

让发展底色更绿 让富民产业更强

仙居县推广“绿色保险+”服务模式，企业花小钱就能办大事

通讯员梅琳报道 台州市仙居县是全国最大的木制工艺品基地县，被誉为“中国工艺礼品之都”。以木制品为代表的工艺品制造产业，是该县重要的经济支柱，吸引了10万人就业，年均销售额约53亿元，税收贡献占全县工业税收的19%。

这样一个富民产业，近年来却遇到了“成长的烦恼”——环保问题。企业发展是硬道理，环境保护是硬要求。怎么有效防治污染，环保设施是否跟得上？对大多数企业来说，这些都迫切需要解决之道。

前不久，仙居县政府印发通知，要求在全县推广“绿色保险+”服务模式，力争到2023年底实现“两个100%”（入园企业合法化100%、环保设施到位率100%），并将投保绿色保险、聘请“环保管家”作为整治标准之一。

产业升级 环保先行

什么是“绿色保险+”服务模式？即由企业向保险公司购买保险，保险公司聘请“环保管家”为企业提供服务，再由环保部门监督保险公司、保险公司监督“环保管家”的服务。这种方式形成了有效的闭环管理模式。

让专业的人做专业的事。“环保



“环保管家”（右）向企业人员讲解废水处理站加药的知识。通讯员梅琳 摄

管家”不仅为企业“把脉问诊”“对症下药”，形成“一企一策”报告，提供具有可操作性的整改方案，还帮助企业建立健全环保规章制度，推进环保规范化生产进程。

“其实，固废的整改不难做到，但很多企业或是不懂或是忽视，又或是不知如何做，‘环保管家’的日常检查和指导，让企业环保像‘体检’一样形成常态化机制，就有了抓手。”台州市生态环境局仙居分局党组成员、总工程师郑荣勤表示，要推动产业发展，提档升级是必然选择。

若因“环保管家”过失导致环境污染事件造成企业经济损失，则由保险公司和“环保管家”共同承担赔偿责任；投保企业在生产过程中发生环境污染事件导致的直接经济损失或第三者人身伤亡，保险公司按条款约定提供兜底保障，让企业安心生产。

“绿色保险+”还有服务前置的特点。“我们请‘环保管家’先为企业免费服务，摸排问题，列出整改建议，再由企业自主决定是否投保。”国寿财险仙居县支公司副总经理郭文武

表示，“有些企业想投保，也愿意配合整改，我们与其签订保险合同；如不愿整改，即便想投保，我们也不予以承保。”

“三色”评估 分档管理

作为仙居工艺品行业协会工作站站长单位代表，李川增具有很强的环保意识，5年前引进了价值300多万元的环保设备，并自费聘请第三方机构做环保服务。“环保设备投入多，效果自然好，但设备投运运行后的维护费用也是不小的负担。”李川增说。

去年11月，李川增投保“绿色保险+”，不仅享受到了“环保管家”的免费服务，还拿到了银行的利率优惠，提升了企业环保治理的内在驱动力。“投保后，向银行融资时不需要担保和抵押，环保做得好还可以享受利率优惠。”

为发挥数据分析对决策的辅助作用，台州市生态环境局仙居分局牵头组织开发仙居县工艺品环保治理管理平台，用数字化手段建立完善企业污染防治评级分档管理制度，根据企业环保治理、日常检查、信访投诉等情况，对企业环境保护情况进行监督评估，由优到劣依次以“绿码”“黄码”“红码”分档管理，采取差别化监

管措施。“绿码”企业纳入正面清单，以柔性监管为主，以举报投诉处理、交办的“事件触发式”检查来替代主动发起的日常检查，做到“无事不扰”“有事必查”；“黄码”企业则实行“双随机”抽查，检查发现的问题，对能够立刻整改的立行立改，短期内无法整改完成的制订整改计划、方案，责任到人，限期完成整改；“红码”企业实行重点监管，加大执法力度。同时，县财政拟列出专项资金补助企业开展绿色保险活动。

“绿色保险+”是保险参与社会治理的一种尝试，同时也推进保险公司业务转型，履行社会责任，促进保险由传统风险补偿机制向全方位解决企业风险方案转变，既节约企业环保成本，又能实现环保机制的有效形成。”台州银保监局仙居监管组组长潘朝德表示。

