

本版责编：孔令君

抓住迈向交通综合枢纽城市机遇

——访常熟市委书记周勤第

通沪铁路沿线访谈

■本报记者 孔令君

通沪铁路通车在即，高铁将由北向南途经南通、张家港、常熟和太仓。常熟虽然“夹在中间”，但有自己独特的优势。比如常熟是中国历史文化名城，与苏州姑苏城齐名；还比如常熟是长三角极少的“湖山城一体”的城市，尚湖相传是姜太公垂钓隐居之地，虞山有翁同龢故居和瞿氏铁琴铜剑楼。山水相连进入古城，在这一点上，常熟堪与杭州媲美。借高铁之势，人流、物流、信息流快速集聚，常熟也将迎来城市发展的转折点。如何把握高铁之机？常熟市委书记周勤第有自己的思考。

记者：常熟人喜欢说“常来常熟”，高铁通了，未来可能“说来常熟就来常熟”了？

周勤第：近几年，常熟抢抓发展风口，呈现出了比较好的发展态势。通沪高铁的开通，必将会为常熟的发展开辟新路。我们将持续提升城市交通能级，加快南沿江和通苏嘉甬等铁路建设，推进G524等道路快速化改造，努力从交通节点城市向综合枢纽城市跨越。常熟未来将实现“两个一小时、四个半小时”，即从常熟到杭州、南京都是1小时，从常熟到苏州市区、上海虹桥、苏南硕放国际机场和常熟各个乡镇都是半小时。

这些优势与利好，一方面是显性的，经济要素流动与集聚加速，将促进常熟文化、体育、旅游等行业的发展；另一方面是隐性的，高铁能促进产业布局调整和资源整合，实现区域间人才、信息等要素快速流动，使资源配置结构、效率和效益明显提高，使常熟最大限度承接上海等长三角中心城市的溢出效应。

记者：常熟有好几家高星级酒店正在建设中，未来常熟对长三角的吸引力肯定更强？

周勤第：高铁对于常熟而言，将会是一个“放大镜”，会将常熟这座城市的各项优势进一步放大，更具吸引力。常熟将进一步发挥自身优势，把自身的长处做得更长，强处做得更强，让高铁为常熟的发展赋能。我们将持续抓好基础设施建设，在土地资源整合方面，去年盘活1.2万亩，接近前三年总和，标准厂房的供应量列苏州第一，我们将持续提升城市载体能级，以国际化视野



位于江苏省常熟市南隅的沙家浜风景区。

新华社发

推进城市建设，加快推进康桥国际学校、琴湖国际医院、希尔顿精品酒店等优质服务资源的落地建设；我们将持续优化人才引进和培育的生态，探索为符合条件的企业获得1000套公寓、1000个公办学位，开辟高端人才就医绿色通道，让更多的人才选择常熟作为创业舞台。我们将持续优化营商环境，从企业获得感的角度出发，进一步强化制度保障、完善协调机制，全力打造“最舒心”的营商环境品牌。

记者：高铁放大区位优势，对常熟的产业发展也是利好？

周勤第：近年来，常熟依托紧邻上海、背靠苏锡常的区位优势，发展自己的特色产业。尤其是常熟的汽车及零部件产业，拥有捷豹路虎、现代“两台整车”，聚集360多家汽车零部件企业，常熟丰田汽车研发中心是丰田全球研发体系中最大规模基地。常熟装备制造产业发展也不错，拥有生产高端成套设备的先进技术，常熟开关产品广泛应用于高铁、飞机等尖端领域，中交天和生产了亚洲最大的盾构机，达涅利为全球金属工业企业

提供个性化设备解决方案，亨通海工为全球50多个国家交付超过1万公里的国际海底光缆。常熟也是长三角知名的服装城，常熟服装城年交易额超1600亿元，龙头企业波司登是中国羽绒服第一品牌。

此外，人工智能产业、新一代信息技术产业和数字经济，是常熟发展的新亮点。比如常熟的氢燃料电池产业，以丰田研发、重塑科技等为龙头，大力发展氢燃料电池产业，广泛应用于车辆、船舶动力系统，引领全球新能源产业革命。还比如，常熟正以华为工业云平台，积极开展大数据云计算应用，中国生鲜电商龙头企业每日优鲜在常熟建立总部。

为了迎接“高铁时代”，常熟将总面积3.2平方公里的城铁片区规划为数字科技新城，定位为数字产业集聚区和数字生活样板区。其中，基础设施类重点项目——数字科技新城小型示范数据中心项目已进入挂牌阶段。

