



仲旭东带队赴上海虹桥国际中央商务区学习考察

坚定不移实施首位战略 奋力打造虹桥金南翼浙江第一站

■记者 胡佳英

本报讯 昨天上午,市委书记仲旭东带队赴上海虹桥国际中央商务区学习考察。虹桥国际中央商务区管委会党组书记、常务副主任孔福安,虹桥国际中央商务区管委会党组成员、副主任胡志宏陪同考察。平湖市副市长曾立松参加。

市领导一行首先来到虹桥进口商品展示交易中心(虹桥品汇)进行调研。虹桥品汇是一个“6天+365天”的产品常年展示交易

平台,主要为各类企业提供贸易公共服务,包括保税展示、保税交易、价格形成、信息发布等功能,着重促进展品变商品、采购变贸易、展商变投资商。仲旭东指出,虹桥品汇是上海承接和放大进博会溢出效应的重要抓手,实现了产品的常年展示与交易,架起了全球商品贸易的桥梁,这样的发展模式值得平湖学习与借鉴。

随后,市领导一行又来到了虹桥国际中央商务区管委会,了解了虹桥国际中央商务区的发展历程、运行机制、贸易拓展、产业

集聚等内容。在虹桥海外发展服务中心、虹桥国际人才服务中心,市领导一行详细了解了当地助力企业“走出去”、国际人才落地,加速建设虹桥国际开放枢纽的各项暖心举措。仲旭东在调研时指出,虹桥国际中央商务区管委会为企业提供“一网通办”业务,为国际人才提供智能化、绿色化服务,营造了良好的营商环境,推动了产业全球化、人才国际化。

在座谈会上,仲旭东介绍了平湖的经济社会发展情况。他说,平湖的发展史,是一部口岸开放史,

更是一部接轨上海史。近年来,平湖发挥面朝大海、背靠上海的区位优势,深入实施接轨上海、融入长三角一体化发展国家战略的一个重要承载地,以虹桥国际中央商务区为核心,服务北向拓展带和南向拓展带“两带”发展,是我们义不容辞的责任。平湖经济实力雄厚,先进装备制造产业基础扎实,配套完善,而虹桥国际中央商务区人才资源集聚、创新活力迸发,彼此合作空间无限、潜力巨大,希望双方以此次活动为契机,形成实实在在的合作机制,实现机遇共享、发展共赢。

孔福安首先对平湖市领导一

行的到来表示热烈欢迎。他说,虹桥国际开放枢纽是上海落实长三角一体化发展国家战略的一个重要承载地,以虹桥国际中央商务区为核心,服务北向拓展带和南向拓展带“两带”发展,是我们义不容辞的责任。平湖经济实力雄厚,先进装备制造产业基础扎实,配套完善,而虹桥国际中央商务区人才资源集聚、创新活力迸发,彼此合作空间无限、潜力巨大,希望双方以此次活动为契机,形成实实在在的合作机制,实现机遇共享、发展共赢。

打通“内外贸” 加速“双循环”

■言成声

近日,全市“外事赋能·助企出海”政策宣讲会与首场出口转内贸采购需求对接会同时举行。这是我市助力外贸企业突破发展瓶颈,推动企业“内外兼修”双向发力,开辟“双循环”新航道的具体举措。

外向型经济是平湖发展的鲜明特点。面对当下复杂多变的国际贸易形势,“以变应变”,向外拓展更多元的市场成为不少企业的诉求。这个关头,政府搭把手,帮助企业高效出海,不断增强企业劈波斩浪的信心与底气,显得尤为重要。我市强化精准服务,以“外事赋能·助企出海”政策宣讲会为抓手,用一场集结政企力量的特别行动,为正在受困于订单萎缩、成本倒挂的外向型企业进一步拓展海外市场提供了高效支持。

积极拓展海外市场,也同样需要抢占国内市场。当下而言,推进内外贸一体化是应对国际贸易规则变化的迫切需求,也是对冲外部冲击的务实选择。

近年来,我市立足箱包、童车、服装等传统外贸优势产业,积极引导企业更好融入“双循环”,走出内外贸一体化新路径。《探索内外贸一体化新路径,按下“双循环”加速键》还成功入选省“地瓜经济”提能升级最佳实践案例。这背后,既有企业创新发展的不懈努力,又有地方政府优化营商环境、出台惠企政策的驱动力。

面对当下的全球贸易寒潮,解决“转型之渴”成了平湖企业开拓市场、规避风险的重大选择。平湖以出口转内贸采购需求对接会,有效促进外贸企业生产端与国内消费端的跨市场对接,帮助企业畅通内销道路。对接会上打出的一系列精准的扶持“组合拳”,让企业转型更无忧。这场对接会的意义,远不止促成几单生意,它折射出的是政府应对挑战不断增强的服务理念。

从“外贸依赖”到“内外兼修”,不管是助企出海,还是供需对接,彰显的是平湖在谋求内外贸一体化新路,促进企业转型破局、助推构建“双循环”新发展格局的服务供给。打通内外贸的制度性梗阻,构建高效联通的市场体系,让更多平湖制造、平湖产品同时奔向国内国际两个市场,正是“双循环”的要义所在。

