

# 安全、经济、环保！17068户家庭用上天然气 我市全面推进管道天然气置换工作

记者 苏盈盛

我们小区什么时候换天然气？置换天然气需要换燃具吗？置换时会不会影响家里开火？随着我市管道天然气置换工程逐步推进，不少家庭用上了天然气，这让仍在用液化石油气的用户对天然气有了更多期许和好奇。

带着市民关心的问题，近日记者走进市综合行政执法局、燃气公司，邀请工作人员和专业人士为大家答疑解惑，揭开我市天然气置换工作的面纱。

## 分区逐步推进

### 7415户家庭完成天然气置换

前一天我们更换灶具，第二天就用上天然气了，很方便！瑞宸苑住户林如意家里这两天置换了天然气，她说，天然气环保、安全还实惠，自己一直期盼早点用天然气，得知自家小区启动天然气置换工作后，她立即根据置换通知更换家里灶具，第二天燃气公司工作人员就上门通气了。

据了解，自我市天然气置换工作启动以来，已置换7415户。目前，全市共有天然气通气小区97个，用户17068户，工、商业用户146户。

这些数据是我市逐步迈进天然气时代的足迹，也是我市全力构建天然气供应“一张网”的成效。

管道燃气整合加快了全市天然气管网互联互通，对我市全面开启天然气时代具有里程碑意义。市综合行政执法局燃气执法管理指导科负责人介绍，去年，该局牵头促成瑞安新奥燃气发展有限公司（以下简称“新奥公司”）与我市5家管道燃气公司签订整合协议，重组全市供气版图，打破以往多家经营公司各自为阵的局面，助推管道天然气置换工作进入“高速跑道”。

据了解，天然气是优质高效、绿色清洁的低碳能源，是构建清洁低碳、安全高效的现代能源体系的重要组成部分。

分，天然气质量比空气轻，一旦漏气，立即向上扩散，不易积聚形成爆炸性气体，安全性较高。

将原先的液化石油气换成天然气，不少市民是期盼的。但是，天然气置换是一项系统性工作，涉及千家万户的安全，不可一蹴而就。

完成管道燃气企业整合后，新奥公司按照《瑞安市人民政府关于实施天然气气源转换的通告》（瑞政告〔2021〕10号）文件精神，结合各区域市政管道建设和燃气管网环状建设情况制定详细置换计划，在保障液化石油气供应和安全的前提下，采取“分区分片、逐步推开”的原则进行天然气置换工作。

新奥公司负责人介绍，今年，该公司于5月底启动气源置换工作，目前已完成6个小区置换工作。计划今年7月1日至9月中旬对塘下镇的康欣花园、临河花园等38个小区共9000余名用户进行天然气置换工作。10月至年底的置换区域将根据市综合行政执法局的统筹安排再制定详细计划。

据悉，全面进入天然气时代后，我市天然气使用量预计由2021年的1430余万立方米跃升为2025年13405万立方米。



工作人员到即将开展燃气置换的小区开展安全宣讲。



工作人员入户开展燃气置换工作。

## 实施气源置换 这份“安全清单”不能忘

记者在采访中了解到，天然气置换过程中，不少市民对安装自闭阀、更换燃具、不锈钢波纹管有诸多疑问，为此，特别咨询了市综合行政执法局工作人员，并做了梳理。请广大市民为了自己和家人的安全，仔细了解一下这份“安全清单”。

### 1. 自闭阀安装问题

国家住房和城乡建设部、国家市场监督管理总局联合发布《2022年1月1日起实施的《燃气工程项目规范》（GB55009-2021）第6.1.9规定：家庭用户管道应设置当管道压力低于限定值或连接灶具管道的流量高于限定值时能够切断向灶具供气的安全装置，且装置位置应根据安全装置的性能要求确定。该《规范》是强制执行要求，也就是说用户必须安装自闭阀。

