

惊蛰到,天气变化节奏加快 锡城入春还需再等等

刚刚过去的冬季,无锡经历了激烈的冷暖变化,每次寒潮后,又会经历一波接一波的大回暖,暖势力和冷势力谁更胜一筹?此前大家争论的“这个冬季究竟是暖冬还是冷冬”有结论了吗?无锡何时才能入春呢?

冷暖事件频发,但总体为正常年份

近日,中国气象局国家气候中心数据出炉:今冬全国平均气温为-2.8℃,较常年同期偏高0.3℃,但全国暖冬指数和冷冬指数均没有达到一半。记者从无锡市气象局了解到,这个冬季无锡平均气温5.3℃,比常年同期偏高0.4℃,不属于暖冬也不属于冷冬,为正常年份,和全国数据保持一致。

从体感上来说,这个冬天无锡的冷和暖都让人印象深刻。刚进入2023年的12月,无锡的最低气温就跌破冰点,只有-2.6℃,没过几天,最高温又飙升至20℃以上,当年12月14日,锡城的最高气温有20.5℃,创下历史纪录,仅次于2019年12月16日出现的22.2℃,排名历史第二。回暖越猛,降温

越狠,我们紧接着迎来了今冬的第一场强寒潮,当时,华北地区18个气象观测站最低气温跌破建站以来12月历史极值,全国145个国家站日降雪量突破建站以来12月历史极值,无锡虽然没有创新低,但最低温始终保持在-5℃左右,也算是冷得夸张了。随后,在今年1月下旬、2月初、2月下旬,锡城又

经历了三波寒潮攻击,市气象局多次发布各类预警信号,实属少见。

2月,无锡再次经历冷暖的极致交替,中旬气温异常偏高,下旬气温异常偏低,虽然气温大起大落,但尚未打破纪录。2月下旬“噼里啪啦”的一场冻雨也历历在目,据了解,这是无锡有记录以来观测到的第五

次冻雨,也算比较少见。气象人士分析,一方面强冷空气或寒潮南下打压近地面气温,并且后续不断有补充冷空气,另一方面暖湿气流异常强盛,并在上述地区与冷空气对峙、碰撞,在两者的共同作用下,大气在垂直空间中便会形成上下冷、中间暖的特殊结构,因此更容易出现冻雨。

惊蛰到,入春还需再等等

“微雨众卉新,一雷惊蛰始”,今天10时23分,正式迎来惊蛰节气。惊蛰是二十四节气中的第三个节气,当太阳到达黄经345度时,天气回暖,春雷始鸣,标志着仲春时节的开始。虽说惊蛰时节是一年中气温上升最快的节气,但处在两个季节交替之间,最大特点就是天气“多变”。上周末,锡城阳光温暖,最高温达到15.2℃,昨天

开始,雨水就再度“光临”。不过请大家放心,连续阴雨天气不会出现,明日起天气就会转好。但要提醒的是,明日有冷空气南下,风力明显增大,气温有所下降,最高气温回落到12℃左右,同时7-9日早晨气温较低,早晚温差进一步加大。

目前,中国不少地区已入春,多地入春时间较常年偏早20天以上,无锡常年入

春时间在3月下旬,虽然去年3月1日就入春了,但是因为去年温度异常偏高。气象人士表示,就目前锡城的天气情况来看,近期入春有点难,大家还要再等等。

今天是“数九”中“九九”的第3天,俗话说“九九加一九,耕牛遍地走”,惊蛰节气意味着农耕的开始,春雷乍动,雨水渐多,万物生机萌动,人们开始修理农具,准备

春耕播种。同时,无锡也将迎来最美的季节——百花争艳,万木迎春。如今正值梅花的最佳观赏期,樱花也在陆续绽放,不久前,有市民发现市民中心旁的白玉兰也已悄然开放,如果接下来无锡的温度能稳定一些,再有10天左右,郁金香就会开放了,再往后,还有桃花、海棠、杜鹃……估计到时候无锡人的朋友圈里到处都是春花烂漫

的美图。

俗话说“百草回芽,百病复发”,惊蛰时节,各种动物蠢蠢欲动,也是病源微生物和病毒泛滥时节。许多疾病逐步进入高发期,慢性病患者易复发。市民在做好防寒保暖时,在饮食上也要适当吃一些帮助阳气生发的食物,比如韭菜、菠菜、芥菜等,少吃伤脾的酸味,平淡清温,顺应肝气,养护脾胃。(晚报记者 吴雨琪)

比亚迪领头,多家车企官宣降价 “电比油低”时代到来?

