山

反

金

1114

上海民营"小巨人"将"实验室"输送海外

出产的量子力学研究"黄金搭档"目前在细分市场占有率超九成

■本报记者 王嘉旖

"小巨人"培育企业费勉仪器科技(上海)有 限公司,日前正式启用了其位于上海机器 海本土的创业团队,经受住市场淬炼考验, 如今成功将"实验室"送到海外。

此外,其出产的多自由度极低温样品 架等仪器设备,将最低温做到2K(-271℃)以 下.成为量子力学研究的"黄金搭档",目前在 细分市场占有率超九成。一长串客户清单 里,既包括清华大学、北京大学等国内名校, 也有波士顿大学、康奈尔大学等海外名校。

此番启用新工厂,意味着该企业可"不 出园区",将研发、生产、测试等关键环节牢 牢抓在手中。未来,这里将成为攻坚产业 链"卡脖子"技术的试验场。

目标:造出世界一流仪器设备

"造出世界一流的仪器设备。"十年前,

人生十字路口立下此目标。他们或放弃教 精耕于科研仪器设备的上海市科技 职、或离开薪酬稳定的企业岗位,共同创业, 费勉由此诞生。彼时,许多高校实验室几无 创新:为科学家定制"攻坚利器" 国产设备,创业之路也无样本可循,也很难 人产业园的新工厂。十年磨一剑,这支上 拉来市场投资。毕竟,制造业投入时间长、 成本大、风险高,科研设备又属小众市场。

> "有机会下次再合作。"类似的闭门羹, 起步之初的费勉不知遭遇多少次。由于在 服务经验上存在差距,国外设备厂商在该 领域曾拥有绝对话语权。

> 费勉虽然拥有过硬的技术实力,但多 次与订单失之交臂。不少海外厂商在这一 领域精耕细作数十年,积累了大量用户,也 积攒了庞大数据。创始人赵嘉峰对此坦 然:"硬件方面我们有充分自信,但软件和 应用的短板需要时间来弥补。"

> 一次,在竞标国内某重点科研单位项 目时,费勉与国外数家老牌厂商同台竞 争。近一天的激烈谈判后,尽管费勉最终

三名意气风发的复旦大学物理学博士站在 昂扬斗志——"继续攻坚硬骨头,为国家所 需不懈创新"。

在费勉,年轻的工程师们从不会简单 重复,设备的改造创新一直在路上。有时, 哪怕是一厘米的变化、一种新材料的更迭, 都能让科学家距离目标更近一步。联合创 始人欧宏炜说,"科研讲求时效,个性定制 的设备,能帮助科学家们加速在无人区攻 坚啃硬,缩短成果产出链"。

然而,要接住科学家的思想火花,并非 易事。比如,在石墨烯研究领域,复旦大学 张远波教授可谓先锋,合作中,他向费勉提 出,能否帮忙营造出可剥离原子层的真空 环境。更纯净的实验环境,能更好地还原 材料本身的性状,积累宝贵的科研数据。 需求看似简单,实践起来困难重重——是 个未曾攻破的"无人区"。为此,费勉团队

引才:核心技术人员无一流失

从三人团队起步的费勉,如今已进阶为 年产值过亿元的"小巨人"培育企业。随着新 工厂正式投用,它将拥有更广阔的舞台—— 从小众的高校实验室延拓至工业市场领域。

相较于实验室所需的高精尖,规模生 产更讲求稳定高效,"断掉一分钟也不 行"。对费勉来说,这既是对产品的高标 准,也是对服务团队的高要求。近一年来, 该企业新招募了100多名员工,涵盖物理、 机械工程等交叉学科背景。"工程师的培养 需要周期,只有提前布局,才能在未来全球 竞争中掌握主动权。"赵嘉峰说,对于研发 的投入,费勉也从不手软。多年来,其研发 费用占当年主营收入的比重均超10%。

更让费勉引以为豪的是,近年来核心 技术人员无一流失。大家将其归结为"包 容的创新环境"。从实验室诞生的费勉,如 今又专注于实验室创新力——用实实在在 的技术革新助力中国智造。

6 5022国际消费季暨第三届上海"五五购物节"