在置换过程中，对于没有安装自闭阀的用户，燃气公司可先予以置换通气，但用户要在一个月内完成整改。燃气公司将在限定时间内上门检查是否安装到位，如仍未安装将予以停气。

为何对安装自闭阀要求如此严格？自闭阀的作用是，当管道压力低于限定值或连接灶具管道的流量高于限定值时能够切断向灶具供气。也就是说，当用户家中出

现漏气导致管道压力出现不稳定时，自闭阀能及时切断入户管道中的气体，避免造成进一步的燃气安全事故。

自闭阀购买和安装，用户可自主选择，可通过正规渠道自行购买合格产品并由专业人员予以安装，或选择燃气公司提供服务。

### 2. 更换燃具问题

根据《燃气工程项目规范》（GB55009-2021）强制要求，天然气置换前，用户必须对原有燃具更换才能使用，用户可以选择推荐的平价燃具，也可自行购买具有3C认证的灶具，超过8年灶具严禁使用。

之所以要更换燃具，是因为管道天然气与管道液化气的燃气密度、热值等特性不同，不同气源对燃具的配置要求是不一样的，两者不能通用。为此，出于安全考虑，对不适用于天然气的燃具以及超过年

限的燃具，用户要及时更换，燃具达不到规定要求，同样禁止通气。

### 3. 不锈钢波纹管问题

根据《燃气工程项目规范》（GB55009-2021）要求，用户连接灶具软管必须使用不低于燃具判废年限的软管，推荐使用不锈钢波纹管。

不锈钢波纹管是螺纹接头，相对直插式胶管连接更有保障；另外金属软管相对能避免鼠咬、蟑螂啃等隐患，安全性更高。

依据国家法律法规要求，当家庭燃气用户管道或液化石油气钢瓶调压器与燃具采用软管连接时，应采用专用燃具连接软管，其软管的使用年限不能低于燃具的判废年限。灶具的使用年限为8年（气源为LPG或LNG），而橡胶软管使用年限只有18个月，不满足这一条件，所以要使用金属波纹管（金属波纹管使用年限为8年）。

## 【活力塘下】

### 领垦科技 共富工坊：

# 小微企业借力直播电商提速 出海

记者 吴成慧 通讯员 章立早/文 特约记者 徐洪梅/图

我们以前卖产品都以去参加展会、线下销售为主，线上直播这块想做但实在不懂，今天观看了“共富工坊”直播间专业老师的课程，感觉自己也能开直播卖货了。日前，温州汇玖隆供应链有限公司负责人张学斌观看完Shopee（虾皮）电商平台的线上直播后高兴地说。当天，Shopee（虾皮）电商平台聚焦“中国汽摩配之都”在塘下镇领客互联网创新创业园（以下简称“领客”）开启线上直播活动，解读汽摩配类目，分享跨境运营策略及保姆级开店教程，干货满满，吸引了近万人次观看。

架起“云上致富桥”，勾勒“共富新蓝图”。塘下镇自推进“共富工坊”建设以来，全力打造集互联网创业、跨境电子商务、众创空间、产业孵化、电商直播、智能仓储物流等为一体的领垦科技“共富工坊”，整合各项资源，积极鼓励辖区小微企业搭乘“云快车”，跑出跨境贸易“加速度”，助推小微企业提质增效。

## 试水电商尝甜头 塘下造 实现销售新突破

直播间的朋友们，现在你们看到的这款产品是公司的主营产品之一。在领垦科技“共富工坊”内，电商主播正通过“虾皮”直播平台向线上的观众介绍瑞安市电科汽车电子有限公司（简称“电科汽车电子”）的PCB电路板、电动车仪表、LED灯带等汽车配件。

领垦科技“共富工坊”占地面积1.6万平方米，目前拥有1个“共富”直播间，配备专业主播近10人。直播间不大，四周摆满了货架，货架上整齐摆放着来自“领客”入驻企业的各类主营产品。观看线上直播的观众若对某件产品感兴趣，只要在直播间留言，主播便会立即拿起相关产品进行“近距离”的讲解。

