



业内人士称,机动车蓄电池里的酸液、车内残余油量要谨慎处理,避免污染土地 今日看点

金山南星村居民向12345热线反映:村附近拆车厂噪声不断异味难闻

拆车生意旺,居民凌晨被爆破声惊醒

解放监督

■本报记者 车佳楠

日前,金山区亭林镇南星村多位居民通过12345市民服务热线向生态环境部门反映:今年以来,距离村子20米的拆车厂产能突然扩大,报废车辆剧增,拆解作业时间延长,噪声不断,机油味、塑胶味等直冲居民家,呼吁“生态环境部门能够管一管!”

拆车厂冒黑烟半夜异响

5月30日17时30分左右,拆车厂内忽然冒起黑烟,并传来刺鼻的塑胶味。与拆车厂一河之隔的南星村松隐11组村民纷纷跑出家门,看看是怎么回事。

据村民反映,今年以来,原本冷清的拆车厂突然生意好了起来,工厂开始大量进出载满旧车的拖车,随之而来的是延长拆解作业时间,每天从6时到18时噪声不断。“有时晚上八九点还能看到工人在切割汽车金属件。”村民夏女士的卧室位于三楼,打开窗就能看到拆车厂全貌。她说,至少有两次在凌晨被类似气囊爆破声惊醒。村民曾集体向



拆车厂内报废车辆堆积如山。

车佳楠 摄

村委会反映,但引起噪声的切割点仅仅是从靠近村庄的一端搬到另一端。

环保部门已下达整改通知

村民告诉记者,金山拆车厂1993年建成,属亭林镇松隐工业区。原本厂内旧车仅堆了一半面积,另一半闲置,厂内也很少有密集的拆解作业。如今,上海莘庄拆车有限公司并入,厂区面积扩大,报废车辆堆得满满当当。

亭林镇政府环保办相关负责人说,6月11日下午,区环境监测支队已对该厂进行实地检查。两家公司的主要业务是对报废车辆进行基础拆解。工人在进行活液切割车顶时导致车体漆面燃烧产生异味,噪声也主要来源于切割工艺、人工拆解设备以及卸货时发出的声响。

执法人员现场对两家拆车公司下达整改通知书,要求企业减少噪声、异味等污染。拆车公司承诺将引进液压设备代替活液切割以减

少异味,设备到位后暂时停业。执法人员将在整改期间定期巡查。至于如何减小拆车公司的噪声,环保部门表示还要进一步监测。

要整改的不止噪声和异味

6月12日,记者来到松前公路1998号的拆车厂。厂内仍有三三两两的工人在手动拆解车架,现场确实没有切割作业。厂内堆放着大量外地牌照轿车,以及厢式货车、油罐车和一些单位的报废车辆。据工作人员介绍,报废车辆进入后,会尽快被拆解,以免占用场地。从整体切割到后续精细拆解,前后有20多道工序。对方指了指远处已堆成小山包的废旧车辆说:“这些车都排队等着被拆解,只是这两天停工了。”

记者还发现,厂区地面上,黑色机油四处流淌,渗入土壤。切割使用的液化丙烷气罐锈迹斑斑,散落在拆卸区。

业内人士称,机动车蓄电池里的酸液、车内的残余油量等,要谨慎处理,以避免渗入地下,污染土地。拆解场地应封闭或半封闭,地面应防渗透,周围还要有收集雨水的排水沟。否则油污随雨水进入市政系统或渗入地下,造成油污超标排放或直接污染土壤。

为观测记录浩瀚星空,天文摄影爱好者连熬几个通宵守候在海堤

很庆幸,在奉贤找到最佳天体拍摄点

■本报记者 杜晨薇 通讯员 孙燕

杭州湾北岸,上海奉贤的海堤上,集聚着一群天文摄影爱好者。他们来自全国各地,为了拍好一张星空照片,常常在野外熬好几个通宵。

这些年,越来越多天文摄影爱好者来到奉贤,为等候合适的观测时间,他们通常会租下一间农民房,在这里住一阵子。他们说,奉贤是最佳天文观测点。

等候20个小时拍下玫瑰星云

徐卫斌是这群天文摄影爱好者中的一位,他向记者展示了最新成果。这是一张来自5000光年外的天文照片,拍摄的是麒麟座中最美丽的天体——玫瑰星云,如今被刊登在最新一期

《天文爱好者》杂志上。照片中,那种独属于星空的深邃和绚烂被展现得淋漓尽致,很多人觉得拍摄地一定是在某个远离城市、空旷静谧的地方。殊不知,这是一张取景自上海市郊的照片,因城市光害严重,璀璨的星光才更来之不易。