作为外向型经济大市,平湖企业既不会因外贸承压而慌乱转向,也不会因国内市场广阔而封闭保守,而是要在更高水平上实现内外需的相互促进,打通一条以创新驱动供需良性互动的发展路径,不断为经济高质量发展提供有力支撑。

第1评论
DIYI PINGLUN 栏目统筹:黄金凤

以“一家人”的情怀 共护群众权益

金山平湖深化跨区域协作执法

■记者 戴绯绯 通讯员 张晨程

本报讯 昨天下午,上海市金山区、平湖市市场监管局涉老保健品非法会销整治行动推进会在平湖召开,进一步加强跨区域执法协作,破解边界监管难题。

金山、平湖两地地域相近、人缘相亲、文缘相通,多年来两地市场监管部门始终保持着紧密的执法协作关系。从联合打击非法交易野生动物到签订《浙沪首份加油站计量违法查处合作协议》,从执法案卷联合评选到常态化跨区域干部培训,两地执法人员通力合作,携手共进、并肩作战,展现了攻坚克难、勇于突破的执法风采。特别是在涉老保健品非法会销整治上成果明显,市场监管局已查处涉老保健品非法会销类案件23起,办结案件罚没款共计89.2万元,通过执法亮剑,相关非法会销经营单位已注销、关停21家。

为将阶段性打击向常态化监管转型,加强“金山—平湖”毗邻地区跨区域协作,推进会上,金山平湖两地签订了深化执法合作协议。这是两地市场监管部门携手共进、共谋发展的重要里程碑,标志着金山平湖执法协作迈入了新的阶段。此外,推进会现场还对涉老非法会销典型案例进行宣讲、金山区市场监管局领导向广陈和廊下市场监管所代表授“涉老反诈宣传队”旗等。

同心同德,方能同向同行;同频共振,方能同力同赢。“我们要以一盘棋的思维,构建信息共享的高速路;要以一股绳的韧劲,打造案件协查协作的联动网;要以一家人的情怀,搭建联合执法的大舞台,奋力打造优势互补、力量互融、经验互鉴的两地合作模式,相信在两地市场监管部门的共同努力下,一定可以开创金山平湖执法协作新局面。”市市场监管局党委书记、局长许铨表示。

嘉兴市交通学校(嘉兴交通技工学校)

地址:平湖市当湖街道乍王线大钱段88号(嘉兴广场南)

诚信、康教、优质服务是我们永远的追求!

招生热线:85087171(吴婷)、85087980(全日制)

友情提醒:关注天气,注意交通安全

今天多云到晴。明天多云转阴,偏东风3到4级。今天白天最高气温22℃,明天早晨最低气温11℃。



项目强港

近日,独山港区A区5号、6号液体散货泊位工程项目建设正酣,已进入工艺管道安装阶段,预计今年6月完成交工验收,计划年内投入使用。据介绍,作为我市项目大推进突破行动重大在建项目,工程投入后将有效改善独山港液体散货深水泊位不足的紧张状况,进一步保障化工重点原材料的运输,提高港口运输效率。

■摄影 王强 徐冰艳 张丹燕

一场“优水入户”的科普之旅

■记者 王茹彤
通讯员 沈玲燕

【微现场】走进古横桥水厂,巨大的沉淀池、纵横交错的管道和平稳运转的过滤设备构成了一个“水的魔法世界”。近日,水厂迎来了15组亲子家庭,由平湖市青少年宫组织,跟随工作人员的脚步开启了对生命之源的探秘之旅。

在制水生产线上,未经处理的原水首先进入生物预处理池,在曝气反应下,可以看到悬浮填料在水中翻滚。“这些翻滚的填料上繁殖的微生物能消除水中的氨氮。”工作人员指着生物预处理池解释道。随后,水流经平流沉淀

池、砂滤池将残留的悬浮物一一拦截。“快看,水越来越清了!”“原来我们每天用的水要经过这么多道工序,真是来之不易啊!”……在亲眼见证与专业解说下,学生们兴奋地观察着水的变化,体验水的净化之旅。

【微观察】每天用的、喝的水是如何产生的?这个问题是许多市民疑惑。为了揭开自来水的秘密面纱,让更多人了解水,了解水务工作,2014年,水厂开放日活动应运而生,古横桥水厂也成了学生研学的主阵地。

“书上说我们喝的水就是湖水的水,但老师不是说不能喝湖水吗?”“书上说的和老师说的,其实都没错。”……短视频《一杯好

水的诞生》拉开了水厂开放日的序幕,丰富的色彩、有趣的对话,让学生对神秘的“水世界”产生了好奇。“在观看视频后,就带着他们前往制水生产线,实地参观水的相关工艺段,见证水的蜕变。”市水务集团制水公司副经理沈佳佳说,水厂制定了参观路线,让学生们可以直观看到水质变化的工艺流程。

从观察到实践的沉浸式体验,是水厂开放日的核心要义和特色模式。实地参观后,为了让学生更直观地理解水的净化过程,水厂还特别设置了过滤小实验环节。在工作人员的指导下,学生利用简易滤材,模拟水厂过滤工艺,细致观察水质变化的每一个过程,充分认识到水质净化