自2021年12月起，“绿色保险+”在仙居县安创工艺小微园区开展试点以来，16家企业接受“环保管家”服务，发现废水、废气、噪声等方面环保问题741项，整改达标率67.7%，尚未达标的已在协调相关方完成整改。园区企业的环保观念、环保认知、环保手续、日常环保管理有了显著改善和提升。

追逐“英雄梦” 永远在路上



叶必金（右一）带领队友开展安保巡逻。记者邹伟锋 摄

记者李国峰、邹伟锋报道 “我从小有个‘英雄梦’，现在依旧在圆这个梦。”第一眼见到叶必金，高大威猛的身材除了带给人安全感外，还散发出一种成熟稳重的特质。

从一名青涩的安保员到创办企业，“出道”十多年的时间里，叶必金的逐梦之路注定不平凡。他说，“一个追逐梦想的人，必然是一个有责任心、自律的人。”

1984年出生的叶必金是浙江金诚安保服务有限公司的总经理。10多年前他怀揣梦想前往北京打拼，找到了一份安保工作。

由于搏击技巧好、身体素质过硬，又肯吃苦学习，叶必金很快从一名普通保安员晋升为安保队长，又慢慢成长为更高水准的职业安保人员。在这个过程中，他也遇到过坎，当时由于年轻气盛，执行任务时遇到对方冲动挑衅，导致他无法控制好自己的情绪。“这主要是缺乏定力、对安保工作的职业素养缺乏正确的理解。”他

说。在一次次为服务对象护航的过程中，叶必金慢慢受到启发：安保人员是以防卫为目的，用专业技

能和智慧来武装自己、保护他人的。作为一名专业的安保员，除了具备良好的身体素质和格斗搏击方面的专业技能，还需要具备坚守原则、服务社会的大局观。

随着叶必金的业务范围慢慢从驻守安保、私人保护拓展到风险评估、危机处理等安全服务领域……浙江金诚安保服务有限公司也随之成立。“回到浙江开始管理公司的时候，我还坚持和队员们一起训练、训练内容不仅仅局限于体能和急救知识，磨炼心性、培养责任心更是一堂必修课。”

虽然现在已经作了作为一名优秀安保员的最佳年龄，但叶必金每天都坚持从体力、耐力、毅力和定力上全方位锻炼自己。他说：“希望能够引领更多的员工成为一名有责任感的安保员。”而这，也是如今作为一名企业负责人该有的责任。

“现在回想起自己的逐梦之旅，才发现自己刚刚叩开了梦想的大门，成为那个真正的‘英雄’还有很长的路要走。”叶必金深有感触地说，“从一名普通安保员转变为公司负责人，我会保持自律和定力，在安保领域坚持追梦。”

杭钢集团：推动“幸福杭钢”提档升级

本报讯 通讯员邵浙东报道 近日，杭钢集团出台《幸福共同体企业领头雁行动纲领》，通过开展“思想连心、建功聚心、技能提薪、服务暖心、携手同行”五大行动，推动“幸福杭钢”提档升级，努力使广大职工获得感

新、安全感更可持续、安全感更有保障。近年来，杭钢集团在推进企业高质量发展的同时，始终坚持以党建为统领，致力于企业与职工共同发展、共富裕，以企业高质量发展带领广大职工高质量生活。

数据显示，2010—2020年，我国“它经济”消费市场规模从140亿元增长至22065亿元，复合年均增长率为30.88%，增长速度远高于全球水平，行业市场规模有望保持增长趋势。

近年来，杭钢集团入选浙江省2022年“幸福共同体企业领头雁行动”名单。下一步，企业将按照《杭钢集团幸福共同体企业领头雁行动纲领》的目标任务，制定出台相应政策措施，积极推进各项工作落实，发挥好杭钢集团在全省推进“幸福共同体企业领头雁行动”中的“头雁”作用。

