

首华物业市场化拓展迎来“开门红”

本报讯(记者 郭雨)近日,西城区玉桃园社区会议室里暖意融融。在社区工作者、业主代表期待的目光中,首开集团首华物业公司代表与后桃园胡同9号院物业管理委员会的代表,分别在物业服务合同上郑重签字、盖章。掌声随即响起,标志着该小区物业管理正式迈入规范化、市场化新阶段,也为首华物业公司新年非经营性资产市场化拓展迎来“开门红”。

“全域服务”担当

后桃园胡同9号院建于1980年,共5栋楼、355户居民,产权结构复

杂,被戏称为“产权迷宫”。其中,254户为北京祥龙公司移交至首开集团的非经营性资产,自2019年起由首华物业接管;其余101户分属不同产权单位。多年来,基础设施老化、公共服务欠缺等问题日益凸显。

事实上,从首华物业进驻第一天起,服务便未划“产权界”。维修工单覆盖整个小区,保洁清运涉及所有楼栋。“排水堵了全查,消防器材全检,楼道灯不亮全修……”首华物业站负责人介绍,在首开服务“算法”里,居民是唯一的核心理念。这种“全域服务”的担当,在小区最北端的5号楼经历了最严峻的考验。

三十级台阶换新颜

5号楼是紧邻北二环辅路的12层建筑。对占小区总户数60%以上的老年人而言,一段仅1层至2层、约30级的露天台阶,曾是回家路上难以逾越的障碍。

“当初设计有南北两个单元门。”老住户张阿姨回忆,北门临街,曾可乘电梯直达一层,但运行不久便被“不安全”为由被永久封闭,区域后被改造为出租屋;南门在院内,因一层底商占用空间,电梯起始层被迫设在2层。这意味着,所有居民回家都必

须先攀爬露天台阶。“轮椅、婴儿车都得硬搬上去。”住在4楼的崔女士无奈道,“很多坐轮椅的老人干脆不下楼了,成了‘悬空老人’。雨雪天台阶湿滑,更让人提心吊胆。”居民提着菜篮在台阶前喘息的身影,深深印在首华物业工作人员心里。

简单的坡道改造方案被否决——狭窄的楼梯宽度无法满足安全通行需求。解决问题的钥匙,藏在曾被封闭占用的一楼电梯间。首华物业没有畏难,携手小区物管会、属地社区及街道,启动艰难的协商与腾退。反复勘察、研读图纸、多方沟通……2021年6月,被占用的空间终于恢复原貌,经过专业评估和调试,电梯稳稳停在一楼。当居民首次乘电梯直抵一层,那份喜悦难以言表。对行动不便的老人而言,改变的不仅是出行方式,更是生活质量。

“菜单式”选择与79.74%的信任票

在小区居民心中,首华物业站孙向前师傅和他的电话号码,是一座风雨无阻的“连心桥”。水管爆裂、电路故障、门窗失灵……无论夜多深、事多急,他总在第一时间带来解决方案。

“引入物业,服务与收费的平衡是关键难点。首华物业没有简单报价,而是协同社区、物管会深入开展政策宣讲、需求调研,并创新推出‘菜单式’报价方案,将服务项目、标准、价格清晰列明,让居民像点菜一样按需选择、明白消费。”首华物业相关负责人说。

随后,在玉桃园社区与物管会组织下,一场广泛、细致的意见征集全面展开:问卷调查、集中答疑会、人户面对面沟通……疑问被逐一解答,共识逐渐凝聚。2025年11月至12月,物管会以书面形式组织全体业主投票表决。2025年12月29日,结果揭晓:首华物业以高达79.74%的赞成率成功当选。这79.74%,不仅是数字,更是355户居民投出的信任票。