我们的直播频率不高，平均每次播一两个小时，一场直播下来潜在意向客户可达到100家左右。电科汽车电子负责人陈想说，电科汽车电子成立于2012年，是一家从事FPC柔性线路板与PCB线路板的制造厂商，主要以为客户提供单、双层线路板为主，产品应用于汽车、通信、计算机、消费电子等领域。几年前，它只是一家小型的线下汽配销售门店。2020年入驻“领客”后，依托领垦科技“共富工坊”，这家销售门店尝试从线下转向线上的探索。

经过这两年的探索实践，电商直播这种模式给我们这些“塘下造”产品



电商主播直播现场。

带来了新的机遇。陈想说，以前全店只有他一人，年收入10万元，但转为线上销售后，公司发展为员工8人的小微企业，年产值可达400多万元。

探索线上直播销售的过程并不顺利，但领垦科技“共富工坊”给了陈想底气。一开始没什么粉丝，最怕的就是没人、冷场，我们挺尴尬的。陈想说，为了帮助他一样的商家“小白”更快上播，工坊定期邀请“共富导师”开设培训班和实操课，教大家如何暖场与观众互动，同时给予相应的资金和流量扶持，逐步地将各小微企业的直播间推入大众视野。据统计，该工坊直播单场平均观看人数约1万人次，潜在意向客户200多家。

我们协助组建了专业电商团队5支，服务辐射300多家小微企业，开办培训活动120场次，助力小微企业快速发展。领垦科技“共富工坊”相关负责人表示，接下来，该工坊将进一步拓宽跨境电商渠道，将“塘下造”产品资源与海外客户需求精准匹配，帮助企业走出国门抢订单，同时以“师徒制”形式不断扩大电商直播人才队伍，为塘下培育更多本土电商人才，让人才留得住，让企业发展得起来。

共富工坊看塘下②  
RUI BAO



领垦科技“共富工坊”

## 拓宽群众增收渠道 “直播带货”成为就业新路子

电科汽车电子的电商直播之路，是领垦科技“共富工坊”以电商直播新赛道促进塘下汽摩配产业“出海”的生动案例。

塘下是远近闻名的“中国汽摩配之都”，汽摩配是该镇主导产业。数十年来，该镇涌现出了一批又一批上规模、上档次的企业集团和骨干企业，但作为地方发展的生力军，该镇1万多家小微企业亟待一个更大更稳定的销售平台来提高市场竞争力，迎来新发展。由此，领垦科技“共富工坊”应运而生。

据了解，该工坊以汽摩配、卫浴、服装鞋类等为主要服务对象，旨在拓宽小微企业销售渠道，让更多企业产品走出家门、国门，实现共同富裕。近年来，该工坊围绕传统小微企业转型、直播基地运营、电商人才培训三大业务需求，为入驻小微企业提供全流程供应链式服务，降低成本，进一步增强小微企业国际竞争力。目前已有入驻电商企业60家，网络店铺800余家，提供就业岗位500余个，人均收入约8000元，2022年总营业额22亿元，直接帮助塘下汽摩配行业小微企业营业额提升8亿元。汽摩配是塘下的一张金名片。随着近

年来电商直播成为新风口，该镇越来越多村民也纷纷加入“直播带货”的大军当中。来自陈宅社区的陈飞就是其中之一。

陈飞是温州大锂新能源电池有限公司的一名员工，也是该企业直播队伍中的一名直播助理。我以前是干销售的，年收入不太稳定。陈飞表示，一年前，得知有企业招聘直播助理，便主动申请加入了这个全新的岗位。现在通勤时间才10分钟，年收入稳定还提高不少，还能边做边学习直播带货的技巧和话术。陈飞说。

“共富工坊”作为党建引领共同富裕的创新举措，带上村居民在家门口走上“共同富裕”之路。塘下镇相关负责人表示，下一步，该镇将进一步凝聚“共富工坊”共建力量，以电商直播式“共富工坊”整合资源，拓宽跨境电商渠道，助力小微企业走上“共富”之路。

创新 改革 开放  
瑞安深入实施三个“一号工程”