

2025南通慈善网络募捐活动启动

本报讯（记者张亮）昨日，我市召开2025年南通慈善网络募捐暨“大手牵小手 一起向未来”慈善一日捐活动动员部署会，传达贯彻上级专题会议精神，动员全市上下积极参与慈善事业，为促进共同富裕、增进民生福祉作出积极贡献。

今年，省慈善总会联合腾讯公益继续举办第四届慈善网络募捐江苏专场，腾讯公益在全省投入2000万元用于配捐激励，我市同步参与，目前已在腾讯公益平台上线15个项目，涵盖助学、助医、助困、助力乡村振兴等，募捐将持续至10月底。我市“大手牵小手 一起向未来”慈善一日捐活动也同步开展，所募善款将用于特殊困难未成年人关爱、助医、助困等慈善项目。

会议要求各地高度重视、精心组织，深入宣传发动，让更多人关注慈善、支持慈善、参与慈善。充分发挥慈善文化的引领作用，凝聚慈心善行，让发展成果更多更公平惠及特殊困难群众。创新和完善慈善方式，进一步做优捐赠场景、做大捐赠人群、做实基层阵地，努力让慈善成为一种生活方式。

市委常委、组织部部长倪春青，副市长刘洪参加会议。

市领导带队开展医师节慰问活动

本报讯（记者朱颖亮）昨天上午，在第八个“中国医师节”到来之际，副市长于立忠带队深入部分医疗卫生机构，看望慰问一线医生，并向全市广大医务工作者致以诚挚的节日问候与崇高敬意。

于立忠一行首先抵达南通市肿瘤医院北院区。在医院新大楼建设工地现场，仔细视察工程建设进度，询问施工安排与工期计划，高度关注工程质量与安全，深切关心建成后医务工作者的工作环境改善情况。

随后，慰问组来到南通市第二人民医院。在康复中心，他们与康复科医生们深入交流，了解科室发展现状、技术创新及服务开展情况。于立忠结合实际，提出加强与老年人聚集社区的合作共建，推动优质康复医疗资源下沉。

慰问组一行还走进南通市第六人民医院呼吸与危重症医学中心，认真听取医院在医疗服务等方面的工作汇报，了解医院当前面临的现实困境，鼓励医院坚定信心，努力为患者提供更优质、高效的医疗服务。



14日，工人在华辰环保科技（江苏）有限公司生产车间忙碌。该企业主要从事粉末涂料的研发与制造，产品销往江苏、浙江、上海等地。
记者 许丛军摄

让数字经济与港口经济同频共振

如皋新增4个产品登陆江苏数据交易所

本报讯（记者陈嘉仪 通讯员蔚贵收 王舒舒）记者昨天从如皋市数据局获悉，如皋在已有9个数字产品的基础上，又新增4个数字产品成功登陆江苏数据交易所。

今年以来，如皋深耕数据资源开发利用，不仅诞生了全国首单数据资产ABS这一标志性成果，更以此为支点撬动数据要素价值释放的资本蓝海。此次新增的4个数字产品，在ABS构建的“数据金融生态雏形”基础上，进一步延伸数据价值链条，向物流、供应链全场景渗透，丰富数据资产矩阵，为产业数字化转型再注“数据动能”。

据悉，数据产品精准聚焦如皋港物流与供应链生态，涵盖货运物流运营、综合物流供应链、供应链金融、海运数据等领域。通过整合货运流程、港口供应链、金融服务、海运轨迹等核心数据，打破数据分散壁垒，将“沉睡”数据转化为可交易、能赋值的资产，为港口经济、物流企业、金融机构等提供“数据工具箱”，助力企业优化运营、创新服务模式，激活产业发展新活力。

启东精准嵌入上海生物医药产业链
一生物基产品研发制造基地落户

本报讯（记者黄海）昨天，生物基产品研发制造基地项目签约仪式在启东市行政中心举行。

柯泰亚生物科技（上海）有限公司是一家致力于创造纯净、安全、可持续生物基产品的合成生物公司，应用前沿的合成生物技术，通过大规模生物发酵为食品营养、个人护理、医药等市场提供天然、绿色、高质量的创新产品。此次签约的项目落户启东经济开发区，总投资10.5亿元，建设合成生物产品研发制造基地，生产药用辅料、食品营养添加剂等产品。

