

□村问·记者手记

骂声里的清醒

■记者 潘钰鑫

实际上,在奔赴海宁市海昌街道横山社区采访之前,我就对该社区首创的“一把扫帚”制度有所耳闻。

在惊叹于这把“扫帚”能为社区省下足足136万元物业费之余,我更迫切地想知道:究竟是怎样一位社区书记,能想出如此务实又巧妙的办法,让居民心甘情愿地重拾这把“扫帚”,主动参与到社区治理中来?

在横山社区党群服务中心二楼,我见到了衣着朴素的社区党委书记张卫。谈起社区管理,他条理清晰、见解独到,但真正让我印象深刻的,是他面对“作为社区干部,如何看待群众骂声?”这个略带“锋芒”的提问时的回答。

“有些人骂我,骂得越多我反而越开心。”说这话时,张卫神情坦然,“这说明我‘动刀子’动到了要害。他一个人的骂,换来的是大多数人的点赞,那我愿意受着。”实际上,他并非一味地承受,而是冷静甄别:有些骂声,他会反复自省是否确有疏漏;有些骂声,他自问问心无愧,便坦然以对,不会为此内耗。

这份清醒,在“一把扫帚”改革初期便已显露。

当时他大刀阔斧,将社区物业队伍从44人精简至14人。原本社区设有部分“公益岗”,专为困难家庭提供收入保障,但很快有居民举报,有的在岗人员实际家境并不困难。张卫听说后立即核查,在查实后坚决予以清退。这一举动,直接引来被清退者的公开谩骂。

然而,骂声远不止于此。被精简的30人中,不少人同样有情绪,有的甚至来社区拍桌子。

作为社区书记,张卫并非没有犹豫——30个人背后是30个具体的人、30户家庭生计,被精简后每人每年就少了两三万元的收入。

但深思之后,他没有服软。“基层工作,说到底做的是人心的工作。我做这件事问心无愧。”张卫的这份底气,一部分来源于前期的“听、走、访”。正是在走下去的过程中,他了解到大部分居民的怨言集聚在社区物业费的花销上——不合理,就必须改。

而另一部分底气,则来源于班子队伍的“齐心”。张卫坦言:“我们无论遇到什么问题,都一起讨论、一起拍板、一起承担。居民来吵架,找到社区干部,我们从不推诿,而是一同面对、一同劝导,没有一个人袖手旁观。”

心与心,终究是相互共振的。正是看到社区决策的公平,老百姓也渐渐放下成见。张卫自信地说:“2024年我刚来时,居民对我的接纳度可能只有30%,现在我敢说有80%。”

这份信任度的变化,也实实在在体现在社区的实绩上:在今年2月初的海宁市三级干部大会上,横山社区获评2025年度海宁市勇当高质量发展建设共同富裕示范区表率先进集体;在去年海昌街道18个村社的考核中,横山社区也跃居第5名。

从居民怨气满腹、考核垫底到获评年度先进集体、群众口碑逆袭,走进现在的横山社区,路面一尘不染,邻里互相监督,那份油然而生的幸福感弥漫在街巷之间。

在采访最后的“书记心愿”环节,张卫直言:“我们社区是由原勤民村和利峰村异地搬迁合并而成,全力破解融合难题,推动两村从‘物理合并’走向‘化学融合’是我长期以来的心愿……”

对于这样一个城乡一体新社区而言,张卫道出的是最质朴也最宏大的命题。而答案或许不在纸上,而在那把从未停歇的“扫帚”里——只要“扫帚”划过的沙沙声不断,融合便已在脚下,人心终会归到一处去。

创投中国·中韩半导体产业合作对接活动在嘉兴举行

(上接1版)

UNIMCO首席执行官成允焕同样对投资嘉兴表达了浓厚兴趣。他表示,公司正计划进入中国市场,嘉兴对科创企业的重视是重要加分项,“这次考察感受最深的是,嘉兴科创企业的成长速度非常快,这离不开政府的大力支持”。

作为本地企业代表,浙江锐鹰传感技术股份有限公司副总经理郭铭说:“深耕工业传感器领域,我们既需要上游半导体芯片的技术支撑,也服务于半导体设备制造商,与

韩国企业有着天然的合作契合点。这次活动为我们搭建了很好的交流平台。”

据悉,本次对接活动是“创投中国”系列投资促进活动的重要组成部分。自2024年起,该活动已组织韩国企业赴多地考察对接,部分项目已成功落地。嘉兴市商务局相关负责人表示,下一步将持续跟踪本次活动洽谈意向,建立中韩企业常态化对接机制,以产业链精准招商推动全市集成电路与人工智能产业延链、补链、强链,助力智造创新强市建设。