记者：高铁给常熟提供了更进一步的空间，常熟如何进一步融入长三角？

周勤第：近两年，常熟抢抓长三角一体

化发展机遇，深化与上海园区的合作，探索“一区多园”“飞地开发”等运营模式，打造了若干个与上海合作的“区中国、园中国”。

未来，我们希望在上海、杭州等头雁效应带动下，依托高铁优势，在资源要素上有效承接，在基础设施上联动互补、在体制机制上先行探索，有效发挥“侧翼功能”。我们将积极对接上海，成为区域性的制造业高地。我们正研究实施对接融入上海五年工程，寻找与上海产业的契合点，主动承接上海的产业溢出效应。学习借鉴上海张江等先进地区，力争成为区域联动发展的先行军。我们将积极对接杭州，成为区域性的服务业高地。不断加强和杭州在重点服务方面的联系，重点在会展经济、文旅产业、健康产业、信息产业等加强沟通协作。我们将积极融入苏州主城区，成为苏州国际化大都市功能的首溢之地。推动与苏州规划战略的全面对接，加强与苏州城市总体规划的衔接，加强城镇形态研究和规划设计，积极谋划南部片区能级提升，使常熟与苏州主城区融合得更加紧密。

喝上了绍兴水 宁波人解渴了

■见习记者 朱凌君 通讯员 梁凌波

19日上午，钦寸水库新昌-宁波通水仪式在绍兴新昌县举行。随着钦寸水库开闸供水，宁波西线管网开闸通水，宁波桃源水厂开闸进水，新昌的优质水就开始源源不断进入宁波。钦寸水库平均每年可向宁波供水1.26亿立方米，满足宁波中心区市民约20%的用水需求，还可为宁波向舟山供水创造条件。

宁波人喝上绍兴水，不容易。有些人可能不知道，宁波看似水资源充沛，实则缺水之忧。水总量多、人均少，宁波人均水资源量不足1000立方米，相当于全国人均水平的一半。长期快速发展，水污染问题越来越突出，有的水用不上。为解决浙东地区人均水资源缺乏问题，同时改变曹娥江流域洪涝灾害频发状况，浙江省曾先后编制了《曹娥江流域综合规划》《浙东地区水资源节约保护配置专题报告》《浙江省水资源保护和开发利用总体规划》等规划和报告，其中就包括兴建钦寸水库。

2010年10月，钦寸水库正式开工建设，是新昌历史上投资最大的基础设施工程。水库总库容2.44亿立方米，总库容为绍兴市、宁波市之最。工程由新昌县和宁波市按51:49的投资比例合作建设，工程建设实际总投资约70亿元。

在通水仪式的现场，有一些村民挺惹眼，风尘仆仆又神情激动。胡方君就是其中之一，他的老家是胡卜村，因水库建设已经淹没在水底，他跟家人则外迁至宁波沃洲镇聚东新村的安置点生活。得知今天钦寸水库将正式向宁波供水，他提前一个多小时就冒雨来到钦寸水库大坝等候。和他一起到现场的，还有作为“娘家人”的外迁至各个安置点的移民代表，“我们都来看看，建好的水库是什么样子的，新昌水又是怎么样到宁波的。”

近年来，不少新昌人说起宁波都更亲近。这些年，由于钦寸水库建设，这里成了宁波的“新水缸”。新昌绝大多数钦寸水库移民都安置到了宁波，成了“新宁波人”。当地人已细心地把已淹没村庄中的历史文脉、古物件等都搬了上来，并在水库附近打造旅游度假区，未来将成为宁波人的“后花园”。

跨区域水库供水故事的背后，是长三角一体化的大背景。

示范区建设进入密集施工期，村与村的联系也愈发紧密 12位村书记碰头，讨论了啥？



■本报记者 陈抒怡

“村民们说，现在我们村就是城里的高档别墅区了，年轻人带着孩子回家过周末越来越多。”在6月22日下午吴江区委组织部举办的“新时代美善江村新接力”长三角村书记讲坛上，青浦区莲湖村党总支书记周红萍谈起村里的变化，颇为自豪。

本场长三角村书记讲坛邀请上海青浦区、江苏吴江区、浙江嘉善县12位村书记代表，分别围绕党建引领发展、治理有效说和善、生态宜居论福祉、乡风文明话传承四个乡村振兴话题，现场开展互动交流。青浦区、吴江区、嘉善县位于长三角一体化示范区，生态绿色是一体化示范区的鲜明底色。《长三角生态绿色一体化发展示范区总体方案》指出，到2025年，先行启动区在生态环境保护、建设、生态友好型产业创新发展、人与自然和谐宜居等方面的显示度要明显提升。

“如果不亲身经历过这些年的发展，我肯定说不出我们村现在的样子。”周红萍从“变废为美”这个开始，滔滔不绝谈起莲湖村的变化，莲湖村内，原本废旧的老村部在乡村振兴建设中变成了为民服务中心，这里已经承接了包括长三角集体婚礼等在内的一系列活动，同时，村里的老房子焕然一新，双桥廊檐搭起来了，错综交错的电线杆子不见了，村里的管线入地了，特别是全新打造的千亩莲塘，让莲湖村名副其实。