徐卫斌是奉贤本地人,儿时迷上天文。上世纪80年代开始,他自制望远镜观测天象。后来他有了“搞天文摄影”的想法。然而在当时,市场上几乎找不到能拍摄天体的设备。直到2006年,博冠(bosma)102折射望远镜在全球上市,才使业余天文爱好者从事天文摄影成为可能。

当然,天文摄影最关键的是吃得苦,为了拍好星空照,徐卫斌租过农民房,吹过海风,甚至在野外连熬几个通宵。他说,拍摄星空照片,需了解各类天文知识,知道什么时候能拍,什么

时候不能拍,什么情况下会出现特殊天文现象。在徐卫斌的拍摄经历中,最累的是拍摄猎户座马头星云,整个过程累计30个小时。玫瑰星云照片拍摄时也要累计曝光20个小时以上。

奉贤有申城最合适的观测点

近年,徐卫斌拍摄过的猎户座马头星云、M27狐狸座哑铃星云、NGC2239麒麟座玫瑰星云、M33三角座漩涡星系、M51猎犬座漩涡星系等作品,相继登上《天文爱好者》《中国国家天文》等天文科普杂志,得到专业认可。

这些作品的拍摄地都在奉贤。“天文摄影对周遭环境要求极高,像上海这样的大城市,光干扰几乎不可避免,但很庆幸,在奉贤还能找到一些最佳天体拍摄点。”徐卫斌说,上海有三个天



徐卫斌拍到的麒麟座玫瑰星云中心。(资料)

文观测点,分别是崇明、浦东和奉贤。“崇明相对偏远,浦东光害较大,唯有奉贤,周遭环境最合适。”过去13年间,他以奉贤为最佳观测点,相继拍摄300多幅星空作品,涵盖整个太阳系。

本市出台电竞产业健康发展20条意见 加快建设全球电竞之都

本报讯(记者 张熠)为推动上海电子竞技(简称“电竞”)产业有序健康发展,加快“全球电竞之都”建设,本市近日出台了促进电子竞技产业健康发展20条意见。

上海将优化产业发展营商环境,打通上下游,拓展产业链,提升发展能级。具体包括建立健全电竞产业发展标准化体系,构建资源要素集聚、基础设施完善、营商环境良好的电竞产业生态圈;发挥市场主体作用,开发一批形态丰富、社会效益和经济效益相统一的电竞产品,集聚一批创新发展、具有核心竞争力的头部电竞企业和战队,举办一批专业性高、认可度高、具有国际影响力的电竞顶级赛事,建成一批业态集聚的电竞园区和功能健全的电竞场馆,培育一批创新引领、专业技能突出的电竞高端人才。力争3至5年全面建成“全球电竞之都”。

意见指出,上海将从九个方面促进电竞产业发展,包括提升电竞内容创作和科技研发能力,搭建电竞赛事体系,加强电竞媒体建设,优化电竞空间载体布局,做大做强电竞产业主体,构建电竞人才培养体系,优化电竞产业发展环境,强化综合保障支持以及加强组织领导及顶层设计。上海将支持在具有相关优势资源的地区形成各具特色的电竞产业发展集聚区,鼓励社会力量参与投资建设,重点打造3至4个可承办国内外顶级电竞赛事的A类大型电竞场馆。在积极培育上海本土电竞品牌、团队和企业的同时,鼓励电竞企业积极搭建海外推广平台,与海外企业和团队开展交流合作,支持更多优秀原创电竞产品“走出去”,支持本地优秀电竞赛事赴海外落地。

意见指出,未来将举办上海电竞周、全球电竞大会、电竞高峰论坛;完善电竞IP版权综合服务;整合各方优势资源,推动园区载体升级,推进产业研究中心、电竞教育咨询等公共服务平台建设。

“黔菜入沪”逐渐打响品牌 下一步将启动订单农业试点

本报讯(见习记者 朱凌君)黔菜入沪贵州特色农产品展示体验活动,昨天在普陀区百联中环购物广场室外广场举行。本次展会有10多家当地涉农企业参与,展示共计30多项不同品类的贵州特色农产品。

贵州农产品曾因种植规模、标准化水平、品牌化意识、组织化程度等方面的不足,难以适应上海市场精细化要求。近年来,贵州优选蔬菜、茶叶、中药材等12个特色产业,做好农业产业结构调整,农产品生产一律按照京津冀、长三角等市场需求标准补齐短板,并借助沪遵扶贫协作良机,扩大产销试点,开设贵州绿色农产品上海分销中心,与上海商务扶贫联盟等重点流通企业形成稳定的产销合作关系,不断拓宽上海市场渠道。

据悉,去年贵州累计向上海市场销售农产品8.31亿元,“黔菜入沪”逐渐打响品牌。下一步,贵州将依托上海商务扶贫联盟成员流通企业资源开展广泛产销对接,启动订单农业试点。