嘉兴加速迈向国际一流航空物流枢纽

(上接1版)

第二重考量:不止于运货,而是“留产业”。

光靠飞机,货来货走,嘉兴只是个过路站。但如果在嘉兴完成报关、仓储、分拨、多式联运换装,企业就愿意把仓库甚至工厂搬过来。客户需要从原萨克斯坦阿拉木图配送的一站式服务,这考验着空运、陆运、海运、仓储、关务等多种运输模式及服务的综合实力。嘉兴必须把多种运输方式捏在一起,才能让产业真正“扎根”。

第三重考量:TIR和GMS跨境新模式来了。

“一站到底、一箱到底”的运行模式,将极大地提升跨境运输的效率和便利性,为客户节省时间和成本,从而创造更大的价值。

本次国际卡班首先开通从东方天地港至哈萨克斯坦阿拉木图和越南河内两条路线,主要因为中亚和东南亚既是共建“一带一路”的重要区域,也是中国企业出海的重要目的地和海外市场。圆通在东方天地港设立全球卡班管理总部,向西连接中亚、欧洲,向北辐射俄罗斯、蒙古国,向南联通东南亚。

目标清晰,行动也硬核。圆通对未来作出了详细规划:2027年底前,贯通东盟、中亚以及俄罗斯、蒙古国,实现互联互通;2028年底前,实现与中东、欧洲的互联互通;到2029年,不仅实现与上联区互联互通,还要实现空、公、海等多式联运,真正建立以东方天地港为起点的多式联运体系。

“我们将稳步构建‘中国联世界、世界联世界’的全球物流网络,服务国内国际双循环,助力中国企业高效出海、海外优质货品顺畅入境。”喻清蛟表示。

持续深化空港、陆港、海港协同联动

7个月,3次跨越。

2025年12月26日,嘉兴南湖机场振翅首航,圆了嘉兴人的“航空梦”。

今年5月28日,首条国际货运航线贯通苍穹,架起联通世界的“空中走廊”。

全省首艘甲醇直推64标箱新能源船舶在平湖试航 为浙江内河航运绿色转型提供“嘉兴经验”

■记者 朱葭葭 通讯员 吴婷竹

本报讯 昨天上午,位于平湖市广陈镇的嘉兴市浙北造船有限公司码头一派热闹景象,随着汽笛一声长鸣,“鼎励集001”新能源船舶缓缓驶出船台,在杭平申线航道开展试航作业。这艘由嘉兴本土建造的船舶,是全省内河首艘甲醇直推64标箱新能源船舶,它的成功试航,标志着浙江内河航运绿色转型迎来全新突破,为水运行业低碳高质量发展注入强劲新动能。

记者了解到,该船舶总长64.90米、船宽12.60米、型深3.50米,设计航速15.62公里每小时,最大载货量可达1883吨,能够满足足内河干线大宗集装箱运输需求。相较于传统船舶,该船最大的亮点在于采用甲醇燃料直推动力系统,彻底告别传统柴油驱动模式。

“甲醇燃料直推动力系统,简单来说,就是用甲醇替代柴油作为

船舶发动机的直接燃料,通过发动机内部燃烧甲醇产生动力,直接驱动螺旋桨推进船舶。”嘉兴市船舶管理服务中心船舶检验处验船师邓元保介绍。

甲醇作为船用燃料,具有低碳、清洁、储运便捷等显著优势。在国际航运积极布局甲醇动力的大背景下,内河航运领域应用甲醇直推技术,有效破解了纯电动船舶续航受限、补能耗时久的行业难题,尤其适配对航行里程、运输效率要求更高的集散两用运输场景。与此同时,甲醇燃料加注流程简便、速度快,可实现“即加即走”,大幅提升船舶周转运营效率,与电动船舶充电补能模式形成高效互补,共同构建起更加灵活、绿色的内河船队能源体系。

然而,甲醇动力的技术门槛并不低。嘉兴市浙北造船有限公司总经理金永建告诉记者,甲醇直推船舶在建造技术上难度远高于传统

柴油船舶,核心难点集中在甲醇供给系统,以及专属的安保、防爆、消防配套系统,整套安全保障体系比传统船舶更为严苛,建造成本、技术门槛更高。

“虽然建造成本更高,但综合效益优势十分突出。”金永建给记者算了一笔经济账,实测数据显示,该甲醇动力船舶相较传统柴油船,综合运营成本可节省30%。以百公里能耗测算,传统柴油船百公里油耗约350升,按当前柴油价格6.5元每升计算,能耗成本较高;甲醇动力船舶百公里消耗甲醇约700升,结合甲醇2.4元每升的市场价格,经综合热值与能耗效率折算后,整体经济性优势显著。