背后的科学奥秘。

踏入古横桥水厂,对于学生来说,是一次特别的旅程。“这次研学很有意义,让我看到了从未见过的水厂运营,学到了很多关于水的知识。”参与活动的平湖市青少年宫学生小陈说。市水务集团也希望通过水厂开放日活动,让更多市民尤其是青少年了解水资源的重要性,增强节水意识。“今年,我们计划开展水厂开放日活动不少于8次,通过线上预约等方式,进一步增进与市民、学生等的互动,提升大家健康饮水和节约用水意识。”沈佳佳说。接下来,市水务集团将不断拓宽宣传渠道,加大对水工艺、水知识的科普力度,不断增强供水服务意识,

提升供水服务质效,让市民群众喝上“优质水”“品质水”。

【微观点】水厂开放日“从观察到实践”的模式,打破了传统科普的单向输出,通过沉浸式体验让“水知识”活了起来。当科普走出展板、走进生活,唤醒的不仅是市民对水资源的珍视,更构建起了市水务集团与市民之间的理解与信任桥梁。未来,随着更多科普活动的开展,“优水入户”将不仅是技术升级的成果,更会成为全民参与的水生态文明的有力实践。

优水入户
微改革·微观察

产品遍布全球41个国家和地区,今年力争出口额增长10%以上——

坚定地走出自己的道路

乘风破浪向“新”行

■记者 胡佳英

这几天,浙江宝绿特环保技术工程有限公司服务工程师赵瑞军正在马来西亚,为一位老客户“带队伍”。原来这位老客户购买了宝绿特的生产线,赵瑞军便上门指导如何安装、如何培养安装队伍。大到设备组装、小到电器安装,赵瑞军不厌其烦地将各种技巧与细节传授给当地工作人员,从而帮助客户打造一支专业的队伍。

在宝绿特,像赵瑞军这样的服务工程师共有15人,但同事们笑称“一年都见不到几次面”。正是因为这些服务工程师在世界各

地跑,才“跑”出了越来越多外国客户对宝绿特的信任。在曹桥街道已扎根20多年的宝绿特,如今约75%的产品出口,客户遍布全球41个国家和地区,其中印度、印度尼西亚、日本是前三的市场。既等风来也追风去

PET瓶到瓶解决方案、PET瓶到纤维解决方案,这是宝绿特最核心的两大产品。如今,宝绿特的产品遍布全球,回想当初企业的“出海路”,是从一张智利单子开始的。

“当时,这个客户在网上浏览的时候,看到了我们的产品,并与我们进行了对接。”公司副总经理欧逸风说,2007年的时候,他们利用网络媒体、电子期刊、平面媒体等渠道投放公司、产品等方面的广告,第一个客户正是这样找

上门的,当时的订单金额不足50万美元。

尝到甜头的宝绿特,时至今日仍保留了通过广告投放开拓市场的方式。“这种方式像‘等风来’,比较被动,寻找的客户也比较随机。”认识到这种方式的局限性,宝绿特开始尝试另一种可能——追风去。“现在我们每年投入七八百万元,用于市场开拓。”欧逸风说,他刚刚从深圳国际橡塑展上归来,4天参展时间他们接洽了200多位新老客户,目前正在整理客户信息,为下一步深入对接做准备。如今,宝绿特每年参加15个左右的展销会,其中也包括每三年举办一次的德国杜塞尔多夫国际塑料及橡胶博览会。

不管是等风来还是追风去,产品硬核才是迎风踏浪的资本。

全公司拥有310名员工,约一半为工程设计研发人员,在车间工作的只有40余人,这样的“员工配比”保证了公司产品的科技含量。现在的宝绿特是专精特新“小巨人”企业,也是国家高新技术企业,拥有专利50余项,其中发明专利10余项。这两年,公司在深耕聚酯塑料回收领域的基础上,积极向聚丙烯、聚乙烯塑料回收领域拓展,并取得了初步成效。“目前,我们已在这个新领域,对外销售了6条生产线,迈出了产品的新步伐。”欧逸风说。

将服务做到极致

宝绿特的生产线有大有小,涉及的部件成千上万。这么大体量的产品“出海”可不容易,平均一条生产线,需要50个集装箱装货出海,碰到集装箱放不下的大

部件,更是需要散装箱运输。

正是因为产品的特殊性,宝绿特制定了服务工程师项目制工作法,即服务工程师与产品一同出国,指导当地客户将一个个散装的部件组装成一条完整的生产线。授人以鱼不如授人以渔,服务工程师以“带队伍”为主,主要是协助客户培养一支精干队伍。“指导当地的工作人员对生产线进行安装,主要是为了让他们更了解生产线,后期如果出现问题,他们在维修的时候也不会手忙脚乱。”赵瑞军解释道。

除了派驻服务工程师以外,宝绿特还在印度、印度尼西亚这两大市场建立了固定联络点,并招聘本土员工开展客户服务工作,具体包括生产线指导安装、产品巡检、客户联系等。(下转2版)