浙建物资：

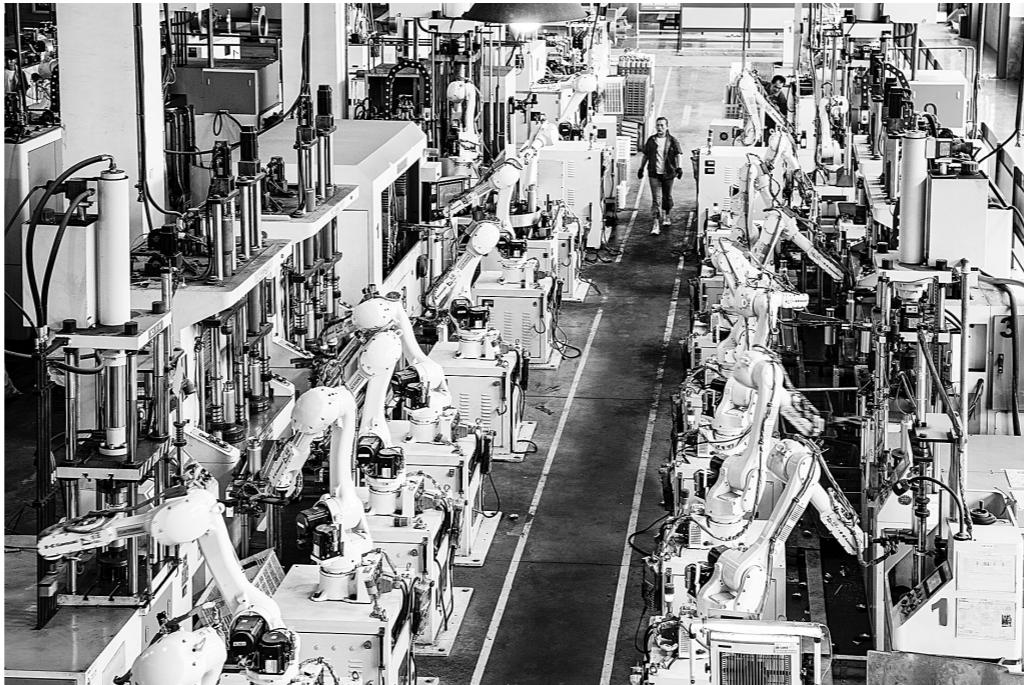
保障建筑产业链供应链稳定

本报讯 通讯员范小巧报道 受疫情、运输、市场价格波动等因素影响，一些建筑施工项目遇到了设施材料供应不太稳定的情况。近日，省属国企浙建集团下属浙江建工工程物资设备有限公司就为江西上饶的桂语江南项目的施工方解决了燃眉之急，第一时间保障供应到位。这已是该公司今年以来提供保障服务的第12个项目。

同时，面对节能减排、低碳环保、物料翻新等新的市场需求，该公司以稳进提质高质量发展为目标，不断改进产品设计，推出了一批引领潮流、附加值高的产品，并开通浙建电子商城“物资设备专区”采购服务平台，为客户提供定制式产品和服务。

大机器提增效益

近日，在位于永康市的浙江飞剑工贸有限公司5G数字化智造车间里，一只只机械手在全自动操作杯壶生产。通讯员胡肖飞 摄



近日，在温岭市滨海镇奇美工艺品有限公司，员工们正在忙着赶制风铃。

这家以风铃出口为主的创汇企业，产品包括花园风铃、音乐风铃、装饰风铃等。近年来，企业坚持

质量和服务优先，生产的风铃因品质一流、设计新颖，深受国外客户的青睐，在欧美等国家十分畅销。目前，该企业生产的风铃月销售达20多套，今年1至9月份，自营出口超1700多万元。通讯员郑莎 摄

小风铃畅销海外



“它经济”未来可期

IPO 注册)有 6 家，其中一半来自浙江。

位于平阳县水头镇工业园区的佩蒂动物营养科技股份有限公司，成立于2002年10月，主要从事宠物零食的研发、生产和销售业务，2017年成为“它经济”领域第一股登陆创业板。

今年8月，同样来自水头镇的“狗绳第一股”——“源飞宠物”在深交所主板上市。凭借良好的设

计创新能力和可靠、优质的产品质量，公司积累了大量优质客源，并与国际知名的专业宠物产品连锁店和大型连锁零售商有着长期、稳定的合作。

市场上的新品牌也越来越多。“宋潮御宠”品牌除开发宠物食品、宠物用品外，还开发系列文创衍生品；“浙江禧宠”则是集电商、自媒体、社群营销为一体的3.0版本连锁宠物门店品牌，在社区为宠物主

提供专业的服务；网易严选主打中端宠物市场，性价比高，适口性不错……“它经济”产业发展还带动了宠物用品来料加工、农村电商等新业态的发展。

相伴“它经济”而生的宠物医院和宠物医疗相关机构，生意一直比较兴旺。据了解，我省现有相关机构1180家，宠物门店5000余家。据瑞派宠物医院副总裁、瑞派虹泰浙江管理公司总经理宋玲艳