环保效益更是这艘船的一大亮点。该船舶依托绿色甲醇循环产业链,通过氢能与二氧化碳合成制备甲醇,船舶燃烧释放的二氧化碳可与生产端回收的二氧化碳形成循环闭环,实现低碳循环运输,绿色又省

钱。

“鼎励集001”新能源船舶投运后,将由浙江鼎励航运有限公司负责运营。公司总经理陈玉明介绍,该船舶续航可达1000公里,续航余量充足、适配性强,能够完全满足内河高频次、常态化绿色航运需求。后续,该船舶将投用于乍浦港至下沙、乍浦港至海宁星光作业区两条水运航线,依托常态化集装箱水运通道,构建绿色内河运输体系。

嘉兴市港航管理服务中心相关负责人表示,当前嘉兴新能源船舶产业布局多元,涵盖纯电池、氢燃料电池、甲醇燃料三大技术路线,产能持续释放。据统计,2025年初以来,全市已完工新能源船舶48艘,目前在建17艘,未来两年计划新建新能源货船12艘。嘉兴绿色船舶产业规模稳步壮大,为全省内河航运绿色低碳转型提供了可复制、可推广的“嘉兴经验”。

爱心传递 共享清凉

昨天下午,在嘉兴市区大新路公交枢纽站,爱心企业为高温下坚守岗位的公交司机捐赠了一批西瓜。而公交司机选择将这份清凉转赠给枢纽站周边及共建社区的一线保洁员,一起分享这份清凉与甜蜜。

■摄影 记者 赵颖硕 通讯员 沈雅芳



我市6家企业上榜《财富》中国500强

(上接1版)

如今,敏实集团的目光已经越过汽车,瞄向了人形机器人,AI服务器液冷和储能壳体,并与多家头部机器人公司及eVTOL(电动垂直起降飞行器)主机厂建立了合作关系。据悉,在具身智能赛道,嘉兴工厂年产能达6000至8000台,海内外订单纷至沓来。目前,敏实正与合作伙伴一起探索专用基座模型,将赋予机器人更聪明的大脑。

与此同时,嘉兴的其他老牌企

业同样宝刀不老。榜单上,华友钴业位列第230位、新凤鸣集团列第249位、振石控股列第263位,排名均有上升。几家企业在各自领域持续深耕——华友钴业打造从钴镍资源到循环再生的完整产业链条,新凤鸣深耕化纤原料加工技术升级,振石的风电基材全球市占率35%。

值得一提的是,华友钴业此次排名上升了48个位次。华友钴业2025年的利润大涨近五成,创下了

历史最好成绩。这背后有两个关键因素:一是“家里有矿”,企业打通了从采矿到电池材料制造的完整链条,成本优势非常明显;二是赶上了好行情,钴价大涨,加上全球新能源汽车卖得好,公司业绩直接起飞。

有进有退,但向上的势头不改。这份榜单背后,折射的是嘉兴企业家勇当创新发展“主力军”、新质生产力“模范生”、转型升级“排头兵”的实干姿态——这是民营企

嘉善姚庄厚植兴业沃土释放营商“磁力”

(上接1版)

念念不忘,必有回响。今年4月,创值公司的高层再次应邀考察姚庄,发现姚庄的汽车产业链更加完善,已具雏形的机器人制造产业链也与企业布局发力的方向高度契合,于是毅然决定将公司项目落地姚庄。

据悉,该项目计划将上海公司整体搬迁,主要从事汽车、办公自动化设备零部件的生产和销售,预计达产后年产值5亿元。

姚庄用一次次实践证明,引进项目不能只看“个头”,更要看是否适应当地的“土壤”和“气候”。“我们要像园丁育苗一样,围绕既定的产业链条,精心筛选那些能扎根、能开花、能与现有产业共生共荣的‘良种’。”姚庄镇一位招商工作人员这样说。

以高效服务推动优质招引

优质的招商引资,不是简单的物理堆砌,而是化学反应的催化。

易食包功能性食品包装全产业链生产总部及跨境电商平台项目计划总投资10亿元,分两期实施,预计全部达产后年产值15亿元;改性工程塑料领域“中国智造”标杆企业汉特工程塑料(浙江)有限公司在姚庄增资扩产,将新建总部集团项目,计划总投资1.5亿元……翻看今年上半年签约落户的项目,姚庄的产业发展轮廓愈加清晰可感。

