

坚持问题导向 保障群众权益

我市召开2025年“扫黄打非”工作会议

本报讯（见习记者邢知洁 通讯员徐阳）昨天，我市召开2025年“扫黄打非”工作会议。市委常委、宣传部部长陈冬梅出席会议并讲话。

会议指出，过去一年，全市“扫黄打非”工作坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻落实党的二十大精神 and 二十届二中、三中全会精神，全力推进系列专项整治，深入打击非法出版传播活动，取得了明显成效。

打造“通‘消’无忧”满意消费品牌

市消费者协会举行换届大会

本报讯（记者何家玉 实习生何书梁）市消费者协会昨天举行换届大会，选举产生新一届理事会。市场监管局副局长陈琪宏、副市长李玲等出席会议并讲话。

目前，全市已组建消协基层分会96个，投诉服务站300个，联络站近千家，形成覆盖城乡的消费维权体系。过去五年，我市制定发布全国首个12315投诉举报标准规范，建立全国首个家纺产业“消费维权服务站”，创新12315热线与12345热线双向畅连、消费纠纷多元化解、商品房买卖合同纠纷联动化解等工作机制。五年

会议要求，全市“扫黄打非”战线要始终保持定力，提高警惕，有效防范化解意识形态风险；要坚持问题导向和底线思维，以有力举措推动“扫黄打非”专项行动和专项整治，切实维护社会大局安全稳定，保障人民群众合法权益，保护未成年人健康成长；要健全责任体系，完善工作机制，整合各方资源力量，形成工作合力，努力开创“扫黄打非”工作新局面。

来，共受理办理完成消费者各类诉求16.5万件，诉求解决率达75.01%，为消费者挽回损失1.5亿元，群众满意率达96%。

会议要求市消协继续担当消费维权枢纽，拓展维权服务渠道，增强消费维权能力，强化消费维权支持，切实保障消费者权益；发挥企业自律作用、用实社会监督手段，督促企业守法经营、规范发展；聚焦“一老一小”农村消费者、新型消费者等重点群体，强化消费教育，开展消费引导，提升公众理性消费、绿色消费、品质消费意识，全力打造“通‘消’无忧”满意消费品牌。

以需求为导向拓展数字化应用场景

省数字乡村建设工作座谈会在通召开

本报讯（通讯员李仁霞 记者赵勇进）25日，江苏省数字乡村建设工作座谈会在海安召开。会议提出，培育发展农村新产业新业态，加快拓展以需求为导向的数字化应用场景，避免“为数字化而数字化”，重点解决农业生产、农村治理、农民生活等方面的现实问题，探索可复制、可推广的经验。

作为国家数字乡村建设的“先行者”，近年来，海安紧紧围绕“产业数字化、治理智能化、服务便捷化”的目标，坚持“强体系、布场景、优平台、共发展”的工作思路，大力推进数字技术与农业农村深度融合，通过智慧农业提

质增效，数字赋能乡村治理，繁荣乡村网络文化，利用数字化手段推动政务服务向基层延伸，并通过农村电商助力农民增收，数字乡村建设取得了显著成效，高分创成国家现代农业产业园，获批创建国家乡村振兴示范县（南通唯一），入选第一批全国农业生产全程机械化示范县（市、区）创建名单。

与会人员实地考察了海安城东镇品建村季和智慧农场、李堡镇杨庄村智能化管理平台、南通天成现代农业科技有限公司蛋鸡产业大数据平台，实地了解海安智慧农业和数字化管理在现代农业和乡村治理中的应用。

推动企业绿色转型和可持续发展

我市举办首场绿色低碳经验技术交流沙龙

本报讯（记者严春花）25日下午，2025年南通市绿色低碳经验技术交流沙龙活动拉开序幕，近20家工业领域企业代表齐聚一堂，通过政策解读、案例分享、圆桌对话等形式，共商绿色低碳发展大计，推动企业可持续发展。

