

市领导调研我市部分重大项目时强调 强化统筹 加快推进 确保项目建设扎实有序

全媒体记者 谭社洪

本报讯 昨日上午,市长王健带领相关部门工作人员走访我市部分重大项目,深入了解项目建设进展,现场办公,推动解决项目建设过程中存在的问题和困难。

下车门未来社区项目(华润地块)是我市未来社区首个城市商业项目,项目总用地面积16.6万平方米,其中商业面积超过8万平方米。目前,该项目临建、临水、围

挡施工已完成,正在进行示范区、临电施工。王健详细了解了项目规划设计、建设进展等情况,希望企业不断优化设计,丰富业态,进一步处理好商业生态与居住生态的关系,努力打造未来社区标杆示范项目。

“项目进展如何?”“推进是否顺利?”在东方日升(浙江)新能源有限公司年产15GW异质结电池组件生产项目现场,王健一边看、一边听、一边问,详细了解项目推进情况。作为当前我市签约投资额最大的工业项目,东方日升15GW高效电池项

目用地约1000亩,拟新建高效太阳能电池生产线与高效太阳能电池组件生产线。目前该项目一期191亩用地已摘牌,基本完成土石方工程,正在进行一期剩余用地农转用相关工作。王健嘱咐相关部门要牢固树立“最多跑一次”改革理念,加快审批流程,主动服务、落实责任,及时解决项目推进中遇到的堵点、难点,确保项目顺利推进。

在位于赤岸镇的综合供能站项目建设现场,王健听取了全市综合供能站项目规划、功能配套、建设进展等情况。据悉,

该项目根据全省综合供能服务站建设试点工作推进会精神,我市将在三年内布点建设不少于12座综合供能服务站。目前,进展最快的赤岸文武公路加油站计划于11月完成收尾、验收工作,并完成相关证件办理,投入使用。王健强调,相关部门要敢于担当,加强协调,以改革的思维、创新的方法,切实推进项目又好又快建设。

王健一行还实地调研走访了双江水利枢纽工程。市委常委、常务副市长喻新贵参加调研。

上溪一二三村 完成新社区集聚报名

全媒体记者 左翠玉 通讯员 陈文卉

本报讯 为促进土地节约集约利用,实现农民“户有所居”,上溪镇于8月19日至28日,派遣工作人员驻上溪一二三村,与村民面对面开展新社区集聚报名及相关政策解答服务。

现场,来自咨询的村民络绎不绝,工作人员耐心地向村民解释新社区集聚的政策制度。今年73岁的楼月英是上溪三村人,所住的楼房是一栋上世纪80年代的老房子,下雨天经常漏水。一听到集聚报名开始了,她立即拿着相关证件,拉着家人一起来报名。楼月英笑着说:“我做梦都想住新房子。”

据悉,此次新社区集聚报名,上溪镇合理把握“改革推进力度、政府承受度、村民接受度、建设推进速度”四个“度”的有机结合,让村民根据自身需求自愿报名置换,避免了推进中可能产生的诸多矛盾纠纷,深受村民欢迎。截至目前,报名的大户有一村75户、二村110户、三村81户,涉及人数占比90%左右。

陈庆文:从卖义乌货到卖全球货

义乌故事



人物名片

陈庆文,男,义乌福田街道田畝村人,加拿大侨商。先后创办枫叶国际商业集团、浙江义达控股集团有限公司,并担任加拿大国际商会会长、浙江省侨商回归和引进工作联系处主任、金华市侨联顾问、义乌市侨联常委、义乌市侨爱公益促进会监事长等职。

全媒体记者 骆虹婷 实习生 施敏文/摄

挑过货郎担、摆过地摊的陈庆文,如今除了从事进出口贸易以外,又开始谋划新项目。“我现在正在筹划创办‘义乌城’综合体,集合义乌的优质小商品,打造中国版的‘Costco’。”9月3日,陈庆文指着“义乌城”综合体的规划图对记者说,他去过很多国家,始终离不开家乡义乌,趁自己现在还干得动,希望能再做一些力所能及的事来反哺家乡。