中秋佳节遇上"五五购物节",又适逢"金九银十"沪上车市销售旺季

新能源车消费火热 试驾档期几乎全满

■本报记者 周渊

中秋佳节遇上"五五购物节",又适逢 "金九银十"汽车销售旺季,沪上车市在这 个中秋小长假期间十分火热,记者连日走 访多家4S店发现,政策补贴、购车专场活 动、消费券抵扣等叠加,购车优惠幅度相当 大,假日期间客流量增加明显,新能源汽车 消费更是十分火热。

"是时候把电车拿下了"

眼下,新能源车逐渐成为出行的主要 交通工具之一。记者在采访中发现,不少 新能源车消费者都是"油改电"车主,电车 功能更智能化、相比油价更具性价比,加上 今年上海对置换纯电动车补贴等优惠政 策,让大家觉得:"是时候把电车拿下了"。

这个中秋小长假,智己汽车长宁来福 士体验中心里,冲着新车智己L7前来咨 询、预约试驾的消费者明显增多。"听说智 己L7打破电车漂移时长吉尼斯纪录,它还 有四轮转向、混合胎宽的配置,想试试这款 电车驾控体验。"李先生在节前就已安排好 看车行程,并通过手机小程序预约了昨天 这里试驾,相比传统油车,新能源车购车体 验、试驾流程都非常方便。"

智己L7在6月中旬启动交付,8月单 年3000度充电额度等优惠。 月销量达到1007台。智己销售人员介绍, 不少消费者都是冲着驾控性能、智能驾驶



有相当于放置180天的健康空气水平。不 少家有小朋友的消费者对此很感兴趣。"

"近期购买新能源车的补贴政策非常 划算,身边不少朋友都将油车换成电车。" 李先生有一辆油车,按照上海相关政策能 短至1到4周,本周订车最快下周就能提车。 享受1万元置换补贴,这今他下决心要在 最近不少消费者在试驾完当场就会订车。 今年换车。销售人员表示,中秋小长假期 间订购智己L7,还能额外享受座椅升级、3

而早在9月8日,多位特斯拉销售就在

外,随着特斯拉上海超级工厂产能利用率 提升,近期特斯拉车辆交付时间缩短也显 著带动了销量。"交付由之前的8到12周缩 短至4到8周, Model Y后驱版交付时间缩

补贴政策带动汽车销量攀升

今年"五五购物节"期间,上汽集团携 朋友圈"预告":中秋节当日试驾已约满。销 旗下智己、奥迪、飞凡、大众、凯迪拉克等 体验和座舱品质而来。"智己L7在业内首 售小刘告诉记者,8月以来,预约试驾等待时 13个整车品牌共50多款新车举办了"汽车 场促销,推出终身基础保养、购车贴息、送 创180+净味级别空气质量,意味着新车就 间变长,周末、节假日试驾档期几乎全满。此 品质消费嘉年华暨上汽集团专场活动",多 加油补贴、送消费券等优惠措施。

记者昨天来到宝山区的一家上汽荣威 4S店,不少消费者直奔全新第三代荣威 RX5/超混eRX5而来,现场就有两位消费 者等待签单。张先生表示,自己一直关注 这款车型,RX5刚上市便已"锁定",这次趁 着假期带着家人一起来看车。

门店负责人彭女士表示,全新第三代 荣威 RX5/超混 eRX5 在8月初上市,不到 一个月店里就售出近百台,而中秋小长假 期间预计订单在30台左右。"8月以来厂家 出台了不少优惠,比如36期零息贷款、最 高4000元增换购补贴等等,订购油车,还 有888元购买终身基础保养的优惠,发动 机、变速器核心零部件享受终身质保,这些 对消费者来说很有吸引力。"

近期上海市及各区均出台了优惠政 策,包括燃油车购置税减半、新能源置换补 贴等,相关措施有力促进汽车销量攀升。

国家层面,对30万元以下、排量2.0升 及以下的乘用车减免50%车辆购置税(今 年预计减免600亿元)。上海不少企业在国 家政策的基础上再做加法,对另外50%部 分或者全额补贴,最高100%全免。

近期针对购置新能源车的补贴政策也 D。自6月1日起,本市对以旧换新、置 换纯电动汽车的消费者每辆补贴1万元。 区级层面,嘉定区对购买15万元以下的新 车给予补贴1万元,15万元以上的补贴2 万元;全市各区也结合"五五购物节"活动, 联合区内汽车经销商共同举办汽车消费专

