



舟山发布

竞舟客户端

竞舟微信公众号



坚定不移实施“八八战略” 高水平建设现代海洋城市

夺取开门红

抓工期、保安全,为华东地区提供稳定气源

新奥LNG接收站迎来新年“第一船”

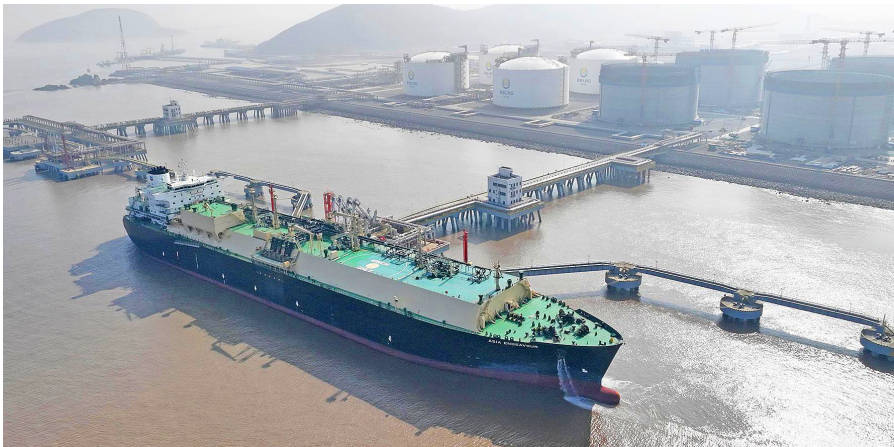
□记者 何菁 通讯员 刘冰/文
记者 陈永建/摄

本报讯 4条卸料臂作业不停,超15万立方米的天然气被输送到百米开外的罐体中……1月3日下午2时,新奥(舟山)LNG接收站迎来了今年首艘接卸进口液化天然气的船舶“亚洲努力”轮(见图)。

该船为全长约285米的巴拿马籍薄膜型LNG运输船,自澳大利亚巴罗岛出发。“亚洲努力”轮刚靠泊新奥LNG接收站,1名驻船代表和4名接收站工作人员立刻忙碌起来,启动系缆、接卸料臂等准备工作。经过16个小时的作业,该船在接收站卸下了15.27万立方米天然气。据估算,本次接卸的天然气量,可供50万户家庭使用1年,可减少碳排放26万吨。

作为华东地区最大的液化天然气接收及加注项目,新奥(舟山)LNG接收站紧密对接华东地区庞大的消费市场 and 客户需求。接收站最大储气量可供浙江省约2500万户家庭连续使用约20天。

不远处的新奥LNG三期项目建设工地上,500余名工人正全力冲刺建设新节点。焊接、钢筋绑扎、混凝土浇筑等各项工序正有条不紊地推进。



目前,三期项目的5号~8号4个巨型储罐雏形已现。将目光投向施工进度较快的7号、8号储罐,其混凝土外罐已达12层楼高。外墙罐体搭建的同时,储罐穹顶的预制、组装以及铝吊顶安装工作也在同步进行中。

新奥三期LNG储罐为4座22万立方米混凝土全包容储罐,单体较

一二期储罐大6万立方米,承台混凝土浇筑总量为34000立方米,项目计划于2025年9月底前建成投产。

去年7月10日,该项目首个承台启动浇筑,目前该项目施工进度已达41%。本月26日,该项目预计将迎来重要工程节点“气升顶”。为了保证工程进度和安全,工程项目负责人刘建锋一刻不敢放松,通过工程数智系统对项目建设进行监控。

“既要控质量、保安全,也要抓工期。”刘建锋说。

新奥(舟山)液化天然气有限公司总经理助理霍广华表示,新的一年,新奥(舟山)LNG接收站将继续以本质安全作为出发点,通过智能化手段,保障每一艘LNG船舶的安全作业,提供多元、灵活的业务模式,为华东地区提供稳定气源。

瞄准新能源储能风口 抢滩万亿级蓝海市场

中科立德奋力竞逐新赛道

□记者 陈颖丹

本报讯 今年元旦后的第一个工作日,普陀展茅中科路2号一片约20亩的工业用地上,机械声轰鸣,钢筋结构的厂房已初具雏形。这里,孕育着浙江中科立德新材料有限公司开拓新赛道的“种子”:年产3GWh的储能系统建设项目,预计满产后年产值将超3亿元。

浙江中科立德新材料有限公司是我市一家集新材料研发、生产、销售于一体的科技型企业。该企业自主研发、全球首创的锂电池水性黏结剂产品,目前销售份额居全国市场前三。新的一年,该企业不仅将继续深耕新材料领域,研发更多具有核心竞争力的新产品、新技术,还将目光瞄准了新能源储能产业,决心在超万亿的“蓝海”中开拓新赛道。