会上，市工信部门围绕工业领域设备更新、绿色制造体系创建、绿色技改项目申报等政策进行解读，为企业提供指导。在经验交流环节，南通醋酸纤维有限公司、江苏大生集团等企业就绿色节能工作中的热点、难点、堵点问题进行深入讨论，现场气氛热烈。

大家认为，通过政府搭建的平台，将学到的内容融入日常绿色低碳管理中，将进一步提升企业的绿色化水平。

绿色技术研发投入强度与企业市场竞争力呈显著正相关。截至目前，我市累计培育国家级绿色工厂34家、国家级绿色供应链管理企业4家、省级绿色工厂105家。“企业要通过技术创新、管理优化、制度完善等多种方式，降低能源消耗、减少碳排放，提高生产效率和经济效益。同时，积极探索新能源、节能技术、智能化管理等领域的创新应用，共同推动绿色低碳技术的普及和推广。”市工信局相关负责人表示。

专注“一条船” 赢取大市场

象屿海装交付第70艘63500吨级散货船



本报讯（记者沈雪梅 王玮丽）昨天上午，南通象屿海洋装备有限责任公司3号码头彩旗飘扬，春节后公司首个新船命名交付仪式在此举行。伴随着悠长的汽笛声，公司承制的63500吨级散货船XY155（上图左）正式命名并交付希腊船东Monte Nero公司。这也是象屿海装制造交付的第70艘63500吨级散货船。

“本船是满足最新规范和法规，新设计建造的绿色、节能、环保的远洋外贸散货船。相比以往同级别船型油耗、续航都有很大竞争力。”XY155项目经理黄锦军介绍，自去年4月22日项目启动以来，设计团队运用先进的数字化模拟技术，对船体结构进行了多轮优化设计，不仅确保船体具备更强的抗风浪能力，还在空间布局上实现了载货量的最大化。在动力系统方面，引入前沿的节能技术，经过反复测试与调试，让动力输出更加高效、稳定，为未来海上长距离航行提供强劲且持久的动力支持。该船还是Tier-Ⅲ排放船舶，主辅机均带有SCR系统，减少了NOx的排放量，从而有效减少海洋空气污染，改善海洋环境，真正践行了“绿色船舶”的设计理念。

63500吨级散货船是象屿海装的明星船型，因具备新型高效、节能环保、回报稳定等优势，在当前航运市场中展现出卓越的竞争力。自2017年首制以来，该系列船型已接单122艘，在象屿海装所接单总数中占比超60%。“专注一条船，把它做到极致。”象屿海装副总经理徐飞说，近年来公司技术研发团队不断对该系列船型升级迭代，在同等能耗下实现了载重量的提升，同时，建造周期也得到大幅缩短。“此次交付的XY155项目，提前63天完成交船任务，为船东争取了宝贵的时间。”

明星船型，彰显的是象屿品质、象屿效率以及象屿服务。自2016年成立以来，象屿海装不断进行技术创新和工艺优化，新造船项目已涵盖节能环保系列散货船、双燃料不锈钢化学品船、海上风电安装船、天然气箱罐船、半潜船等高性能远洋船舶。企业跻身全球专精特新行列，明星船型建造能力跻身国内一流行列，获得了国内外主流船东认可，吸引全球订单纷至沓来。截至目前，象屿海装已累计接单203艘，手持订单载重吨位超500万吨，最远交期已排至2029年。

技术官、推广员、带头人共同解锁乡村产业发展新路子——

小小羊肚菌 撑起“大钱景”

“来得正巧，带你们去瞧瞧‘报喜菇’——‘六妹’！”25日一早，记者刚到如东县掘港街道野营角村羊肚菌种植基地，种植户施兵便迫不及待地领众人走进大棚。“首批羊肚菌大约采了600斤，再有一周就能批量上市。”

