

□村问·记者手记

# 保胜村的“胜算”，不在楼高在人心

■记者 闻心玥

结束对保胜村的采访后，有一个画面始终印在我的脑海里。

采访村民张国祥时，他讲起现在的生活，没有华丽的辞藻，只是反复说：“都挺好，方方面面都很幸福。”60岁的他，说起从前那条泥巴路、那些漏雨的老房子时，眉头会微微皱起；可一提到现在日子，话还没出口，笑意

已经先涌上眼角。

那笑容里没有夸张的欢喜，只是一种稳稳的、从日子里“长”出来的满足。

这样的笑容，在保胜村并不鲜见。

在村里的“乐乐轩”理发室里，一位刚理完发的老人正对着镜子左看右看，扬起的嘴角一直没放下来。每周4次免费理发，村里70岁以上老人都能来。推

子、剪刀、一把椅子，设施简单，心意却不简单。村里的老人们都说：“以前理发要去镇上，现在走几步就到，还不花钱，你说好不好？”好在哪儿？好在有人惦记着他们。

还有一个细节，藏在村部那座略显简陋的旧楼里。采访中我得知，村里不是没有钱盖新办公楼，而是村书记沈吉和班子成员反复商量后，决定暂缓。“钱先花

在村民身上，办公楼可以晚点修。”一座不急修的办公楼，和一座高标准建起的篮球馆、家宴中心、卫生室放在一起，恰恰勾勒出这个村庄最朴素也最坚定的价值排序：什么可以等，唯有村民的事不能等。

回程路上我一直在想，保胜村的“胜算”，究竟写在哪里？

或许就写在张国祥的笑容里，写在老人理完发对着镜子的

端详里，写在那座晚点再修的旧村部里，写在每一个被倾听、被回应的诉求里。

乡村振兴，说到底不是建了多少高楼、修了多少场馆，而是在这些空间里，有没有盛满热气腾腾的生活。发展的温度，不在于口号有多响，而在于那些最普通的人，有没有因为村庄的努力，日子过得更踏实、更舒展。

## 提高发展“含绿量”，嘉兴的突破口在哪里？

(上接1版)

在浙江荣亿精密机械股份有限公司大厅，大型碳足迹平台格外醒目，上面清晰地显示着产品从研发到出厂的全生命周期碳排放数据。作为北交所首家推出碳足迹报告的上市公司，企业在2023年布局打造的碳足迹管理平台，不仅帮助企业降低了能耗、减少了碳排放，更优化了运营模式、降低了生产成本，实现了绿色转型与效益提升同频共振。

“去年，欧洲客户要求提供产品全流程碳排放数据，幸好我们提前布局了。”该企业相关负责人陈特明坦言。

荣亿精密的实践，为嘉兴制造业企业树立了标杆。数字化升级与技术攻关，既是企业提质增效的内在需求，更是应对海外绿色贸易壁垒的关键抓手。随着欧盟碳边境调节机制的正式实施，嘉兴出口塑料制品、钢材、有机化学品等高碳产品的传统企业，更需主动转型，拿出实招硬招应对。

破生态资产“睡大觉”的困境——生态资源富庶，却难以变现；生态价值巨大，却难以体现；生态资产丰富，却难以交易……城市发展进程中，这样的生态价值转化难题，成为绿色发展的一大堵点。

要破解这一困境，关键就在于建立一套科学的产权界定和交易制度。在这方面，嘉兴也已先行探索。

早在2007年，全国首家排污权储备交易中心便在我市揭牌成立。以此为起点，企业富余的排污权摇身变成可流转的“活资产”，跨区域、跨行业的排污权交易接连落地，真正让环境资源实现了“有限、有偿、有价”，迈出了生态资产市场化的关键一步。

2023年，嘉兴再拓新局，在全国率先建成碳普惠交易应用平台，打造出全省唯一的碳普惠交易体系。截至目前，该平台已备案37个碳普惠方法学，完成15笔实际交易，社会各界的低碳生产、绿色生活行为正陆续被开发为可计量、可交易、可变现的“碳资产”，让每一份低碳努力都有了实实在在的价值。

从排污权交易到碳普惠探索，嘉兴的先行实践充分证明，生态资产市场化之路行之有效。眼下，嘉兴正深入推进国家减污降碳协同创新试点城市建设，更应以此作为重要契机，强化顶层设计、完善制度供给，双向发力推动生态价值高效转化。