“我们这套储能系统,就是大型的充电宝。”浙江中科立德新材料有限公司技术部经理周昶吉,指着一个一人高的白色铁柜说。这款名为“水性锂离子电池零碳储能系统”的产品,是用于工商业互储、调整用电负荷的一个大型储能装置。

“它的安全性能比常规油性的好,而且是绿色无污染的。”周昶吉说。据介绍,一些耗电量较大的单位,可以使用这种“大型充电宝”进行电能存储,在谷电的时候进行充电,峰电的时候再放电,通过削峰填谷产生收益或节省成本。

为进一步扩大产能,中科立德去年成立了全资控股子公司——中科立泰新能源有限公司,并在中科立德厂区的附近,建起了二期新厂房,专门用于新能源电池大型储能模组的设计开发及生产销售。据介绍,后续该公司还将涉水光伏储能领域。

据悉,中科立德二期厂区预计今年五六月投产,今年还计划筹建三期厂区。“三期厂区设在丽水遂昌,现在我们已经拿到了63亩的化工用地,准备今年上半年动工,主要进行阳离子纯水性涂覆剂的生产研发。”周昶吉说。

近年来,为加速实现高端锂电池水性黏结剂国产化,中科立德的主打产品不断迭代更新。该公司研发总监周慧告诉记者,在第一代黏结剂的基础上,企业已研发出10多种柔性更高、黏性更强的新生代产品,接下来还要“优中选优”,并加速缩短小试、中试再到大规模生产的周期。

“我们通过多渠道渗透和产业多元布局,将新材料产品销售给锂电池客户,再采购锂电池客户的电芯用来进行大型配组,从而形成一个产业闭环。”周昶吉说,项目创新驱动效益提升,去年中科立德年产值6700余万元,同比增长26%。“希望今年能继续提升30%,争取实现一个亿的产值。”

他被称为“板报爷爷”,年年订阅《舟山日报》《舟山晚报》,生前自办村黑板报,18年间写下56万多个粉笔字——

百岁老人王朝宝,用粉笔书写奉献

□记者 何菁 通讯员 刘生国 文/摄

在普陀区六横镇双塘新村老年协会月亮边分会,2块黑板报上还摘录着去年4月《舟山日报》刊发的2篇新闻稿件,分别是《六横殡仪服务中心建成投用》《我市调整高龄津贴发放》。

新闻早已“过时”,但没人舍得将这2块黑板报擦掉,因为这是“板报爷爷”王朝宝最后的馈赠。这位老人,已于今年1月2日上午11时40分与世长辞,享年102周岁。

王朝宝是一名有着70年党龄的老党员。年轻时,他是供销社的挑货郎,用一根货郎担“挑成”了浙江省、全国先进生产者;退休后,他坚持读报学习,自发在村里办起黑板报。18年间,王朝宝共出了1887期黑板报,写下了56万多个粉笔字。

青山依旧,斯人已逝。一笔一画间,王朝宝用一根根粉笔,书写了一名老党员最后的奉献。

新村老年协会月亮边分会的黑板报“采编负责人”。

王朝宝虽然只读过三年小学,但写得一手好字。退休后,他一直坚持读书看报,每年都会订《舟山日报》《舟山晚报》等刊物。他每次都从协会办公室拿来《舟山日报》仔细研读,并挑选出有价值的信息“刊登”在黑板报上。

黑板报每周更新,几乎从未间断。每期黑板报都会吸引村民们聚集阅读。小小黑板报,将党的声音、国家大事、民生小事传递给海岛居民。

去年开始,王朝宝身体大不如前。但除了生病住院,他仍坚持每周出一期黑板报。

从半山腰的家里出发,沿着村道到协会,王朝宝要走下50多个台阶。为了方便出门,他特地找人在沿路装上了护栏。但是从家里出来还要下几个台阶,才能够到护栏,他又在家门口栓了根绳子。每次出门,他都要先抓着绳子下几个台阶,再一手拄着拐杖,一手扶着护栏前行。

去年4月26日,是王朝宝计划出黑板报的日子。那一天,他走下50多个台阶,下紧转第3版▶



王朝宝生前用粉笔书写黑板报



王朝宝生前经常阅读《舟山日报》《舟山晚报》



竞舟新闻视频号

舟山海钓管理模式获全国二等奖

□记者 陈逸麟

本报讯 近日,在自然资源部海洋信息技术中心主办的第二届全国智慧海洋大数据应用创新大赛中,我市基于浙里钓2.0平台推选的“以安全为基石,打造海钓数字化”案例荣获二等奖。