清风皓月万家乐 警灯常亮民心安

■本报记者 周辰

中秋小长假,市民群众享受阖家团圆 之际,全市公安民警提前上岗、各司其职, 确保节日期间各方安全。

公安局黄浦分局以新型警务机制为依托, 有效保障市民群众平安出行。

明,方便游客通行。

南京路步行街东拓段,是游客通往外 滩观光的主要路线。警方在步行街东拓段 健身的市民络绎不绝。属地西岸治安派出 为确保中秋节假期外滩、南京路步行 中间设置东西向标兵线,引导南进北出。 所充分依托大客流预警系统,加强对重点区 街等重点地区交通秩序持续有序、可控,市 新组建的南京路步行街巡逻中队进行重点 域的人流检测,及时采取限流、分流措施。 部位和重点区域的强化巡逻。

行、交替开关、波次放行"等管控措施,引导 做到全时空无间断警灯常亮,确保群众看 游客有序上下并在晚间光线较暗处提供照 得见、问得到、心能安。"徐汇分局指挥中心 主任袁平说。

在徐汇滨江,由于气温适宜,外出游玩、

昨天清晨6点不到,临港"天空之境" 市公安局徐汇分局启动高等级勤务, 沙滩上游客已是三五成群。临港新城派出 在外滩沿线,执勤民警根据实时监测 将警力向徐家汇商圈、衡复历史文化风貌 所主动靠前,排查整改各类隐患,确保出行

投放近80名警力,协助配合引导秩序、劝导市 民注意安全等,确保景点周边秩序稳定。

在上海国际旅游度假区,警方早在节前就 已做好各项准备工作,包括主动对接迪士尼管 理公司等运营主体,收集各运营主体票务政策 调整、防疫措施等信息,专门研究落实应对措 施等,确保中秋小长假期间迪士尼乐园及周边 秩序平稳有序。

在共青森林公园,杨浦分局交警支队在叠 加街面执勤警力的基础上,还专门安排了一处 "地空联动"点位,由交警支队二大队民警梅诗 钰操控无人机开展悬停巡查。

"我们充分发挥无人机空中视野开阔、机动 灵活等特点,可以更清晰地了解路面交通状况, 特别是公园周边拥堵或事故警情。"梅诗钰一边 的客流情况,在客流增多时采取"单向通 区、西岸滨江等重点区域投放。"我们坚持 安全。据悉,警方就在附近海岸线上每日 观察、一边向交通研判室汇报道路交通情况。

散落街巷校园,个性化书店在上海"圈粉"

(上接第一版)在这里,阅读不是唯一选择, 句诗,也能在打字机上敲几句话……浓浓 双向联动,让书店藏书愈发丰富。 诗意萦绕四周。

道,垂直化阅读市场成实体书店新风口,惠 肃深奥。希望版本书店可以助力扭转刻板 及当地群体的同时,也有助于擦亮书店品牌 印象,让人觉得古籍古物古文化也有好玩、 辨识度,通过口碑拓展圈子文化。面朝南翔 雅俗共赏的一面。"名士居运营负责人赵辉 古镇老街、背倚明末大儒李流芳故居檀园, 向记者展示"镇店之宝"——15世纪欧洲 版本书店的人文底色鲜明。约110平方米空 名贵"摇篮本"羊皮书、法国小说家大仲马 间里陈列近3000种藏书,不少是市场上接近 签名本等珍贵书籍。在她看来,一般人买 绝版的大部头,也有画册、文史类图书。相 书之初不知版本,随着对书籍了解加深,就 较华东师范大学出版社旗下大夏书店的校 会关注版本等图书细节和内涵。以书会 园店、丽宝店,版本书店更着眼于"小而 精"。"这里选书更精,有些淘来的西文古籍, 游客或爱好者互相交流。未来,相关的珍

本报地址:上海市威海路755号

地下空间中央分布一条蓝色波浪造型的平 通行版本,书店还将上架特装本、毛边本、作 台,尽头有投影设备供人休憩,也可举办展 者签名本等。"华东师范大学出版社社长王 览。读者逛累了,观看投影仪播放的诗歌 焰谈到,不少作者朋友听说这里开了版本书 影像,或在墙面垂下的牛皮纸卷轴上写一 店,也想把手边的珍稀版本带来展示,如此