羊肚菌是四大名菌之一，口感柔嫩，营养价值高，有良好的食疗作用。6年前，掘港街道首次引进这一作物，多年来，一批本土“技术官”扎根田间攻克种植难题，“推广官”走街串巷打通销售渠道，“种植带头人”带动周边农户拓展种植规模，小小菌菇不仅成为上海市餐桌上的一道“山珍”美味，更解锁了乡村产业发展新路子。如今，掘港街道的羊肚菌种植总面积超110亩，亩均利润超3万元。

倾力合作助扎根

走进施兵的羊肚菌大棚，只见揭开塑料膜下，一朵朵羊肚菌宛如一把把精致的小伞，错落有致地“盛开”在田垄上，蹲在“伞花”中的村民一手握着刀，一手扶着“伞盖”，轻轻一割，便将羊肚菌从菌床上采下，动作迅速又精准。

“‘报喜菇’就是头茬羊肚菌，羊肚菌成熟后就得采摘，不然影响品相、口感。”别看现在的施兵说得头头是道，在刚开始试种时，可是另外一番心境。“羊肚菌在我们这里算稀罕货，它十分娇气，最初怕种不活，只试种了半亩。”施兵告诉记者，好在有一群“得力伙伴”相助，国峰家庭农场主周国峰就是其中之一。

作为种植菌菇的老手，周国峰对羊肚菌既熟悉又陌生，为了种好这朵“娇气菇”，他不仅重点研究了如东气候，还借鉴南北方种植模式，集成了一套适合本地的种植

设施，让羊肚菌成功在如东“扎根”。

“如东属于海洋性气候，风大、空气湿度高，羊肚菌种植的湿度一般都能达到，但是温度却不容易控制，需要借助设施设备进行人工干预。”周国峰介绍，羊肚菌生长适宜的温度在6—18℃，他们采用大棚内套小拱棚的模式，实现模块化控温，给羊肚菌创造了适宜的生长条件。

“老周是技术一把手，有他做后盾，我现在更侧重跑市场。”施兵说，农民经纪人出身的他有自己的销售门路。“我带着自己种的羊肚菌逐户去找收购商，用产品说服他们。”目前，他已与20多家上海收购商建立了合作关系。“批量上市期间，周边种植户有需要的，我就帮着对接客户，有了稳定的销路，大家种得也放心。”

强强联合促成长

与施兵羊肚菌大棚内的“风景”不同，在天星村张云平家庭农场羊肚菌种植基地内，农场主张云平正与村里的种植带头人朱广如查看菌苗，刚刚冒头的羊肚菌虽仅有指甲盖大小，却已初具伞形，肥嫩饱满的“小伞盖”上还挂着一滴水珠，甚是可爱。

今年是张云平种植羊肚菌的第二年，他选择的也是产量高、品质优、口感好的“六妹”品种。“‘六妹’肉质鲜嫩、肥厚，市场接受度高，鲜货在上海市场十分畅销。”张云平说，眼下“六妹”已进入快速成长期，预计再有20天便能收获。“按照目前的行情，鲜货收购价在40元一斤，若后续产量稳定，亩均收入可达4万元。”

说到种植羊肚菌的缘由，张云平指了指一旁的朱广如，“全靠朱老师带，前两年，他自己试种了羊肚菌，觉得效益不错，就带着我们一起种。”张云平记得，在带头人效应的影响下，天星村能种羊肚菌的消息不胫而走，引得不少农户纷纷前来取经。

如今，天星村的羊肚菌种植面积已超过20亩，张云平等一批新能手也逐渐崭露头角。“羊肚菌种植成本主要在营养包和种子，今年通过自制营养包，我每亩地的成本降低了4000元。”张云平笑着说。

事实上，朱广如与周国峰、施兵也是“好搭档”，他在技术上与周国峰合作紧密，两人经常分享彼此的经验，共同解决种植过程中遇到的技术难题。而施兵广阔的销路渠道，朱广如既是联络人，也是受益人之一。三人既跨村合作，又各有侧重，共同将羊肚菌这一特色产业推向新的高度。