据介绍,浙里钓平台由舟山普陀金鳌船艇管理有限公司自主研发,从全市众多船舶数据中抓取梳理海钓艇进出港、航线轨迹等数据。通过该平台可线上办理新版海钓电子证,实现申请材料零纸质,全面构建了海钓艇数字化、可视化的管理模式。

舟山普陀金鳌船艇管理有限公司是我市近年来持续探索海钓艇管理公司制的初步成果。据介绍,该公司于去年6月正式成立,受普陀区政

府部门委托,对普陀海钓船艇进行安全管理。

该公司制定了一套小型船艇管理实施细则,对海钓艇证书核发、船艇命名规则、更新买卖等要求进行了细化。

“公司纳管的海钓船艇,需遵守相关规定,落实人员保险,相比于行政执法,这样的管理模式更加灵活。我们也会为船艇提供各类服务。”舟山普陀金鳌船艇管理有限公司总经理孙波说,公司制定了各项管理制度和应急预案,落实24小时值班制度,同时委托第三方对纳管小艇进行年检,在纳管小艇上安装符合要求的北斗定位系统。

在渔业主管部门的协助下,该公司还对接省市人社局,顺利让我省海钓导引员职业技能认定率先落户舟山。

我市启动2023年度企业年报工作

□记者 李巧凤 通讯员 缪佳铮

本报讯 记者日前从市市场监管局获悉,2023年度企业年报工作已全面启动。各类企业、农民专业合作社和个体户等经营主体需在每年6月30日前,登录国家企业信用信息公示系统(浙江)(<https://gthnb.zjzwfw.gov.cn>)或“浙江企业在线”微信公众号,报送并公示2023年度报告信息。

据介绍,凡2023年12月31日前登记注册的企业、农民专业合作社和个体工商户,均应报送2023年度报告。未按规定期限报送2023年度报告或公示信息存在隐瞒真实情况、弄虚作假的市场主体,将被列入经营异常名录(个体

工商户标注为经营异常状态),连续3年未按时年报的,将被列入严重违法失信企业名单,并通过国家企业信用信息公示系统向社会公示,政府部门将对失信企业实施信用约束和联合惩戒。

根据《中华人民共和国市场主体登记管理条例实施细则》第七十条规定,市场主体未按照法律、行政法规规定的期限公示或者报送年度报告的,由登记机关列入经营异常名录,可以处1万元以下的罚款。

此外,市场监管部门提醒,报送年度报告不会收取任何费用,也无需提供银行卡账号等信息。各经营主体要谨防登录钓鱼网站,避免上当受骗。

赶订单 生产忙



近日,在位于定海盐仓的浙江金达电机电器有限公司生产车间内,20条电机转子数字化生产线正满负荷运转。目前该公司订单已排到3月份,生产的微电机供应给飞科、康奈尔等国内外知名企业。

摄影 记者 陈永建

10余万公斤花菜遭遇销售难 舟农先锋“牵线”拓销路

□记者 朱丽媛 通讯员 林林

本报讯 昨天中午11时许,普陀朱家尖小叶家庭农场的经营户叶国军和工人们,正忙着在花菜地里采摘成熟的花菜,并打包装车,准备送往位于新城的市菜篮子生鲜配送中心。“现在每天固定的销量在1500斤左右,终于能放心了。”叶国军欣慰地说。

在前段时间温暖天气的影响下,叶国军农场里80亩的花菜大批成熟,一度面临销售难。“今年全市花菜种植量大,一定程度上导致出现滞销现象。当时我们每天收上来的花菜量很大,除了一部分被卖到批发市场、菜场和超市外,还有很多卖不出去。”他告诉记者,眼看着收上来的花菜开花、发霉,只能忍痛将它们丢弃在田埂旁作肥料。

了解叶国军的情况后,市农业农村局“舟农先锋”党建品牌相关负责人第一时间

联系到他,主动“牵线”为他的花菜找到了销路。

“我们特地停掉了对外地花菜的采购,加大对他们农场花菜的采购量,并持续帮助其销售。”市商贸集团菜篮子事业部部长王国龙介绍,目前每天的采购量平均500公斤左右,供应集团下辖的“菜篮子”门店。

田里的花菜有了长期订单,叶国军揪着的心总算放了下来。“现在除了固定供应‘菜篮子’直供店外,还有一些单位食堂、农贸市场的蔬菜经营户等都来向我订购。前期采摘的5万公斤花菜已经卖完了。”他告诉记者,随着天气转冷,剩下的5万公斤花菜预计成熟得慢,销售不成问题。

据了解,2023年“舟农先锋”党建品牌利用直播间、助农微信群等载体,帮助农户销售登步杨梅、白泉翠冠梨、牛角湾橘子、朱家尖西蓝花等滞销农产品5万余公斤,助农减损20万元。