粉市场的总体格局正在加速调整。”

“始终致力于打造高品质产品,这是飞鹤乳业的成功之道。”蔡方良说,早在2001年,公司就“从种好一棵牧草”开始打造全产业链发展模式。如今,飞鹤乳业已实现从源头至产品各环节全程可控,并最大限度保持产品的营养活性和新鲜度,提升产品品质。

高品质的产品离不开持续的

创新投入。蔡方良告诉记者,近年来,飞鹤乳业立足于中国母乳与中外宝宝体质差异,打造出中国最专业的母乳数据库,研制“更适合中国宝宝体质”的高品质奶粉,先后解决了母乳化脂肪、母乳化蛋白和蛋白过敏三大难题,让“更适合”成为选购婴幼儿奶粉的全新标准。

随着市场竞争日趋激烈和消费升级趋势不断强化,“新鲜”已成为衡量乳制品高质量发展的关键标尺。2018年,飞鹤乳业携手国家市场监督管理总局直属中国标准化研究院,建立了以“新鲜生牛