越来越多出版人意识到,深耕细分赛 籍、版本,总认为是老先生研究的东西,严 友、因书而聚,小众书店也能吸引更多附近

稀版本展览、展陈、市集将陆续亮相。

打造创意孵化平台,拓宽跑 道提振信心

"传统文化博大精深,一般人听到古 但书店业仍想办法自救,拓展线上线下格局, 有校园标志建筑及四季景致的"四季有理"徽 提振行业信心。

人感动了。"如今,上海书城五角场店焕然一 下体验都体现了"潮阅,解锁阅读新态度"的

本报北京办事处 北京市崇文门东大街6号8门7层

理念,精心策划的读书会也同步在线上直播

如今,高校书店早已不是"大学出版社小 卖部"的陈旧单一面貌,而是根植所在校园, 提升品牌价值,成为沪上高校乃至城市人文 空间的重要组成部分。开学季来了,华东理 工大学的学子们在陇上书店"拼"起了手速, 校庆70周年文创产品的爆款"花梨宝宝"校 受疫情冲击,实体书店业面临各种困境, 园卡套,瞬间被"秒空",正加急印制中。从印 章及胶带,到充满设计感的"70喜华理"系列 此前因万达广场改造需要,上海书城五 "期待"咖啡,再到别具匠心的笔记本、帆布 角场店闭店装修让市民直呼不舍,如今升级 袋、校庆马克杯……陇上书店的创意"上 回归,上海新华传媒连锁有限公司副总经理 新"背后,是华东理工大学出版社借助书店 江利深深体验到读者朋友们翘首以盼的心 平台,把从作品到产品的中间环节彻底打 情。"之前去看装修进度时,都会碰到读者询 通,实现了学子文创成果的落地转化。陇上 问什么时候开。有位妈妈说女儿暑假每次来 书店深度挖掘激活学术资源,在推出一系列 商场都特地绕到书城门口看看开了没,太让 科普读物的同时,也汇聚高校设计创意,打 造新型文化创意空间和孵化平台,成为实现 新,从红色书屋到咖啡阅读区,设计陈列、线 产学研一体模式的载体,也为高校书店创新 发展探路。

A STATE OF THE

■本报记者 史博臻

"种点田、养小羊"是黄震创业之初的梦想。而如今 2000多亩土地、3000头存栏白山羊,则是他过去十年创 业历程的直观总结,发展规模早已远超当年的想象。

在很多公开场合,大家都把他归类为"新型职业 农民"——有文化、懂技术、会经营、熟悉市场,带动 当地增产增收。源于对创新的内在自觉,黄震从 2019年开始涉足数字化设施农业,寻求用新技术突 破土地价值。"羊脸识别"、智能水肥一体化、碳中和 农场……这些新奇的种子在村庄里播撒,好比山花, 各有各的形色馨香;又如同山径,在希望的田野上叠 印着农业变迁的印痕。

拓思路,赛道从单选变成多选题

家人和朋友这样评价:"黄震啊,当初跨界创业 的胆子真大!"1983年出生的他,毕业于华东政法大 学法律专业,考过公务员,也做过"金融男"。后来, 他看到国家和地方不断加大对农业的重视力度,就 开始寻找重返田野的机会

2008年,他和父母在崇明中兴镇包了300亩土地。 种植有机蔬菜。每天凌晨3点从市区出发,赶到崇明 田头。从改良土壤做起,让盐碱地缝里长出了"金 银"。第一批有机菜产出时,已是3年后。"整个种植过 程中,都不使用化学农药和化肥。180项指标检测下 来,我们的蔬菜达到国家有机认证标准。"短短几年 间,黄震从一个蔬菜种植方面的"门外汉"渐渐成长为 行家里手,也生出了一份关于乡村振兴的奋斗执念。

公司成立后,土地规模一扩再扩,直接导致有机 肥需求量增多。每年农场用于购置羊粪的费用就有 十几万元,蔬菜秸秆问题也急需解决,怎么办? 黄震转 念一想,为什么不能自己养羊呢? 这样不但充分实践 种养循环,还可以让消费者吃到纯种的崇明白山羊。

说干就干。白山羊的主食正是有机农场产生的 蔬菜秸秆,辅食是在羊舍的空荡处种植的板蓝根,晒 干后切碎给羊食用可以提高羊的免疫力。羊舍周围还 种了迷迭香围墙,不仅四季常青,还能掩盖羊舍的异 味。黄震将自己的饲养理念和国际上家畜饲养的先进 方法相结合,打造了颇具特色的养殖模式,成为国家级 种养循环标准示范单位、上海市农业龙头企业。