2月19日,比亚迪打响春节后降价第一枪。随后,五菱、长安、哪吒等存在竞品车型的车企同样宣布多款车型大降价。无锡汽车市场情况如何,记者走访了相关新能源汽车展厅并采访了业内人士和相关车主。

比亚迪扔“王炸”打响价格战

春节后,此前有关比亚迪降价的传闻就变成了现实。比亚迪官方宣布,推出秦PLUS荣耀版和驱逐舰056荣耀版两款荣耀版车型,其最低价格相比此前冠军版的“998”直降2万元,来到了7.98万元,这意味着国产新能源汽车混动车型价格首次下探7万元区间。

昨天下午,记者来到无锡先锋汽车城的比亚迪展厅,一走进展厅,“电比油低”的海报很是醒目。展厅内有好几组意向客户在看车,而且问的问题都很专业,显然不是第一次来。门店相关负责人告诉记者,价格调整以后,来看车的市民明显增多。

“之前一直在买燃油车还是电车、买什么品牌之间摇摆,这次价格战后,我心目中的天平倒向了电车。”一位



正在看车的意向客户汪先生对记者说。

在江海西路特斯拉展厅,工作人员告诉记者:“3月1日,特斯拉官方发布优惠政策后,叠加无锡市政府促消费政策,这两天的进店客流和咨询电话明显增多,同比大概提升50%。”

蔚来汽车无锡展厅工作人员告诉记者,这轮价格战蔚来没有跟进,目前只有展车优惠这一项优惠活动。

“电比油低”时代到来?

无论是政府补贴还是车企、经销商加大优惠力度,最终目的都是促进汽车消费。给出高优惠,在短期能够起到刺激市场的作

用。比亚迪方面表示,此次推出7.98万元的混动车型,除了刺激销量,更希望借此加速“油转电”的变革,让颠覆燃油车市场格局的步伐再次提速。

无锡某新能源汽车展厅负责人告诉记者:“中国新能源汽车领域即使市场容量再大,短期一下子涌进去那么多玩家,行业迟早会迎来大洗牌。这几年的价格战其实已开启了大洗牌的序幕。”价格战的背后是一个新秩序的建立,在建立市场新秩序过程中,新老厂商替代的竞争激烈,预计这一过程会持续几年时间,直到新的格局形成。谁能胜出,谁先出局?我们拭目以待。

(孙晔/文、摄)

外贸新春第一展 48家无锡企业迎“开门红”

本报讯 昨日下午,中国外贸新春第一展——第32届华交会(华东进出口商品交易会)在上海新国际博览中心闭幕。无锡48家企业参展,展位68个,展品涵盖服装服饰展、纺织面料展、家庭用品展、装饰礼品展4大主题。经过4天的洽谈对接,无锡的外贸企业收获颇丰。

3日下午,在江阴红柳被单厂有限公司的展区里,一张用日文书写的海报被张贴在显眼处。“展品主要面向日本客人,无论是包装还是花色都更贴合日本市场。”外贸销售经理陆隽介绍,“为了这次展会,我们提前半年就开始准备了。”此次他们带到华交会的展品约70%是新品,许多老顾客来到了现场洽谈。

对于商家而言,会展不仅是测试新品市场欢迎度的契机,更是促进企业获取客户需求的有效渠道。“有的客人会带着面料要求开发生产,和他们的面对面交流,更能感知到他们的痛点和需求,这对于公司收集市场信息也是很好的帮助。”陆隽说。

“这几天接待了20多位客人,虽然不算多,但是

都是带着诚意来的。”无锡泽华经贸公司相关负责人在笔记本上梳理汇总意向客户信息,在她的身后,各色款式的袜子挂满一整面展示墙。“华交会是全国外贸行业的第一场展会,对全年的外贸订单有风向标的作用,整体的客人情况超过了我们预期,接下来还是很有信心的。”该人士表示。

在无锡市奥菲超组织物有限公司的展区,9平方米的空间挤满了人,刚到的客人只能站在门外和业务员交谈。公司负责人徐国彤表示,公司主要开发防蚊、抗菌、防紫外线等功能性运动用品。来自韩国的客人Kim Seho操着一口流利的中文,临走时还带走几款样品,和徐国彤两次紧紧握手,相约在韩国再度相见。Kim Seho向记者表示,自己有亲友生活在无锡,很想在樱花绽放的时节再来无锡游玩,“我想去但是没有时间,那个时候估计正在韩国忙着推广新品呢!”

无锡市商务局相关负责人表示,将持续支持外贸企业参加境内外重点展会,推动全市外贸稳规模、优结构。(陈婧怡)