近年来，启东精准嵌入上海生物医药产业链，集聚了以拜耳医药、盖力等龙头企业为代表的近百家生物医药企业，拥有北大生科华东产业研究院、启东复旦医学创新研究院等一批高能级科创平台，建成江苏省药监局审评核查启东工作站，“生物医药就到启东”的产业地标持续擦亮。

以“苏超”为契机为企业发展赋能

如东举办人才沙龙活动

本报讯（通讯员朱佳奇 蔡张镇 喻炜）17日晚，如东县委组织部（人才办）举办“燃情苏超·智汇如东”人才沙龙活动，以“苏超”赛事为契机，为高层次人才搭建交流合作平台，进一步营造尊才爱才浓厚氛围。

活动伊始，与会人员共同观看了宣传片《科技人才创业记》。随后，人才办对该县相关人才政策进行了详细解读，团县委、发改委、科技局、数据局、教体局、人社局、住建局等单位相关负责人分别介绍了各自的服务职能。常州大学国家级技术转移中心如东分中心、西安交大国家技术转移中心如东分中心还就项目赋能情况作了简要说明。

在交流环节，来自高层次人才代表、科技型企业负责人以及县内参会代表共50余人就购房补贴、职称评定、子女就读等方面问题互动交流。据悉，此次活动作为2025年“如才相约·燃情苏超”引才系列活动的主要组成部分，以体育赛事为纽带，聚焦人才服务需求，通过“政策推介+现场答疑”的形式，助力打造如东县“引得进、留得住、用得好”的人才生态。

种植历史超60年，高峰期面积超700亩，但面临销路窄、价格低等难题——

永兴村小红菱的“甜”与“苦”

记者观察

元收入。

“小红菱可以在永兴村安家落户，可以说是天时地利人和。”村干部孙赛燕是土生土长的永兴村人，从小就看着家里的长辈采菱。她介绍，村里共有400多条浜沟和7条横河，浜沟与横河相通，水系发达且多为活水，十分适合种植水生植物。这些年来，永兴村的小红菱有了名气，每年八月中旬，便会有上门来收菱。2010年，在村民的提议下，永兴村成立了“小红菱经济合作社”，探索“统一采摘、统一收购、统一包装、统一销售、统一研发”的管理模式。

“因为批发价格较低，大部分村民仍坚持自己采菱自己卖。”郁翠平说，小红菱种植户普遍超过60岁，每天大早采完菱，便会骑上电动车到周边几个镇上售卖。“到汇龙镇要45分钟，到海复镇、近海镇要半小时左右。”头批红菱生的大概七八元，熟的约十元，等到大批上市，价格会降到五元、三元。”76岁的黄德平种植小红菱约有50年了，“我们最希望的是在家门口把菱卖个不错的价钱。”

“永兴村小红菱虽然在周边打响知名度，但放眼南通全市，知道的还不多。”孙赛燕告诉记者，种植高峰期时，永兴村约有3000户种植户，面积超过700亩，今年，小红菱种植面积已减少至400多亩。究其原因，还是因为卖不出价格。“对永兴村人而言，每年八月大家心心念的就是这一口小红菱。”她说，如何帮大家壮大红菱产业已成为永兴村的重点项目。她曾做过市场调研，启东和南通市区，小红菱的单价超过十元；在网上，加上运费，小红菱可以卖到十五六元一斤。“只靠村民零售，很难将价格提高。”孙赛燕说，目前，永兴村注册了“小红菱”抖音号，并计划邀请本镇或邻镇的乡村主播，通过抖音、微信等平台讲好永兴村小红菱的故事。对于种植人员年龄偏大的问题，永兴村将积极吸引中青年人加入，优化种植人员年龄结构。“未来，我们持续优化合作社运作，建立更完善的质量标准和管理体系。在销售上，积极开拓电商平台，通过直播带货、线上销售等方式，拓宽销路，让小红菱真正成为村民的‘致富灵’。”

本报记者 袁晓婕 本报实习生 蔡贊杰



中集醇科：

全球酿酒装备“交钥匙”领军者



在南通这片充满活力的热土上，中集安瑞酵科技有限公司（简称“中集醇科”）经历了从“大罐”生产商到全球领先的“交钥匙”工程解决方案提供者的非凡蜕变。来自丹麦的公司副总裁Lars Roed深情回顾道：“过去十多年间，南通与中集醇科共同成长，见证了从基础制造向高端服务的华丽转身。”