多方共撑“黄金伞”

引进一个品种，带动一方产业。因羊肚菌受益的不仅仅是种植户。

临近中午时分，野营角村羊肚菌种植基地内，工人们正忙着将采摘好的羊肚菌分拣、切割，以便送入烘干设备进行烘干。连日来，基地每天都会聘用10多名务工人员，都是附近的剩余劳动力。

村民毛林康已年近七十，无法外出务工，便到基地来打零工。“我刚来10多天，主要跟着老手学习掀膜、采菇，每天的工资大概百十来块，活也不重，比之前种地好多了，在家门口能有这样的工资已经很好了。”在基地务工的工资足够日常开销，他对此特别满足。

作为目前羊肚菌种植面积最大的村，野营角村正在积极扶持这项特色产业。“羊肚菌产业的发展，除了能带动周边村民就业增收外，更主要的是有效助推我村农业产业结构调整。”野营角村党总支书记曹晋华说，过去该村属于传统农业村，农业产业结构单一，以粮食种植为主，产业发展难以形成规模化，自身“造血”能力不足。近年来，羊肚菌产业不断发展壮大，让种植户、村民挣到了真金白银。

“我们正按照‘一村一品’的发展思路，积极打造羊肚菌特色产业，为此，村里组建了技术服务团队，致力于为种植户提供从生产到销售的一条龙服务。”曹晋华说，接下来，野营角村将继续扩大羊肚菌种植规模，采取“村集体+基地+农户”的方式发展羊肚菌产业，撑好这把乡村振兴“黄金伞”。

本报记者 徐书影



对内破解管理难题，对外激活绿电价值——

沃太能源以数智化打造“近零碳园区”

25日，步入位于南通高新区的沃太能源股份有限公司展厅，一个硕大的电子显示屏映入眼帘，屏幕上清晰地展示着园区内各个能效项目，大到光伏、储能、充电桩，小到照明、空调、电梯等。

“这是我们自主研发的沃太能源低碳智慧园区平台，相当于园区级的虚拟电网。”沃太能源综合能源平台项目经理洪星介绍，近日，公司以该平台为核心研发的“数字生态园区—绿色低碳数智工厂”项目，入选了2024年江苏省数字社会10大典型场景项目名单。

对内：破解能源管理难题

一个工业园区内的能源项目涉及综合能源、楼宇自控、消防安防等多个方面，如何精准了解每个项目的能源使用量并进行管理，是实现园区降低用电能耗、减少用电成本、提升用电安全的重要途径。

沃太能源以自己的工厂为例，通过能源物联网技术，将园区内光伏、储能、充电桩等10余类设备数据实时接入低碳智慧园区平台，形成全生命周期能源管理闭环。同时，建立数字孪生三维场景，一比一精准复现园区内所有建筑和设备。“园区每一块储能电池的温度、每一个摄像头对应的位置，在这个数字孪生系统内都能看见。”洪星介绍。

除了创新性地将分布式光伏、储能、柔性负荷等资源聚合到平台外，沃太能源还自主研发了AI储能策略智能化系统，利用大数据和AI算法综合考虑需求、电价、光伏、负荷等多个变量，动态调整园区储能的充放电策略。洪星调出某日储能运行记录：系统在电价尖峰时段精准放电4小时，单日创收较传统策略增加1800元。

“我们致力于通过‘光伏+储能+智慧能源管理’一体化解决方案打造‘近零碳园区’。”洪星介绍，仅2024

年，沃太能源通州园区就通过该平台节约电费130多万元。“园区光伏年发电量达1337兆瓦时，绿电占比38%；储能通过AI策略优化又使收益提升了20%。”