一方面，鼓励企业开展节能低碳产品认证和标识，并创新“生态+金融”融合模式，开发碳资产质押融资、碳债券、碳保险等特色绿色金融产品，打通“生态资源—绿色资产—金融价值”的转化通道；

另一方面，探索推广碳积分、碳能量、碳账户等低碳生活长效激励机制，推动碳普惠减排量在大型活动碳中和、公共建筑低碳运营等场景中多元化消纳，让社会大众的每一次低碳行动都能兑现价值。

破绿色理念“挂嘴边”的困境——

生态保护没有“局外人”，绿色发展必须“一盘棋”。转型从来不是某个部门、一家企业的单打独斗。

政府部门要当好“引路人”，杜绝“口念新经，脚踏旧辙”的形式主义，不搞花拳绣腿、不做表面文章，把绿色发展纳入考核“硬杠杠”，要出台实打实的政策支持和进行资金引导，让企业转型有支撑、有甜头、有奔头。

企业扛起“主体责”，要认识到“不转型就是‘等死’、慢转型就是‘找死’”，主动在绿色转型中蹚出新路，赢得先机。

全社会做好“参与者”，建筑、物流、园区、工厂等重点领域要聚力推进“协同降碳”，打出“组合拳”；从少开车、垃圾分类、节约水电等小事做起，以“小举动汇聚大能量，小习惯成就大气候”。

### 纳“百家之长”

在这场绿色转型的征程中，嘉兴已累计创建国家级绿色工厂17家，省级以上“绿色工厂”76家、省级未来工厂8家，省级减污降碳试点27个、标杆项目94个，通过先行先试积累了丰富的实践经验，为全域推进“双碳”工作筑牢了基础。

这些实践成果，既有可复制的企业样本，也有可推广的区域范例。例如，国家级绿色制造示范项目——雪花啤酒(嘉兴)公司的碳回收项目，创新性地将生产过程中产生的二氧化碳回收再利用，不仅有效实现了污染物减排、减少了环境压力，更挖掘出全新的经济价值，为食品行业乃至制造业减碳提供了鲜活的参考范式；嘉兴港区则立足产业特色，构建起氢能交通与物流融合的全链条碳排放标准体系，成功入选国家碳排放标准化试点项目，为区域低碳发展探索了可行路径。

如今，嘉兴本土的减碳“盆景”，正逐步串点成线、扩面成势，成为全域绿色发展的“风景”，双碳建设前景可期。嘉善竹小汇零碳村落、桐乡光伏零碳工厂、平湖低碳园区……从乡村到工厂、从园区到全域，不同场景的零碳试点多点开花、各具特色，为全市绿色转型积累了覆盖全场景、多元化的实践样本，也彰显了嘉兴向绿而行的坚定决心。

而推进双碳工作，既要深耕本土实践，也要放眼全国、借智借力，长三角乃至全国的低碳试点城市，都能为嘉兴提供宝贵的借鉴与思考。

生态环境部发布的《国家低碳城市试点工作进展评估报告》显示，北京、深圳、烟台成为名副其实的“低碳标杆”，它们率先优化产业结构、调整能源结构，为低碳城市建设树立了典范；而中西部城市则立足自身优势，走出了特色赶超路径，比如合肥凭借“芯屏器合”产业布局抢占新能源赛道，赣州依托稀土资源发力绿色冶炼。

纳“百家之长”，方能厚植自身优势。对标这些先进城市的“绿色智慧”，嘉兴既能在其中找到自身实践的影子，更能挖掘出可借鉴、可落地的“好经验、好做法”，为自身双碳工作提质增效赋能。

“随着‘双碳’战略深入推进，新一轮绿色竞争将聚焦深度脱碳、区域协同与技术创新。”有专家分析指出，绿色发展赛道没有终点，每一座向绿而行的城市，都正在经历一场关乎未来的隐形大洗牌。换句话说，谁能牢牢把握当下优势，将实践经验转化为创新动能，将试点成果升级为核心竞争力，谁就能在这场绿色工业革命中抢占先机、率先登顶。

号角已吹响，奋进正当时。绿色发展之路，道阻且长，但行则将至、做则必成，未来可期。

### 天气预报

今天阴到多云，明天阴到多云，夜里转阴有小雨，今天偏北风4~5级，明天偏东风4~5级，今天白天最高气温11℃，明天早晨最低气温5℃。

## 春日农忙

昨天，位于平湖的浙江寰泽农业科技有限公司育苗大棚内，工人们正在忙着挑选种苗。目前，这里共有1200万株花卉种苗，一派春意盎然的景象。

■摄影 通讯员 王强

## 一张智能床的全球远征

(上接1版)