“拼”出新产业,带动连片贫困地区

“多多农园”正式落地云南文山

■李飞

6月14日,在上海、云南两地政府部门的指导下,拼多多创新扶贫助农模式“多多农园”第二站落户云南文山。

文山是雪莲果的主产区之一,但在新电商介入前,大城市消费者的餐桌上很少见到雪莲果。但通过拼多多的“拼”,雪莲果风靡一二线城市,带动云南地区大面积种植,并于2018年底突破9万亩。这一次多多农园落户文山,将进一步推动雪莲果生产形成标准化作业,并实践以农户为全产业链利益主体的创新分配机制。

拼多多还透露,将在未来5年内打造1000个“多多农园”,实现消费端“最后一公里”直连原产地“最初一公里”,并通过新的分配机制让农户成为新业态的最大受益者。

“拼”出来的新产业

雪莲果原产于南美安第斯山脉,和土豆同源。2004年,云南省农科院经济作物研究所专家李文昌从国际引入了一批雪莲果品种。由于和土豆一样易种植且亩产值更高,雪莲果大受当地农民欢迎,种植面积逐年扩大。然而,激增的产量很快超过市场需求。“只有两广、福建地区的消费者才对雪莲果有需求,而且大多数只用来煲汤,市场规模很有限。”

2015年,土豆成为中国第四大主粮,雪莲果则因为收益低遭到云南村民大面积弃种。文山当地人施进刚看着乡里的雪莲果被大面积替换成了辣椒和烟叶。

转机出现在2016年。当年底,一支来自上海的团队来到云南文山。他们是拼多多的“买手”团队,希望为平台找到有特色的产品。看到遗落在田间地头雪莲果,团队觉得有市场前景。“雪莲果香脆可口,富含低聚果糖(FOS)和酚酸,具有肠道调节和帮助减肥的功效,可以直接食用,符合当代人健康消费的需求。”拼多多员工、“多多大学”负责人蓝天说。

于是,拼多多尝试用“拼团”的方式扩大雪莲果的市场需求。

从不见经传的水果成为风靡一二线城市的新晋“网红”,雪莲果并没有用太多的时间。“当需求侧的聚集效应达到一定规模时,可以推动供给侧发生很多变化。”蓝天认为,雪莲果的走俏证明了新电商拼多多的社交消费能“拼”出一个产业:“农产品是分散的刚需品,不太符合传统电商的‘搜索逻辑’,即不能靠消费者用搜索关键词的方式触达;农产品的成熟期又特别短,按照传统电商的‘搜索逻辑’又很难形成大规模多对多的匹配。但拼多多通过需求



在拼多多的带动下,连片的雪莲果成为云南农产区的寻常景象。

侧的归集效应,在短时间内形成海量供需匹配,从而创造‘两点一线’的全新农产品上行模式,甚至创造全新的市场。”

从2017年开始,文山、会泽、宣威、蒙自……云南雪莲果大面积脱销。一个被弃种的产业通过“拼”,复苏了。

数据显示,拼多多在2018年共销售超过1.8万吨雪莲果,带动云南雪莲果种植面积由2016年底的6万亩激增至2018年底的逾9万亩。拼多多平台销售的雪莲果超过云南雪莲果整体产量的20%。

有产量更要有质量

通过“拼”,云南雪莲果再次走俏。但拼多多发现一个新问题:农户收入增加的幅度与产量增幅有差距。

最主要的问题出现在利益分配上。自从雪莲果成为“网红”,不少电商都开始争夺这一产品,来自外省市的收购商蜂拥而至,收购商和农户之间开始了博弈。“雪莲果地头收购价是0.5元/千克,代办费0.1元/千克,物流成本1元/千克,耗材、人工在0.6元/千克。平台销售价格超过4元/千克,收购商的毛利约在1.8元/千克。”一位商家表示。

施进刚对此表示困惑:农户出地、出劳动力,辛苦一直延续到雪莲果送上物流车。为什么

站在田边的收购商在利益分配上,占比超过农户? “不止是我,乡亲们手机里都有拼多多,大家能看到雪莲果的零售价格。”他表示农户们很无奈,“村里懂电商的人很少,更不会运营,有时候商家竞争激烈,收购价格涨1毛钱,大家居然就满意了。”

此外,村民对雪莲果的产地也困惑——明明产自云南,可外界似乎觉得“雪莲”更应该配上“天山”才是“原产地正宗”。结果,文山地区的雪莲果常被经销商包装成新疆出品。

“创造需求并不能彻底解决问题。农业仍然是受流通环节制约最严重的行业。贡献主要生产资料和劳动力的农民,往往处在价值链的底端。”蓝天觉得,这一现象不仅有损农户收入,而且因供应链太长,农产品源头把控不强,使得叫得响的农产品品牌屈指可数。