2007年，全球化战略布局的中集集团细化赛道，决心进军生物发酵装备领域，计划在国内投资新建中集醇科。在多番考察后，南通成为落子之地。“理由朴素，却无可替代。”Lars Roed盘点：南通拥有成熟的港口资源，长江深水航道便于非标超大设备产品运输；“兄弟”公司在当地扎根多年，人才与供应链唾手可得；政府部门的“一揽子”政策支持，让公司进驻无后顾之忧。2009年，中集醇科南通工厂正式投产，并以高效的不锈钢储罐产能

迅速站稳脚跟。

战略投资与并购的智慧布局，让中集醇科的发展如虎添翼。2012年以来，从携手德国Ziemann，到整合英国Briggs、加拿大DME及苏格兰McMillan等国际顶尖企业，中集醇科在南通这片热土上完成了全球并购版图的完美融合。在集合各家所长后，中集醇科的产品线从单一的不锈钢储罐扩展到生物发酵领域的整体设备解决方案，并最终升级为提供全方位的“交钥匙”服务——即从设计、制造到安装调试，乃至后期运营指导的一站式服务，极大地提升了客户体验与行业竞争力。

资本的力量，也让产业“发酵”得更快。2022年10月，公司顺利完成股改，当年内相继获得两轮融资；2024年8月，公司成功挂牌新三板，开启了资本运作的新篇章。值得一提的是，今年7月，南通市产业投资母基金协同合作基金共同加码，

为企业发展注入了更加强劲的动力。“我们看中的，不只是醇科的订单，更是它把国际尖端技术与南通制造优势深度融合的能力。这也是‘南通好投’的价值逻辑——让产业链、创新链、资本链在江海大地同频共振。”基金相关负责人说。

如今的中集醇科，制造基地主要拓展分布于亚洲、北美和欧洲三大区域，而全球最大的生产基地就在南通。Lars Roed还透露，中集醇科正引领一场海上生产的革命，其整船解决方案已在果汁物流运输领域率先实践。这一创新模式将极大提升生产效率与物流灵活性。

从“造罐子”到“造系统”再到“造梦想”，中集醇科将欧洲的匠心精神、工程技术与中国高效制造完美融合，在长江之畔书写了一段智慧传奇。而今，这段故事仍在继续发酵，中集醇科正以更加开放的姿态，探索无限可能，为世界贡献更多的“南通智慧”。

本报记者 张水兰 本报实习生 王嘉炜

南通好投公众号

“苏超”赛事再度带火“江苏省草坪第一村”

“苏超”赛事推动草坪销售显著提升，给钱长村带来了看得见、摸得着的经济效益。昨天下午，在“江苏省草坪第一村”，党总支书记钱爱东站在村内一块绿茵般的草坪边，喜上眉梢，一群白鹭在他身后翩跹起舞，展现出一幅“草丰、鹭飞、乡村美”的秀丽画卷。

钱长村成为江苏境内的“网红乡村”，始于1993年的“率先吃螃蟹”，草坪种植和销售，让这个原本名不见经传的小村庄“一炮而红”。“当时很多人不理解，认为不种粮种草太荒唐。但事实证明，这条路走对了。”钱爱东说。

谈及草坪种植，钱爱东如数家珍：草坪种植分为根茎种植和籽播种植，现在我们主要采用根茎种植。品种分为暖季型和冷季型，足球场多用暖季型草坪，公园、住宅庭院多用冷季型草坪。”

从北京亚运村到G20杭州峰会，再到南京青奥会，钱长村的草坪已远销四海，在一个又一个场景见证无数重大时刻。“最红火的时候，一亩草坪能卖到2万多元。”钱爱东介绍，从全村只有几亩地摸索试种，到如今形成集种植、销售、养护等于一体的完整产业链，钱长村用三十多年时间将草坪产业培育成乡村振兴的特色产业、核心项目。