说起易食包项目的故事,还要追溯到去年12月。当时,姚庄镇党政主要领导带队第一次去苏州拜

访易食包,用实打实的招商政策和满满的诚意表达了招引项目的强烈意愿。此后,嘉善县和姚庄镇两级主要领导又多次带着诚意登门,给易食包创始人、董事长秦晓伟留下了深刻的印象。

成立于2023年的易食包(EPAK)虽然还很“年轻”,但在国内同行业中已在领先地位,产品广泛应用服务于锅圈食汇、盒马、山姆等头部企业,并与众成包装等浙江多家优质企业达成深度合作,海外市场的拓展也成效显著。不仅如此,面对下游食品行业的发展变局,易食包还在功能性包装技术与制造工艺上表现出很强的创新性,是一家具有很大发展想象力和潜力的企业。

当易食包向外界传递出企业更大发展愿景时,自然吸引了沪苏浙不少开发区或者乡镇递来的橄榄枝。但让很多人没想到的是,最后打动易食包的还是姚庄这位“新朋友”。“我们看重的不是对方说了什么,而是做了什么。”秦晓伟的想法道出了很多企业家的心声。姚庄也深知营商环境不是喊出来的“金字招牌”,而是干出来的“暖心实效”。优化营商环境,不能只落在文件上、挂在嘴边,必须落实到具体的办事流程里,体现在解决实际问题的速度上。

与易食包的数次对接中,姚庄招商人员全程跟进,并在事后复盘对方的疑问和诉求,做到及时反馈、高效沟通。“当地办事人员把效率放在第一位,雷厉风行,让我们觉得很踏实、很放心,相信以后企

业发展也会更有奔头。”秦晓伟说。

仅3个多月后,易食包项目正式签约落地姚庄,但这并不意味着服务的结束。该项目是带着订单落户姚庄的,而且订单已经排满。对此,姚庄多部门联动响应,正加速落实厂房事宜,项目预计11月正式投产,实现当年签约当年投产。该项目不仅让易食包在长三角核心区迈出从蓝图到实景的坚实一步,更将是姚庄镇二、三产业融合高质量发展的重要示范。

“招商并举”助企增资扩产

“单一招商”的传统路径在当下显然已经“吃不开”,“招商并举”“增量扩张、存量提质”或许是另一条推动产业链向高端化跃升的路径,让存量产业集群释放乘数效应,让“一朵花”开成“一片景”。

2016年,上海汉特工程塑料有限公司因产能不足急需扩产,在考察周边多地后最终选择将项目落户姚庄。“我们的客户弥富科技当时刚落户姚庄,从产业链的角度考虑,姚庄肯定是首选。”公司董事长王政华坦诚地说。项目从拿地、建厂到投产,仅用了一年半时间,而且实现投产当年销售额上亿。

在此后几年里,汉特在姚庄的发展可谓日新月异,不仅实现了产能与产值的跨越式增长,更是成为改性工程塑料领域的“中国智造”标杆企业,已与吉利、长城、上汽等众多知名汽车品牌建立了长期稳定的合作关系。依托强大的研发数据库,汉特已积累了超过40000个材料配方,能够根据汽车、电子

等不同领域客户的个性化需求,快速提供从配方设计到产品量产的一站式解决方案。

随着新能源汽车市场的扩展,油车原有的关键零部件无法直接平移到新能源车上,对于从事改性材料研发和生产的汉特来说,这意味着一个全新、庞大的市场等着去开发和深挖。“比如热管理系统材料、阻燃系统和三电系统中的高分子材料都将发生颠覆性变化,要求供应链企业具备足够的经验和和技术能力。”王政华明确预判了市场的发展需求,却苦于姚庄公司产能将在未来1到2年满产。

不仅如此,在机器人、低空经济、芯片包装材料等前沿新兴领域,功能性改性工程塑料也将有广泛的“用武之地”。“现有的工厂无法满足这些领域材料的生产工艺,需要重新构建具有特殊功能的车间。”王政华对公司未来发展规划和盘托出。

姚庄招商人员了解到相关情况后,快速作出响应,并拿出量身定制的方案。前不久,汉特正式与姚庄签约,计划拿地33亩,建设公司总部项目。“以后我们的发展重心会发生转移,会相应布置弹性体材料新赛道,向高端材料领域持续迈进。”王政华说。

包括汉特在内,今年上半年,福莱新材、博泰精密等多家姚庄本地企业陆续拿地扩产。“留住客商就是最大的招商”,这正在成为姚庄刻在日常招商行动里的注脚,而企业也在用真金白银的行动反馈着姚庄的口碑、诚意和专业。