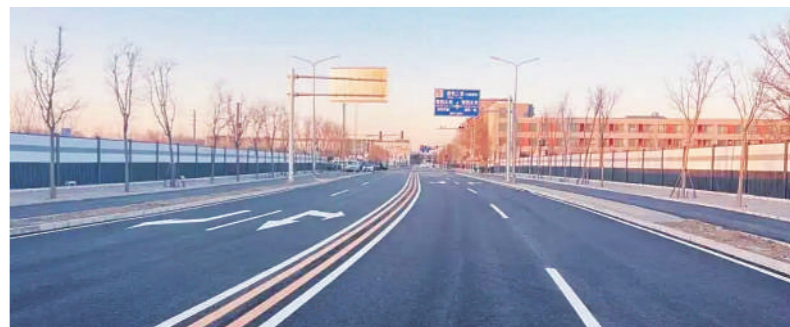
据悉,自2025年以来,首华物业已累计完成26个项目的市场化签约。



物业服务合同签约现场。

■企业/供图

通州文旅区两条“民心路”通车



通州文旅区两条“民心路”通车。

■企业/供图

本报讯(记者 谢峰 通讯员 刘丁)近日,通州文旅区西区的飞鸿二巷、飞鸿三巷两条道路贯通,打通了区域微循环的“关键一环”。

飞鸿二巷、飞鸿三巷位于通州文旅区最西侧,是连接万盛南街和文景西街的重要城市次干路及支路。2025年,通州区委、区政府将该片区道路建设纳入攻坚行动重点清单,并于2025年9月底成功完成3处关键节点拆除工作。北京建工国通公司作为承建单位集结多支施工队伍,并成立了专项

攻坚小组,挂图作战、倒排工期,推进施工。

面对冬季低温、地下管线复杂等挑战,项目团队优化工艺、科学调度,白天铺路、夜间调试路灯,确保每一道工序都经得起“家门口”的严格检验。从管线入地到路基回填,从标线施划到绿化种植,项目团队仅用三个月时间便完成2条柏油马路施工建设,配套的雨污水、给水、中水、燃气等管线工程也顺利收尾,方便了周边居民出行、用水用气和应急车辆通行。

金泰宏孚璞园获“物业管理十佳项目”

本报讯(记者 崔紫阳)近日,2025年度河北省物业管理十佳项目、标准化示范项目认定结果揭晓。京能集团所属京能置业金泰宏孚璞园项目凭借优秀的服务品质、精细化的社区治理模式及较高的业主满意度,从众多参评项目中脱颖而出,获得“2025年度物业管理十佳项目”称号,是历年评选中唯一获此殊荣的保障房项目。

2025年以来,保定金泰宏孚公司制定《璞园物业服务品质再提升行动方案》,围绕消防、业主口碑、车库管理、垃圾处理等九大重点难点问题,建立健全常态化管控机制,坚持每周组织物业公司开展日常管理巡视,每季度及重要节假日进行联合督导检查,闭环推进问题整改,累计排查整改各类问题50余项,全面推进物业服务品质提升专项行动落地见效。

北京移动的车联网进阶之路

本报讯(记者 史波涛)近年来,中国移动北京公司(北京移动)持续构建并优化车联网及相关应用,推动服务从“为车铺路”向“智慧出行”转变,为智能汽车产业筑牢网络根基。

过往“一刀切”的网络方案已难以契合车企多样化需求。北京移动实施“一户一案、柔性定制”策略,为车企量身定制专属数据通道——无论是自动驾驶时海量数据的回传,还是毫秒级安全指令的下发,都能拥有独立、畅通的网络通道。

车联网安全举足轻重。北京移动将网络运维模式从“被动响应”提升为“主动预防”,专门设立车企专属重保中心,搭建全景化网络感知系统。无论是全网业务动态,还是特定地下车库的信号强度,均被纳入7×24小时可视化监控与智能预警体系,确保问题在影响用户体验前得到解决。

此外,北京移动建成领先的现网模拟实验室,将车辆测试环节大幅提升,真实还原城市拥堵、地库泊车等12类典型场景,对新车开展高强度通信压力测试,让车机卡顿、连接中断等潜在问题在量产前得以及时发现与优化,从源头保障车辆“出厂即好用”。

在稳定可靠的高质量网络支撑下,车联网的真正价值得以充分释放。北京移动正积极推动网络能力向数据智能与服务能力转变,全面覆盖智能汽车研发、生产及使用全周期。

在研发阶段,凭借全流量监测平台生成的“流量画像”,对海量匿名数据展开深度剖析,形成清晰的车主行为报告。车企可在产品雏形阶段精准掌握用户对性能与配置的偏好,实现“以数据驱动”的精准研发。

在服务阶段,数字化运维体系实现车企客服与后台系统互联互通。车主反馈的网络问题可跨省流转,并实现全程透明化追踪,显著提升响应与解决效率。

真正的智能出行需依托车、路、网、云的深度协同。北京移动一方面持续优化车主体验的“最后盲区”,借助质差分析地图系统提升地下停车场等场景的网络质量;另一方面,布局未来场景化服务,车辆可基于车主习惯、实时位置及车况主动提供服务,例如回家前提前开启空调,或在电量不足时推荐并预约沿途充电桩等。