“这是我们最艰难的时期，所幸我们早有准备。”唐国海口中的“准备”就是企业的“全球产能均衡布局”战略。2019年，越南平阳工厂正式投产；2020年，企业又在墨西哥设厂，实现中国智能制造基地与海外工厂协同发展。

麒盛科技如同一位高瞻远瞩的棋手，在全球棋盘上落子布局，巧妙构建了“国内+越南+墨西哥”三地协同的柔性供应链体系。这些分布在全球的产业节点仿佛“战略缓冲带”，有效实现了对美国市场的灵活供给，抵御了关税风险的冲击。

### 一次“让位”实现“老乡管老乡”

在麒盛科技墨西哥工厂投产初期，每到下午5点，工厂的流水线便会准时安静下来，几乎同一时间，工人们放下手中工具，谈笑离开工厂。只留下几位中国主管站在生产线旁，面面相觑。

“那时候，我们像是撞上了一堵透明的文化墙。”麒盛科技墨西哥工厂前负责人杨职繁回忆道，“这与企业早先在越南设厂时的经历截然不同。越南同

属亚洲文化圈，越南工厂从入驻

到管理都相对顺畅，而在墨西哥，文化差异成了必须跨越的鸿沟。”

更令他困惑的是，即便推出了在中国行之有效的绩效奖励制度，当地员工的响应依旧平淡。“多发奖金似乎并不能激发更多热情，很多人甚至只求达到最低标准，不愿多跨一步。”杨职繁说。

其次，语言障碍更是加深了这道鸿沟。

在指令传达和问题沟通中，简单的西语问候和英语尚可应付，但涉及复杂的工艺解释或质量要求时，双方的沟通常常陷入“你说你的，我理解我的”的僵局。

转变，出现在管理层作出“让位”的决定后。

2020年，麒盛科技将核心管理权移交给美国子公司，由公司CEO全权负责生产管理与团队管理，并且从中国派遣资深工厂管理人员协助。这位新总经理上任后，并未急于推行制度，而是花了大量时间与工人交流，了解他们的真实想法。

不久后他发现，相比即时性的金钱奖励，大部分墨西哥员工更看重长期的职业成长和个人技能提升。基于这一洞察，工厂

顺势将专业技能培训纳入考核体系，并将培训机会作为对表现优秀者的奖励。

渐渐地，那些曾准时离场的员工开始主动留下参加培训，生产线上也陆续出现了中外员工之间相互请教工艺细节的场面。当第一批完成培训的当地骨干员工陆续被提拔为小组长时，墨西哥本土员工笑着说：“现在好了，‘老乡’带着我们‘老乡’干，心里踏实了。”

如今，麒盛科技在墨西哥和越南的工厂共有超过1500名员工，其中60%以上是当地人。这场从“管理困境”到“文化共融”的实践，成为企业全球化进程中最生动的一课。

### 一场意外打通智能家居创新网

拥有一张懂你的床是什么体验？

“小舒，开启一键入眠模式！”在麒盛科技的数字睡眠探索中心，只需轻声呼叫AI小舒，舒福德S500智能床就会自动启动轻柔的哄睡模式。当识别到人在打鼾时，床体还会缓慢调节人体睡眠姿态来减少打鼾引起的睡眠呼吸暂停。智能床还会观察睡眠者的身体状况，实时监测心率、呼吸率等指标并及时发

现异常，成为一个“私人健康管理家”。

这张黑科技满满的智能床，正是麒盛科技于2025年3月在全球首创的舰载睡眠智能体。它融合了西方美学设计、中国数字智慧与自研AI算法，在中国、美国、欧洲同步上市。

从2005年的电动床到如今的智能床，是什么让麒盛科技打通了这张智能家居全球创新网？

实际上，研发智能床的念头源于一个“意外事件”。2012年，麒盛科技的一名德国工程师在睡眠中不幸去世。“如果床能感知并及时报警，这个不幸或许就能避免。”这场意外也让唐国海痛下决心，一定要让床拥有“感知生命”的能力。

在床内嵌入一个非接触式传感器，实时监测健康数据并发出预警？但是，这样的设想在当时属于尖端技术，单靠企业自身力量难以突破。

唐国海决定借力，开始汇聚该领域的全球创新资源。他寻找中国、美国、德国等多国科学家展开合作，同时与浙江清华长三角研究院共建麒盛数据公司，专注睡眠大数据分析应用。

历经5年攻坚，首代智能床

## 这家3D打印企业何以“快”人一步

(上接1版)