“原来郊野公园环境好，我们都说莲湖村是郊野公园里的村庄。现在我们可以说，郊野公园是莲湖村里面的公园了。”周红萍的这句话说得颇有底气。青浦区莲湖村紧靠淀山湖，是青西郊野公园内唯一一个行政村，地理环境优越，周红萍说话有底气情有可原。不过，说话有底气的并非只有她一位。“穿过村标，沿着宽阔平整的水杉道一路往里，上千亩连片的稻田蔚为壮观。穿过村部，继续往北，眼前豁然开朗，仿佛进入陶渊明笔下的‘世外桃源’。”吴江区齐心村党委书记朱建芳的这一段优美的开场白令人印



一名行人走过浙江嘉善祥符荡创新中心的标牌。

新华社发

象深刻，如此优美的景色，就出现在她每天上班的必经之路齐心路上。在朱建芳眼中，道路边一幢幢白墙黛瓦的苏式民宅枕河而居，小河连着长溪，河水清澈见底。不远处，漂亮的村民文体公园，广场、戏台、长廊、凉亭，满足不同村民的兴趣爱好。

莲湖村和齐心村的变化，其实是长三角乡村变化的一个缩影，除了改变村容村貌，要留住乡愁，还需充分挖掘乡村传统文化中的优秀内核。这一点，也成了12位村书记代表的共识。

吴江区开弦弓村常被人叫“江村”，是费孝通老先生《江村经济》一书的发源地。据开弦弓村党委书记沈斌介绍，2018年，开弦弓村成立吴江区首个村级乡贤议事会，聘请本土乡贤参与村务管理，发挥乡贤在产业发展、资源共享、社情民意、参事议事等方面的积极作用，尝试基层治理新途径。青浦区叙中村党支部书记石玉珍提到村里正在探索的“客堂间+乡风文明”深度融合。村干部与百姓坐一条板凳，通过零距离倾听群众呼声，解决了一条服务的“最后一公里”。在“客堂间”的基础上，村里还在建立“客堂间睦邻点”和“妇女微家”，通过开展各类党群活动，提高村民参与度，促进乡风文明。

在激发村民“自觉参与”的内生动力方面，开弦弓村正在开展美丽庭院、垃圾分类等系列活动，调动村民参与活动的积极性和持续性，使开弦弓村不仅有颜值，更有气质。“由要我建设美丽庭院，变成我要建设美丽庭院，村民的观念发生巨大变化。”沈斌这样说。

青浦区徐练村党总支书记沈引新则更多提到了年轻人。据他介绍，村里推出了“凝心工作室”等平台，及时了解青年人才、年轻干部思想动态和学习、工作、生活情况，激发他们主动投身乡村振兴的热情。同时，村里也搭建了青年人才“话发展、献良策”平台。定期召开座谈会、聊经验、谈感想、论创意等形式的交流座谈会，让青年在交流中主动思考、碰撞火花、激发灵感，为助力乡村振兴、推动全镇经济社会发展建言献策。

在长三角一体化示范区建设进入密集施工期的当下，示范区里村与村的联系也愈发紧密。2020年5月，嘉善汾湖村和吴江雄峰村结对举办毗邻党建座谈会，共话振兴谋发展，对接苏浙两地的尤家港大桥选址建造事宜进行进一步协商。

据了解，今后长三角村书记讲坛将每月举办。

熔喷布“退烧” 投机者始忏悔

■本报记者 于量

熔喷布终于彻底“退烧”。作为口罩的核心原料，疫情前每吨价格约2万元左右，引来众多投机者。如今，口罩供应基本恢复正常，“行情”过后，一地鸡毛。有人赚得盆满钵满，也有人血本无归。在江苏小城靖江，记者多方联系，找到了三名做熔喷布的老板，过去几个月他们的故事有点魔幻有点荒诞。

“收骨头”了，还是不淡定

4月末，记者就知道楚锋在做熔喷布。然而起初他并不愿意接受采访：一来是自知做的事情属于“灰色地带”；二来是彼时他正潜心“技术攻关”，期待着两台熔喷布机让自己狠狠赚一笔。

如今，楚锋终于愿意坐下来和记者聊聊，并且还带上了自己的合作伙伴林志勇和王国平。原因倒也简单，折腾了2个月，投资近70万元，他们的熔喷布最终连1斤都没卖出去。

楚锋原本在靖江经营着一家小型工厂，主要生产各类水泵。厂子规模虽小，一年的利润也近百万。此番和合伙人局熔喷布，他是牵头人。最终他赔了20多万元：“后悔是肯定后悔的，但是后悔又有啥用呢？”