同时,北京移动积极投身更广泛的车联网生态建设,促进网络能力与多维智能调度融合,推动汽车从单纯交通工具转变为能洞察需求、提供优质服务的智能出行伙伴。

从定制化网络建设,到全链条数据赋能,再到车路云协同生态布局,北京移动的车联网发展路径不仅实现了技术迭代升级,更开展了智能出行时代的系统性构建。未来,北京移动将持续夯实网络基础、拓展服务范围,让每一辆“聪明车”都能在更智能、更安全、更贴心的智慧道路上畅行。



北京移动构建并优化车联网及相关应用。

■企业/供图

北汽极狐姚家园店“双轮驱动”销量稳增

本报讯(记者 杜兰)上午9点,北汽极狐中心北京姚家园店已是一派繁忙景象。展厅里,主播正面对镜头细致讲解极狐新阿尔法T5的内饰与智驾功能;后台区域,运营专员快速回复着每一条私信,剪辑师则在精心打磨每日拍摄的户外试驾短片;与此同时,维保车间的开放区域内,一场针对雪后用车安全的车主大讲堂正在进行,十余名车主围在展车旁,聆听售后技师讲解雪天充电注意事项及车门除冰等实用技巧,现场交流气氛热烈。

“2025年,我们聚焦‘营销破圈’与‘服务深耕’双轮驱动,让每位员工都成为品牌代言人,以扎实服务稳住用户底盘。”该店总经理冯兆林道出背后的策略。这份精准投入换来了亮眼成

绩单:2025年1至11月,门店总销量突破2200辆,同比增长15%。

2022年,冯兆林组建了自有新媒体团队:一支8人的专职新媒体团队高效运转,其中2名主播负责直播讲解,2名运营负责内容统筹与投流,1名剪辑优化视频素材,另有3人专注线索筛选与追踪。

团队确立的首要原则是“真实”,摒弃夸大与套路,聚焦产品实际亮点。店内真实活动和用户真实体验。冯兆林率先垂范,开通个人小红书账号。他的分享没有华丽包装,要么是车型细节实拍,要么是车友活动记录,偶尔还会分享带娃看车的日常片段。正是这种不加修饰的真诚,吸引了不少潜在客户。店里的销售顾问也纷纷加入新媒

体行列:有人在小红书主动与用户探讨产品优势;有人在朋友圈分享车主自驾故事、车辆实用功能,让品牌宣传自然渗透到生活场景。“真实的体验分享比广告更有说服力。”冯兆林说。如今,门店每月通过新媒体渠道获取线索1000-1500条,可转化近50个订单,新媒体线索占比达三分之一。

姚家园店的服务理念,浓缩在“快、准、实”三个字里:客户有疑问,专属服务群秒回响应;车辆出问题,售后技师凭借丰富经验快速定位;日常养护,通过“车主大讲堂”教学帮车主防患于未然。

每个车主都有专属服务群,销售顾问、售后经理、资深技师合力确保任何问题都能第一时间对接解决。“车主大讲堂”更是人气爆棚,售后经理带着

售后技师从车主需求出发,讲究电安全、除冰技巧,说车门铰链保养、机械钥匙应急使用,还边讲解边实操演示。有车主参与后表示:“本来只是来听听,没想到能学到这么多干货,服务这么用心,以后换车还选极狐,还来这家店。”

稳定的售后团队是服务质量的核心保障。门店工龄5年以上的老员工占比达40%,这支经验丰富、凝聚力强的队伍,是维系客户关系的核心。

“2026年,我们的目标是实现对私销量突破4000辆。”面对未来,冯兆林信心坚定,“依托北汽的强大支持,团队的全力以赴和用户的口碑相传,我们有信心在激烈的市场竞争中持续向上,实现新的跨越。”

黑六牧业北京黑猪保种育种获新进展

本报讯(记者 史波涛)2025年,北京农场所属黑六牧业公司聚焦生产运营与种质保护深度融合,以“北京黑猪回归北京”项目(延庆基地)为核心,全力推进北京黑猪保种育种工作,在种群建设、保种技术、数据育种及健康管理等方面取得新进展,整体运营步入系统化、科学化新阶段。