介绍，今年1~8月份虹泰宠物医院为杭城近10万只宠物提供了服务。她表示，越来越多的老年人以及00后年轻人都加入了饲养宠物的行列。

数据显示，2010—2020年，我国“它经济”消费市场规模从140亿元增长至22065亿元，复合年均增长率为30.88%，增长速度远高于全球水平，行业市场规模有望保持增长趋势。

创未来

温岭电商行业女鞋“大卖家”的“浙”十年——

见证一双好鞋跑出共富“加速度”

女鞋的电商之一。”

依托温岭鞋业的传统优势，乘上电商崛起的时代快车，谢仕明的淘宝店销售很是红火。“那时，我们一天要卖1000多双鞋子。”

闻到了电商“这碗饭”的香味，许多鞋厂找上门来，寻求合作。温岭泽国镇横径村党支部书记、村委会主任王伟荣也伸出橄榄枝，邀请谢仕明进驻村内。

横径村地理位置好，还可以在生产经营上给予帮助。2014年，谢仕明把“根据地”转移到横径村，在村里成立第一家电商公司。

慢慢地，他的合作厂家从最开始的数十家，扩展到1000多家，分布在温岭各地；网店30家左右，遍布淘宝、京东、天猫等平台；鞋子日均销量翻了番，一年能卖出六七十万双；还开展了眼镜的电商业务……10年时间，谢仕明的售后压力也减轻许多。“投

也在横径村安了家。

温岭鞋的蝶变让他捧稳了“饭碗”

谢仕明的电商路看似走得顺风顺水，但他说，还是摔了不少跟头。刚开始那几年，产品质量问题最让他头痛。

温岭鞋业曾一度粗放式增长，陷入无序竞争。由于质量差，温岭鞋也被贴上“礼拜鞋”的标签。“以前，我们客服压力挺大的，一天要接到很多投诉。”谢仕明直言，投诉主要集中在鞋子质量问题，“有些消费者反映，鞋子买了没多久，就坏了。”

从“铺天盖地”到“顶天立地”，近些年，温岭鞋业走上一条涅槃重生之路，不断梳理产业链，补齐要素链，提升价值链，加快鞋子质量提升和产业转型升级步伐。

如此，温岭鞋实现了质的飞跃，谢仕明的售后压力也减轻许多。“投

返。在谢仕明看来，他早已是半个横径村人，他也为这个村子的变化感到欣喜。

“刚进入横径村时，村里没有成规模的产业，人也不多。”在谢仕明将电商生意带入村里后，越来越多的电商人进驻横径村，不少村民也都吃上了“电商饭”，日子过得日益红火。2014年，横径村被授予“中国淘宝村”称号。

如今的横径村俨然像个电商产业园。在这里，一双双女鞋从生产、加工、包装，到后期通过电商运营团队销售到全国各地。

“村民加上外来人口，我们村差不多有3000人，70%都从事电商相关工作。”王伟荣说，仅靠房屋出租，去年全村村民收入就达2000万元。展望未来，谢仕明希望温岭鞋叫得更加响亮，他也能在女鞋电商业务上有新的突破。

见证“电商村”的诞生

随着企业规模扩大，2017年，谢仕明将运营总部搬到了温岭城区，把仓库留在横径村。但他仍选择住在村里，每日在温岭城区和横径村往

2012年，大学刚毕业的谢仕明带着几个同学，一起在温岭的鞋厂中寻找网络销售的商机。跨省来到温岭创业，谢仕明说，他看中的是货源地，“当时，温岭遍地都是制鞋企业。”

一开始，谢仕明吃了不少闭门羹。“那个时候，很多鞋厂都没有网上销售的概念，嫌麻烦，就拒绝了我。”于是，他一个厂家一个厂家地跑，终于拿到了货源，在淘宝上卖起女鞋，“我算是温岭最早在网上销售

节，对周转材料、临设物资供应商的管理水平、社会信誉和履约能力进行综合评价筛选，建立合格供应商名录，为建筑施工企业协调解决建筑材料运输等问题，有效降低建筑施工企业成本，确保企业正常生产经营，以“精服务”保障建筑企业的产业链供应链稳定。

同时，面对节能减排、低碳环保、物料翻新等新的市场需求，该公司以稳进提质高质量发展为目标，不断改进产品设计，推出了一批引领潮流、附加值高的产品，并开通浙建电子商城“物资设备专区”采购服务平台，为客户提供定制式产品和服务。