从“小货郎”起步 漂洋过海卖义乌货

上世纪80年代初,陈庆文迫于生计,跟着亲戚前往江西一带“鸡毛换糖”。那一年他19岁,挑着货郎担,手摇拨浪鼓,翻山越岭、走村入户,用小百货换取鸡毛。“半个月回家一次,还都是到三里集贸市场采购商品。”第一年,陈庆文赚了220元钱。

“后来听朋友说宁夏银川生意好做,第二年,我就精心组织了一些货源,坐火车去银川经商。”机灵的陈庆文一边摆地摊推销自己的货物,一边仔细观察国营商场的产品。当时,银川百货公司里的一款电镀头箍十分走俏,陈庆文通过发布上的信息找到了远在广州的生产厂家。陈庆文从广州的厂家一次性采购了几百个头箍,转卖给在义乌经商的商户。

“没想到这个头箍在义乌也很好卖,一箱能挣200元。”就这样,23岁的陈庆文很快就有了6万元存款。

过了好几年,陈庆文结束在外漂泊的生活,回到了义乌。几年后,陈庆文筹集18万元资金与一名香港商人合作办起了“义乌侨艺毛巾厂”。由于各方面原因,毛巾厂不到一年就倒闭了。第二年,陈庆文看到饰品行业前景不错,又利用下骆宅自家四间平房办起了作坊式个体小厂,开始生产头饰。“1991年,我在桥西街买下了三间两层的楼房,把饰品厂搬了进去,客户越来越多,生意越做越红火。”陈庆文说,有很多客户为了第一时间拿到货,纷纷跑到桥西街店面等候取货。1993年,陈庆文注册了“罗兰饰品厂”,成为义乌市最早一批本土上规模的饰品企业之一。2002年,他又把“义乌罗兰饰品厂”变更为“义乌罗兰饰品有限公司”。

依托家乡义乌 做大做强贸易

“罗兰饰品”在陈庆文的悉心经营下发展得越来越好,但是因为妻子的一句话,陈庆文陷入了进退两难的困境。妻子对他说:“我弟弟被加拿大一家电视台录了,我想带女儿去加拿大生活。”一边是最亲近的妻儿,一边是自己打拼了多年的事业。经过一番艰难抉择,陈庆文还是跟随妻儿去了加拿大,把“罗兰”公司交给表妹和职业经理人管理。

到了加拿大,陈庆文并没有放弃事业。由于之前公司和加拿大也有不少贸易往

来,他就在加拿大一边维持老客户,一边寻找新客户,不断地让人从义乌寄样品过去。渐渐地,周围几个小区的“老外”都知道了这里住着一个义乌人,在义乌有一家名叫“luolan”,卖的是义乌小饰品。

2011年,国际贸易综合改革试点落户义乌,为进口贸易发展提供了新的平台,义乌市场从“买全国、卖全国”向“买全球、卖全球”转型。2013年,陈庆文再次回到义乌,看着家乡几年来发展变化如此之快,十分感慨。“回到义乌那一刻,我就下定决心再也不走了。”陈庆文回忆道。

回到义乌的陈庆文抢抓机遇,决定试水进口贸易。他和朋友一起收购了加拿大的一个名为“康大叔”的保健品品牌,将它引入义乌,并在义乌中国进口商品城开了一家欧美国家商品馆。“这两年国内进口市场蓬勃发展,我想把更多的精力花在进口产品上。我刚好在加拿大有一定的基础,可以把国外的产品引入中国,通过义乌这个窗口,又把产品卖到全国各地。”陈庆文说。

如今,陈庆文的进出口贸易都十分稳定,他把店铺交给家人管理,自己脱身筹划“义乌城”综合体项目。“我看到这几年义乌市场里的产品质量越来越好,款式更新也更快,就想建立一个更优质的平台,把义乌产品推销出去。”陈庆文说,这个项目投资预计10亿元。“现在我感觉自己还年轻,完全可以再奋斗几年,希望能为义乌发展做一些力所能及的事。”陈庆文说。

吾爱文明“义”起创建 五爱小学开展系列文明实践活动

通讯员 楼俊苗

本报讯 连日来,五爱小学以“吾爱文明,义起创建”为主题,开展丰富多彩的文明教育实践活动,广大师生通过校园创建秀、党员进社区、志愿者护学、童心绘创建等形式,活跃在校园里,行走在五爱社区的大街小巷中,用文明滋养校园、美化社区,助力全国文明城市创建。