依托市级保护计划专项支持,黑六牧业公司系统性构建了保种资源核心群体。截至2025年末,延庆基地基础母猪存栏超520头,基本达到设计产能,多血统遗传结构稳定;全年出栏商品猪实现预期目标,为保种工作提供坚实支撑。

黑六牧业公司积极应用超低温冷冻等技术,系统开展精液、体细胞、卵巢及睾丸组织等多种类型遗传材料的采集与保存工作,为北京黑猪种质资源长期安全提供关键备份。基因组测序评估显示,核心群遗传多样性明显优于保种标准要求,标志着北京黑猪种质资源基因库得到有效拓展,种质安全保障能力显著提高。

依托数据赋能育种创新,黑六牧业公司构建了科学完备的育种数据体系。全年累计完成多批次后备种猪生长性能精准测定;系统开展能繁母猪繁殖性能测定,显著提升育种效率,为培育高品质生猪品种筑牢根基。



工作人员推进黑猪保种育种工作。

■企业/供图

体内脂肪含量预测模型,活体预测准确率94%,实现优质肉质早期、无损化筛选,显著提高育种效率,为培育高品质生猪品种筑牢根基。

集团自主立项的《北京黑猪高繁优质新品种培育核心群创制》项目正有序推进。目前,已完成北京黑猪与其他优良猪种的杂交试验,通过科学筛选成功组建选育群和基础群,相关测定与选育工作按计划稳步开展。“该项目系统探索种质优势利用路径,旨在为未来培育兼具优良肉质与高效生产性能的新品系,持续积累关键材料和数据。”黑六牧业公司相关负责人介绍。

在严格落实生物安全体系、确保全年重大动物疫病“零发生”的基础上,黑六牧业公司秉持健康与福利养殖理念,在养殖环境、饲喂方式、健康管理等方面对标国际先进水准,系统推进动物福利实践。2025年10月,延庆基地荣膺世界农场动物福利协会(CIWF)与中国农业国际合作促进会动物福利分会(ICCAW)联合颁发的“三星福利养殖金猪奖”,标志着其福利养殖实践达到国际公认先进水平。

黑六牧业公司相关负责人表示,公司将持续深化北京黑猪保种与遗传改良工作,提升生物安全综合防控技术水平,推动保种成果产业化转化,深化品牌战略布局并拓展市场,充分释放北京黑猪这一本土珍贵种质资源价值,为首都种业振兴贡献力量。

“你点我检”开年货专场

本报讯 春节临近迎来购物高峰期,1月13日,市市场监管部门将“食品安全移动快检车”开进五道口集贸市场,开展“你点我检”年货食品安全专场活动,把检测服务送到老百姓家门口。现场检测的蔬菜、水果、鲜肉、熟食等,30分钟就能出结果,让食品安全“看得见、摸得着”。

“菜市场买点肉和菜,正好看到有检测活动,赶紧把刚买的青菜和猪肉拿来测。”市民王先生一边说着,一边将手中的食材递给工作人员。工作人员熟练地进行取样、预处理、上机检测,并耐心解答“肉怎么看新鲜不新鲜?”“蔬菜怎么洗能减少农残?”等食品安全问题。

此次活动也标志着2026年北京食品安全“你点我检”惠民活动全面启动。“市民可以通过扫码投票,选择最关心的食品种类和检测项目,我们将根据投票结果开展针对性抽检。”海淀区市场监管局相关负责人介绍,近期,市民重点关注蔬菜、鲜肉、水果、熟食、水产品等年货食材的安全性。本次快检车开进五道

口集贸市场,正是精准对接了市民节前集中采购、关注食品安全的迫切需求。活动当天,快检项目涵盖农药残留、兽药残留等常见风险指标,累计完成现场快速检测20余批次,结果全部合格。

在开展“你点我检”活动的同时,海淀区市场监管局组织对市场内外开展全覆盖、多环节的食品质量安全专项检查,从源头把控、过程监督到技术支撑,形成监管闭环,全力保障人民群众“菜篮子”“米袋子”“果盘子”的安全。

“这辆快检车就像个‘移动实验室’,之前去过景区、商圈,现在又开到了我们家门口,真的太方便了!”一位刚拿到检测结果的阿姨笑着说。

2026年,市市场监管局将继续在全市范围内组织开展食品安全“你点我检”活动。目前,全市各区市场监管部门已全面启动相关工作,通过线上线下多种渠道发布调查问卷,广泛征集市民关注的食品品种与检测项目,推动“点检”模式常态化、全覆盖。(市市场监管局供稿)