追求高质量发展,让赛道从单选变成了多选题 "羊脸识别"是万禾拥抱数字化设施农业的最好佐 证。这一名为山羊智慧养殖的系统属全国首例,在今 年投入使用。采用特制的摄像头,通过图形识别羊的 外在体征,就能及时发现一些明显病征。同时,利用 红外线测体温,从源头上监测山羊的身体状况,体温 超过40℃会直接发出警报通知农场兽医。通过电子 耳标标签,系统也可避免羊的近亲繁殖。也就是说, 羊的生老病死全部可通过智慧养殖来实现管理。

蹚新路,碳中和农场应运而生

人的情怀。

万禾所在的中兴镇是中国有名的"花菜之乡", 曾经因品种单一、区域销售,加上农民缺乏科学指 导,频频出现"菜贱伤农"的现象。黄震看在眼里,急在心里。

俗话说得好,"树大好乘凉"。当地农民背靠着万禾这个农业 大户,自然不能让他们吃亏。黄震主动与上海市农业科学院合作 培育出被称之为"东方之紫"的高档花菜品种,在周边农户中示范 推广,推动花菜种植的多样性,有效提高了花菜种植的竞争力,增 加了农户收入。"绿水青山就是金山银山",大自然从不吝于回馈人 们对绿色道路的坚守。作为高标准蔬菜育苗、生产、加工基地,万禾 带动当地600多户农户增收。在输送就业岗位的同时,黄震还利用 万禾的生产优势授之以渔。通过"田间学堂"吸引更多志愿从事农 业、服务农业的人才加入到创业中去、激励更多创业者爱农业,做"新 农人",带来极高的社会效益。这样的农业基地,写满了"实在"二字。

"下田"十年来,黄震感慨赶上了好时代,经历了中国农业发展最 -积极转变农业发展方式、加快农业转型升级、追求绿色生 态可持续,吸引了一批有乡愁、想创业的"新农",引进了一批有学历、能 创新的"知农",提升了一批对农业有感情、有经验的"老农"。就这样,更 多的就业机会和产业链增值空间,继续留在了农村、留给了农民。

以"新"落笔描绘农业图景,打造上海最大碳中和农场为期不 远。黄震介绍:"我们希望通过低碳养殖、负碳种植、新能源赋能,将 万禾有机农场打造成一个2000多亩的碳中和示范农场。同时进一 步提升崇明有机农产品的附加值,企业发展从传统农业转向现代新 农业,打通从田间到餐桌全产业链,努力实现'五高'——高品质生 产、高科技装备、高水平经营、高值化利用、高效益产出。"

黄震透露,首家"万禾牌"上海地产零碳负碳蔬菜即将在本月上 市。站在绿油油的"绿色王国"里展望未来,他信心满满。



"下田"十年来,黄震(右一)感慨赶上了好时代。(采访对象供图)

人物小传

黄震,中共党员,上海万禾农业科技发展有限公司党 支部书记、董事长。2012年,他在崇明创立上海万禾农业 科技发展有限公司,围绕"菜篮子""米袋子""肉盘子"生产 和探索,重点发展有机大米、有机蔬菜和白山羊等崇明特 色生态农产品的种植养殖。

体彩公报

排列3第22244期公告

中奖号码: 1 2 4 直选每注奖金1040元 组选3每注奖金346元 组选6每注奖金173元

排列5第22244期公告 中奖号码: 1 2 4 4 4 每注奖金100000元

七星彩第22105期公告

一等奖 5000000元 1 二等奖 6 53609 元 15 三等奖 3000元 500元 四等奖 874 五等奖 14383 30元 六等奖 719115 5元 一等奖基金积累数为:

297342652.01 元

定价每月30元 零售1.00元

电话总机: (021)22899999 传真: (021)52920001(白天)

邮编: 200041 电子信箱:whb@whb.cn

发行专线电话: (021)62470350 广告专线电话: (021)62894223

本报江苏办事处 南京市龙蟠路盛世华庭B7幢

电话(025)85430821

电话(010)67181551

本报浙江记者站 杭州市庆春路 182 号7楼 本报湖北记者站 武汉市长江日报路 28号 23楼 E2室 电话(027)85619496

电话(0571)87221696

上海报业集团印务中心