为了充分发挥未成年人思想道德建设的示范引领作用,五爱小学全体师生以当家人的姿态参与到全国文明城市创建活动中。五爱小学除了开展清理卫生死角、进社区文明劝导等常规工作以外,还让孩子们变身“丹青小天使”,通过画里画外播撒文明种子,唤醒大家对美的憧憬。在孩子们描绘的场景中,有鸟语花香的公园,有充满欢声笑语的人群,有整洁别致的道路……他们希望以此活动进一步增强师生、家长的文明意识,为创建全国文明城市出一份力。

(上接第一版)

2018年下半年,陈全再一次承担起产假老师班级的语文教学任务。那时候,她正处于二胎孕期,但为了负责任地完成工作,她强忍着妊娠反应,坚持到产假老师归来。生完二胎后,陈全又提前一个月结束自己的产假回校上课。她总说,学校工作太多了,帮她的同事太辛苦,自己身体无恙,可以回来上班。在同事眼里,15年来的辛勤奉献,都展现出了陈全对工作的极度热爱和严谨认真。

疫情期间建微信群,为湖北老乡解心结

“谁也没想过,一场疫情将我和义乌分离了这么久。”回忆起今年年初的防疫经历,陈全的思绪又飘向了远方。今年春节,陈全一家四口返回湖北老家过年,却因疫情回不了义乌。一时之间,陈全接收到了太多的负能量,慌乱和无所适从在身边人之间蔓延,其中还有2名在义乌工作的湖北籍教师。考虑到同行心理压力太大,陈全立即着手组建了“湖北教育人在义乌”的微信群,并希望能帮助老乡们排解焦虑情绪。

与同事连续沟通不久后,陈全想到家长们的情绪可能也需要疏导,这样才能不影响到孩子。为此,陈全将组建学校湖北籍学生家长微信群的想法向校长方俊汇报,并得到了校长的支持。随后,在赤岸小学各班主任的发动下,20多名湖北籍学生家长纷纷加入由陈全组建的“湖北籍学生在赤小”微信群。这一刻,这些散落在湖北的20多名学生家长终于团聚了。有了主心骨,家长们就可以实时进行沟通,并获取最新的校方信息,他们不安的心也随之安定下来。

建了两个微信群后,陈全每天守着手机为湖北老乡提供在线心理疏导,并为家长指导孩子学习提供力所能及的帮助。“每天,我都会转发一些权威公众号发布的疫情信息,对虚假信息进行辟谣,让家长能提高警惕。”陈全说,考虑到学生们长期待在家里会出现焦虑情绪,陈全还建议家长们能陪孩子在家里进行适宜的体育活动。正是这样互相关心的温馨互动,支撑着他们共同走出了疫情的黑暗,并顺利等待疫情结束,结伴一起回到了义乌。

陈全对孩子身心健康的关心,并不是突然开始的。几年前,陈全作为赤岸小学首位取得心理健康教育B证的教师,在关注学生学业的同时,格外注重他们的心理健康。近年来,她长期和同事们在学校心理咨询室坐班,为有心理疑惑的学生化解难题。“在我眼里,学生没有好差之分,每个人都是独一无二的存在。”陈全说,沟通很重要,要互相信任和依赖,才能真正帮助到他人。

争当先锋模范,为社会做更多贡献

在赤岸小学任教的15年里,陈全历任教学教研组长、少先队辅导员、档案管理员、校办主任、副校长等职务,多次被评为先进教育工作者,还获得2017年义乌市最美教师、2020年“浙江好人”“春蚕奖”等荣誉。金灿灿的荣誉背后,是陈全沉甸甸的付出和心血。