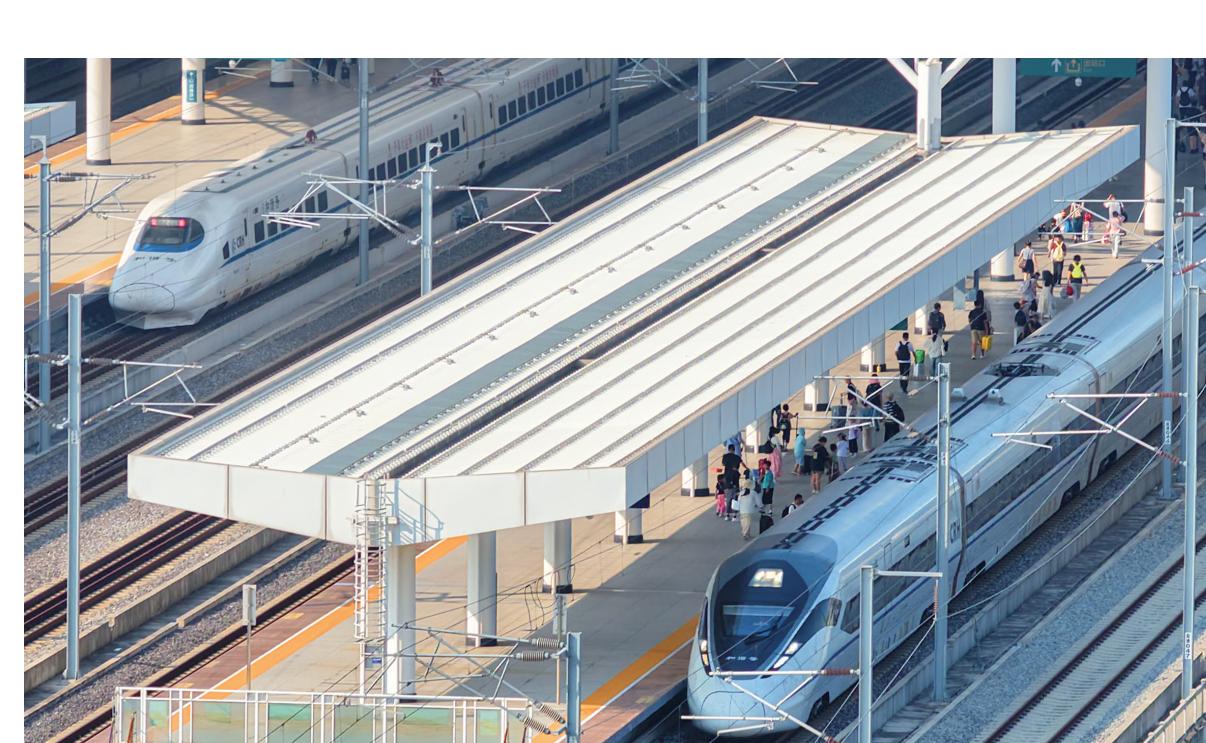
“草坪产业不仅让村民钱袋子鼓起来，还让村居环境更美好。”钱爱东边走边聊，“最美庭院评选，我们村就有好几户。如今，小桥流水掩映着花木盆景，再加上这一片连着一片的青翠草坪，真是户户是景、处处如画，村民们的生活品质和幸福指数也是芝麻开花——节节高。”

火爆海内外的“苏超”赛事，又为钱长村再添一把火。钱长村紧紧抓住这波流量，免费为球迷赠送草坪装点庭院。与此同时，还计划捐赠1000平方米草皮，为如皋市实验初中建足球场。

钱爱东介绍，未来，工厂化生产将成为钱长村草坪产业升级的主要方向，进一步提升科技含量和附加值。为此，钱长村计划与氨酯汀兰（南通）农业科技有限公司合作，研发无土草坪种植技术，从源头上解决土壤流失问题，推动种植方式绿色转型。

为适应新的竞争态势，钱长村还将引进免维护、四季常绿的新型草坪品种，并将其应用于河道护坡等生态场景，在提升经济效益的同时增强生态涵养功能，实现产业与环境协同发展。

本报记者 张园



昨天在沪苏通铁路南通西站区域拍摄的画面。据国铁集团发布的信息，7月1日至8月17日暑运期间，全国铁路累计发送旅客突破7亿人次，同比增长4.1%。
记者 许丛军摄