李文昌则觉得,利益分配上的矛盾还暴露出粗放式经营的弊端,“雪莲果的需求增长太快,各项标准尚未确立。在收获季节,收购商往往只分拣大且品相好看的雪莲果,更多的中小果只能贱价出售。”

基于此,作为销售平台的拼多多和专业人士都认为,在创造了需求之后,雪莲果种植要有更高的质量。这个时候,将“多多农园”落户文山,成为拼多多推动当地雪莲果特色产业升级的重要举措。



经过近2个月的沟通和考察后,赋脚乡村民舒跃文和施进刚被选为当地“新农商”带头人。



雪莲果香脆可口多汁,削皮即可食用。

立标准才能创造更大价值

“多多农园”是由拼多多发起的探索脱贫攻坚和乡村振兴机制衔接的创新模式,既涉及农产品上行的物流、销售渠道等供应链,也涉及产品质量管控。拼多多希望通过“多多农园”实现消费端“最后一公里”和原产地“最初一公里”直连,为平台上4亿消费者提供平价高品质的农产品。

今年春节刚过,雪莲果的新苗还未种下,“多多农园”的“先遣部队”就来到了文山丘北县,探索当地产销一体化体系的构建。李文昌也跟随拼多多团队一同抵达丘北,他和另外9位专家一起对雪莲果生产种植环节进行全面升级。

“雪莲果作为近年来兴起的舶来品,缺乏相应的国家标准和地方标准,农户的栽培水平差异大,商品性和外观品质普遍不高。”李文昌表示,“另一方面,雪莲果的食用价值已经得到现代药理学的实验证明,具备再加工条件。团队将深入开展雪莲果加工技术研究,提升产品附加值。”

从选择品种、改良土壤,到改进种植方式,提升管护水平,李文昌团队在打造一整套标准化体系。同时,拼多多联合云南农科院经济作物研究所发起制定申报雪莲果种植地方国家行业标准,这也是云南首个由电商平台联合发起的农产品标准。

“我们希望和专家们一起,让丘北成为‘最好的雪莲果’的产地,树立区域性品牌标识。”蓝

天说:“‘多多农园’的每一次落地都将致力于建立特色产业‘有产地、无品牌’的怪圈,为产区、为农户创造更多价值。”

“新农商”让农民多受益

当专家团队在田间耕作时,丘北的村民们则在课堂里汲取知识——中国农业大学和多多大学共同创办的公开课落地丘北,专家深入浅出地为农户们讲解现代农业种植、流通,以及以财务电商运营为核心的市场化知识。

学习中,施进刚和老乡舒跃文因为头脑灵活、善于学习,被选定为丘北“新农商”机制的生力军,引领农户接受新的分配方式。所谓“新农商”,是拼多多以建档立卡贫困户为集合的合作社为主体,建立的农货上行和品牌培育的新模式。在这个新模式中,拼多多提供资金、技术和渠道支持,培育当地青年成为“新农人”带头人,后者按合约持有分红权,剩余利益全部归属建档立卡户。

“通过‘新农商’机制,拼多多将重点探索如何让农户变农商,让农村有现代化企业。只有让农户成为产销加工一体化的主体,才能实现人才下乡、产业持续化、利益农户化。”蓝天说。6月,施进刚和舒跃文牵头的赋脚乡新农商公司正式成立,4个贫困村141位建档立卡贫困户成为首批签约新农商。随着项目的推进,该公司预计将覆盖赋脚乡550户建档立卡贫困户共计2523人。

建档立卡户将无偿成为新农商公司的“股东”,并享有一系列优先条款:新农商公司需优先收购员村民的农产品,成员则可以任意选择销售对象;公司的所有运营利润都面向集体新农商分红,确保其在收购款的基础上,有更多额外收益;随着公司规模扩大,将逐渐覆盖更多农产品和农副产业,“股东”始终保有均等分红的权利。

虽然“新农商”是拼多多选出来的,但发展方式坚持“授人以渔”。初期,拼多多对新农商公司进行扶持和营销支持;中期形成较为稳定的第三方“代服务”机制;后期逐渐退出,合作社全权掌控,并由当地政府确保利益分配规范进行。“未来5年内,拼多多将在云南等8个省及自治区落地1000个‘多多农园’示范项目,期间,我们也希望培育1000个规模化的新农商公司。”蓝天说。

对于这个新模式,中国人民大学农业与农村发展学院副院长仇焕广教授分析认为:“‘多多农园’是需求推动供给的典型,它切实命中了‘人才留存’和‘利益分配’这两个当下农产区最核心的问题。如果‘多多农园’能完成预设目标,不仅能树立企业参与精准扶贫和乡村振兴的标杆,更将推动更多农业产业发生巨大变化。”