作为一名共产党员,在每一个党员义务日活动中,陈全总是喜欢带头冲在最前面,把最脏最累的活都留给自己。在一次党员义务日活动中,陈全积极配合支部书记组织党员教师对赤岸辖区内的村庄进行水域安全排查。在排查点的选择中,为了顾及年龄大的教师,陈全特意将距离较近的村庄安排给了他们,自己则和几个年轻老师挑起重担,前往号称“义乌西藏”的蒋坑村、鱼山头村、晓丰村等村排查。给每一口池塘拍照建档,为公路边的防撞护栏体检,一路排查并提出建议……看到陈全他们的身影,村民们都很感慨,老师们身体力行的身影,给村里的孩子们上了一堂防溺水、交通安全宣传课,值得大家学习。

陈全是义乌市首批特殊教育助残志愿者。近年来,她总是利用节假日时间,带着孩子和同事一起看望并帮助辖区内的残疾儿童,并协助家长对参加儿童开展各项肢体及语言训练,提高他们的生活自理能力。“我希望通过这样的方式,让我的孩子更有爱心和善心。”陈全说。

“希望孩子们在重视学业学习的同时,始终保持对体育运动的热爱,养成劳逸结合的好习惯。”陈全始终有这样的期许,而接下来,她也会将工作重心更多地放在学校管理和体育专业的提升上面。

忙修路 除隐患

连日来,义乌市城市设施养护公司不分昼夜地抢干快干,抓紧维修全市破损道路,做好道路临时应急、抢修点处置等工作。

截至目前,该养护公司已修复零星病害路面69处,维修面积达1030平方米,并修复人行道73处,道路侧石541米,人行道道板310平方米。

全媒体记者 张云飞 摄



逛市场 观商情

积极“走出去” 扩大“生意圈” “义乌好货”贵州展销会圆满落幕

全媒体记者 吴峰宇 文/摄

本报讯 9月6日至8日,沐浴着灿烂的阳光,带着上千款精心准备的“义乌好货”,来自义乌国际商贸城一区的100家优秀企业组团亮相遵义国际商贸城,为当地及周边县市采购商带去一场采购“盛宴”。这背后,再次体现了商城集团国际商贸城第一分公司以“战时状态”为市场积极“拼抢”,于危机中育新机,在变局中开新局,充分利用国内国际两大市场、两种资源,助力市场商户国内国际双循环和促进市场繁荣的决心。

“随着疫情稳定,早就盼着来参展!”“我们有非常好的产品,贵阳采购商有需求,两者相遇必能产生火花。”

“眼下,国内市场逐渐复苏,我们急需通过展会,打一场翻身仗。”

参展企业纷纷表示,他们对这次参展十分重视,新款产品准备充足,希望斩获更多订单。记者了解到,本次展销会产品涉及饰品、玩具、工艺品、帽子、打底裤、日用百货等七大优势行业,为义乌与

遵义两地市场搭起商贸交流的“桥梁”,获得了商户的一致认可与赞扬。

受疫情影响,今年的外贸生意不甚理想,这是市场大多数经营户面临的共同困境。但是义乌的政府在行动,市场在引导,广大市场经营户也要转变经营思路,积极主动带着商品“走出去”,拓展内贸市场,把失去的国内订单份额“抢”回来。“众诚制袋”负责人表示,这次参展让企业信心倍增,并与当地经销商成功对接,销售商品共170件,累计成交额达6万余元。三天时间里,来自义乌国际商贸城一区的丽人工艺、馨馨玩具、明优家纺、童心园玩具、奥思雨相框等15家商户所带的2000余款商品销售一空。

此外,商城集团国际商贸城第一分公司还组织了20余家商超商户参加由遵义方主办的供销对接会,与10余家当地商超、经销商精准对接,互通有无,共谋发展。会后,销售洗脸巾、懒人抹布的“曼蒂家居用品”与当地经销商成功对接,预订商品共6000件,累计成交额达13万余元。



本次活动旨在为遵义市场带去义乌的优质好货,携手遵义共同构建国内贸易双循环,加强两地市场在品牌、资源、展会、供应链及线上平台等方面的深入合作。为期三天的展销会,现场客流量达到9100人次,成交额约60万元,意向采购商540余人。

面对新形势,新挑战,接下来,商城集团国际商贸城第一分公司将围绕繁荣复市,深耕市场“三服务”工作,积极落实“市场万里行”系列活动,在做好采购商“请进来”工作的基础上,积极组织市场优质商户拓展国内市场。