佳珩曾接到过一个订单：德蒙(浙江)气体装备制造有限公司要做展会模型。这家企业生产的压缩机大小各异，把整套设备搬到展会现场，运输成本太高，场地也不允许。

佳珩通过3D打印技术，把大的设备缩小，并做到一比一还原所有零件细节，再喷涂上色。6天时间，一个可以放进展厅的“迷你版”压缩机模型就做好了。

而兰蔻的需求恰好相反，他们需要把口红放大数倍，做成门店陈列的模型。对3D打印来说，缩小与放大只是设计图参数的调整，材料堆叠间，都能轻松驾驭。

### 分兵策略：

让服务半径追上客户需求

3D打印这个行业，天生就带着“快”的基因。客户找上门，为的就是快。产品要抢着上市，样品要赶着送检，展品要急着进场。佳珩很清楚这一点，从江苏太仓到平湖，从1家到9家，成立分公司的每一步都是在跟时间赛跑。

2016年，佳珩三维科技有限公司在太仓成立。大家起初想做

的是一家集中几百台3D打印设备的“超级工厂”。但跑着跑着，佳珩意识到企业客户分布在长三角各个角落，从太仓出发跨省、跨省送货，服务的时效性较低。

“3D打印企业的有效服务半径，大概就是50公里，1个小时车程。”这是张意这些年“跑”出来的经验。

于是，佳珩开始“分兵”。从太仓到镇江、苏州、上海，根据客户需求，佳珩在华东地区陆续开出9家分公司。这个决策，在新冠疫情时期显示出了它的合理性。

新冠疫情暴发后，太仓公司离上海最近，被封控了两个多月。但镇江的点位正常运转，订单没断过。那段时间，佳珩接到了大量额温枪的打印订单，打印机连轴转，用最快的速度将产品送到客户手里。

“那会儿我们的业绩是逆势增长的。”张意说，“如果只有一家分公司，就算有100台设备，被封控也是零产出。分散开，反而稳住了。”

他还算过另一笔账：只开一家分公司，花在运输上的成本，比开设分公司的房租还高，“分散设点，既快又省”。

2023年，佳珩把华东区域总

部设在了平湖蒙士特数字智能制造产业园，这样的选址也是“算”出来的。从平湖到上海、苏州、杭州等长三角城市，都是一个多小时车程。

更重要的是，这里有通达的上下游产业链。上游设备和原材料供应商金石三维集团就在平湖，售后保障、技术升级，一个电话就能来人；下游客户也近在咫尺：同处蒙士特数字智能制造产业园的浙江载科智能科技有限公司，生产工业机器人，新品设计刚出来，订单就能送到隔壁，一来二去，双方合作的订单金额已有几百万元了。

2026年，落户当湖街道的第4个年头，佳珩的产值已突破1.5亿元。数字背后，是这家企业对“快”的坚持，也是当湖对“链”的布局。

当一家工业级3D打印的头部分企业扎根于此，城市的制造业便多了一个加速器：新品自研发到量产的周期被缩短，那些曾经因开模成本太高而搁置的设计，如今也有了变成实物的机会。

### 智造深耕：

层层叠加的不止材料

1994年出生的刘提，和其他

7名程序员一起，在平湖总部用电脑控制着佳珩华东区域的400余台工业级3D打印机。

2018年进入佳珩时，他是个彻底的门外汉，“刚来时连设备长什么样都不知道，就觉得能打印出产品的机器很新奇。”厂家培训主要讲理论和基础操作，真正的本事，是在一次次实践中磨出来的。

同一个零件，躺着打时间短，但表面粗糙；立着打表面光滑，但时间翻倍。什么角度摆放支撑最少、时间最合理、表面最光滑，都大有讲究。“像这个就得斜着打。”刘提拿起桌上的摆件，经验已让他看到数据，就能在脑中预演打印策略，生成相应代码。7年过去，当年的新人已成了行业中的“老师傅”。

客户发来三维数据，刘提和同事们会先做数据预审。“一看看到有问题，我们会提出来。”十个客户里，一般会有两三个需要调整。有些是画图时的毫厘之差，打印出来就成了无法嵌套的零件；有些是不符合设计标准，刘提一看客户发来的数据便知，马上提醒客户修改。

“在这个行业做得久了，就