和几乎所有的投机客一样，楚锋他们对于熔喷布起初一无所知。4月偶然的机会，他接触到了几名扬中生意人，当时的扬中，熔喷布生产已经过热。4月15日扬中踩下急刹车，全面叫停当地所有熔喷布生产企业和个体工商户。扬中来人，先找到了王国平。王国平也是开厂的，对方提出希望租用他的厂房，安放熔喷布生产设备，每台机器日租金1500元，并且自行承担电费。虽然条件颇为诱人，但是在了解了对方做的是啥买卖后，王国平考虑再三没有答应：“当时已经听说扬中要开始‘收骨头’了，我不想惹麻烦。”

王国平犹豫之时，靖江已经有人先一步造起了熔喷布，有人3月份弄来了熔喷布机开始生产，短短20天净赚150万元。听说身边朋友的这件事后，楚锋当场不淡定了：“当时我就在想，这钱也太好赚了。我没道理放着这个钱不赚吧？”

楚锋找到了多年的生意伙伴林志勇，两人一拍即合，决定马上投钱，去搞两台熔喷布机。然后，他们也找到了王国平，希望王国平能入股。

拉王国平入股，楚锋坦言有自己的小算盘。当时“行情”虽在，但风声已紧，楚锋要为自己找一个相对安全的场地：“我和林老板的厂子都小，每天电费没几个钱，熔喷布机器一进来，24小时运转，一天电费就几千元，到时候工商部门肯定查上门。”

没被1500元的日租金打动的王国平，这一回心动了。王国平说：“现在想想，就是两个字，贪婪。”

“贪婪谈不上吧，你这个叫‘逐利’。”记者试图说几句客气话，没想到王国平态度坚决：“不对，就是贪婪。要不是因为贪，也不会干这个事情了。”

造出“99布”，销路没了

4月初，林志勇开车到张家港，找厂家下了订单。他记得厂门口都是排队等着买熔喷布机的人，他排了一个通宵才签了合同，晚上就在车里凑合睡了一小会儿：“其实也基本睡不着，想到马上要赚钱了，心里兴奋呐！”

15天后，两台熔喷布机到货，价格总计50余万元。楚锋的预期是，一周之内回本。

当时的靖江已成为继扬中后又一熔喷布生产集散地，市郊的大小作坊外，来自全国各地的“倒爷”提着现钞等着拿货。楚锋这样描述当时的盛况：“只要有布出来，不论质量，有多少收多少。甚至还有人为了抢布，在厂门口打架的。”

但是情况很快发生了变化，人们对熔喷布的质量有了讲究，不再照单全收，渐渐的，除了韧度和没有纱眼之类的基本要素，倒爷还开始提出“90布”“95布”之类的概念。熔喷布的价格虽然依旧在高位，但开始出现回落的趋势。所谓90布和95布，指的是熔喷布的过滤能力，数字越高，过滤能力越强。此时，楚锋他们的机器虽已到位，但尚未完成调试，无法正式投产。

“五一之前，95布每吨还能卖到50万元左右。当时如果我们能生产出来，还是可以赚一笔的。”楚锋说，为了调试机器，他们三人花重金前后请来了两位师傅调试机器。谁知这两人都是二把手，钱是花出去了，机器却始终没办法生产出像样的布。

冤钱钱还不仅如此。熔喷布价格疯狂，其生产原料以及生产所需的模具、静电驻极等设备的价格也跟着水涨船高。林志勇说，静电驻极原本的价格不过数百元，而当时一跃升至7000多元。

机器迟迟无法完成调试，那段期间，楚锋他们每天只睡两三个小时，整天泡在厂房里捣鼓。师傅不靠谱，他们干脆亲自来上阵，凭借着自已掌握的工业知识“搞起了科研”。

楚锋说，折腾熔喷布的那段日子，他原本的生意几乎全部放下了：“脑子里全是熔喷布，没心思干别的了。有客户要买我的水泵，我连货都发错了。”

五一过后，熔喷布价格一天一跌。而随着市场整顿和产能的提高，熔喷布的疯狂终于进入尾声。此时，楚锋他们的熔喷布机终于完成调试，试制出的熔喷布经过检测基本达到“99布”的标准。

布造出来了，但是销路没了。曾经活跃的倒爷们一夜之间作鸟兽散，去口罩厂厂门推销，对方冷脸相迎。在二手货网络平台上发布产品，也无人问津。到5月中旬，三个男人不得不面对现实：这笔买卖，彻底赔了。

林志勇说，最大的收获就是瘦了整整8斤。楚锋始终心有不甘，觉得自己运气不好，没踩准节奏。王国平倒是已经看淡：“说到底，还是不应该贪。投机取巧的事情，压根就不应该干。”

(应受访者要求，楚锋、林志勇、王国平为化名)