对外：虚拟电厂聚合资源

2024年，沃太能源为南通明艺玻璃科技有限公司投资建设的分布式储能设备全部并网投运，该项目使得明艺玻璃成为江苏首家采用聚合型分布式储能模式的企业。

聚合型分布式储能模式是指将分散的用户侧储能通过云平台技术整合，由专业“聚合商”运营，实现储能资源的有效管理和优化调度。当电网需要辅助服务时，聚合商可通过电力交易中心申请，让储能设备以充放电形式参与电网灵活调度，形成一座虚拟电厂。

沃太能源就是这样的“聚合商”。他为明艺玻璃投资建设了4台100kW/215kWh分布式风冷户外柜，并接入其低碳智慧园区平台，实现与电网的互动。“明艺玻璃无须投资和运营储能设备，即可享受峰谷套利和需求侧响应带来的收益。”洪星介绍，“这有点像打游戏，组团一起完成任务后，根据各自的贡献来分配装备。”根

据初步测算，在这种模式下，明艺玻璃每年可获得5.18万元的收益。

截至目前，沃太能源利用聚合型分布式储能模式已服务企业60余家，为绿色能源的高效利用开辟了新的路径。

转型：“项目+服务”开辟新路径

沃太能源2012年落户通州，目前已成长为一家跨国储能科技型企业。2022年，沃太能源敏锐捕捉到低碳园区建设风口，当年10月启动平台研发，2023年8月正式投运。

沃太能源南京研究院院长杨帆介绍，现在沃太能源不仅仅是设备集成商，更是能源数字化转型服务商。企业拥有电力技术研发、储能设备制造、IT数据服务及新能源项目开发等领域复合型技术人才，致力于为家庭、工商业企业、电网、电力公司提供先进的分布式能源、储能产品及智慧能源管理方案。

杨帆认为，这种转型的背后是深刻的市场洞察。他说，随着储能成本下降，单一设备利润空间压缩，沃太能源通过“项目+平台+服务”模式开辟了企业的新增长点。“未来，我们将持续聚焦智慧能源管理与低碳技术的深度融合，推动更多清洁能源场景落地应用。” 本报记者 黄艳鸣 任溢斌



低碳智慧园区平台

我在现场

鲜笋正当“食”

如东芦笋基地日销800斤

天气转暖后，被誉为“蔬菜之王”的芦笋进入采摘旺季。昨天，如东曹埠镇久旺家庭农场的百亩芦笋种植基地大棚里，一根根形似毛笔的嫩笋带着泥土的芬芳探出了头，长势喜人。采笋工人们戴着手套、拎着自制桶，两人一组，自如地穿梭在棚内，看到成熟的芦笋，弯腰一“揪”，轻描淡写间，一株芦笋便被拔了出来。

“芦笋采摘是个技术活，既不能掰断它，又不能弄伤它，不然会影响品质和口感。”采笋工人沈美萍边演示边介绍，“采摘芦笋时，手要深入土中抓住其底部，之后看一下笋尖是否与土齐平，如果大致一样长，就表明芦笋已经成熟，可以采摘，若是不足，就需要让它再长长。”

从早上8点开工，到中午休息，4个小时内，8名采笋工人需要将基地的90个大棚全部过一遍，筛选出成熟的芦笋。在他们眼中，这些营养价值丰富的芦笋不仅是餐桌上的佳肴，更是他们增收致富的“香饽饽”。“在这里做事不累，离家还近，一年挣个一两万元，对我们上了年纪的人来说很不错了！”提起这份工作，跨岸村村民曹美娟十分知足，自基地建成以来，她已经在这里工作了8年。

“这两天天气变暖，成熟芦笋越来越多，工人们每天大概要采七八百斤，主要运往海门、上海等地的农贸市场。”农场主刘滨告诉记者，从田间采收上来的新鲜芦笋，首先要根据粗细进行分拣和裁切，然后打包、装箱，下午装车发货，确保能够赶上当天的晚市。“再过几天，芦笋就要大批量采收了，量产后，每天最多可以发两到三吨鲜笋。”刘滨笑着说，这一茬芦笋从2月采摘到5月，预计总产量超过40吨。

本报记者 徐书影