(上接第一版)

王浩强调,各地各部门要牢记习近平总书记殷殷嘱托,按照本次会议部署要求,围绕深入实施“八八战略”抓落实,牢固树立“大人才观”,培养、引进、用好各方面人才,不断把浙江的人才优势转化为改革发展的胜势;围绕服务保障统筹推进三个“一号工程”、深入实施“十项重大工程”抓落实,一体加强人才支撑、人才导向、人才措施,坚决破除各类体制机制障碍,让“三支队伍”在浙江现代化先行中大展身手、大放异彩;围绕“以科技创新塑造发展新优势”抓落实,一体推进教育科技人才工作,促进创新链产业链资金链人才链深度融合,千方百计激发各类人才创新创业创造活力,为浙江经济社会高质量发展塑造新动能新优势。当前要扎实做好一季度“开门红、开门好”工作,全面推动企业复工复产,积极开展“点对点、一站式”返岗服务,确保应复尽复;加快推进重大项目建设,盯牢“千项万亿”工程进度,进一步掀起重大项目开工建设的热潮。要全力推动工业平稳运行,坚持“以调促稳、以稳保调”,加强对重点市县、重点区域、重点行业、重点企业的指导服务,做好计划竣工项目投产达产工作,进一步巩固工业回升向好态势。要着力稳外贸优外资,持续打好“稳拓调”组合拳,大力推进“千团万企拓市场增订单”行动,着力扩大中间品贸易,做优做强海外仓等新业态新模式,充分挖掘跨境电商出口潜力,招引一批重大制造业外资项目。要继续做好交通物流保障特别是春运工作,科学调度铁、公、水、空运输资源,做好客运枢纽场站、旅游景区等重点区域运力投放和组织,加强宁波舟山港运力调度,优化港口生产组织,确保物流畅通和供应链稳定。要积极争取和用好国家政策,推动我省“8+4”经济政策体系精准实施,切实发挥政策的引导保障作用。

会议以视频会议形式召开,各设区市、县(市、区)设分会场。我市领导王健、叶帮锐、丁政、骆华勇、蒋涛等在义乌分会场参加会议。

科技“抢”春气象新

□ 全媒体记者 余依萍/文 孙航宇/摄

春节刚过,行走在义乌的田间地头,农户们正积极抢抓农时,工厂化育秧、机械化作业、新技术推广……新一代信息技术与农业农村的深度融合,让义乌的春耕春播透着浓浓的“科技范”,科技赋能让春耕生产焕发新的生机。

育秧从田里搬进“厂”里

秧好一半禾,苗好七分收。

在佛堂农业“双强”示范区育秧中心内,工人们正忙碌地在自动化育秧生产线机器上放育秧盘,调试检修机器设备。只见随着自动化育秧生产线机器运转,相继完成了播施底土、喷淋配水、播撒种子、覆盖浮土等工序的秧盘从传输带上出来,工人们将秧盘移至育秧暗室催芽。不久后,育秧盘就会长出绿茵茵的秧苗。去年年底,市场集团农开公司对育秧中心进行改造升级,添置17台(套)农机具,实现粮食生产耕种收及加工的全程机械化。市场集团农开公司副总经理沈晓斌介绍,与传统的人工育秧相比,工厂化育秧可以有效提高成活率,降低生产成本,具有省工、省时、省秧等优点,还能为水稻机插提供规格化、标准化秧苗。

走进佛堂蔬菜产业园育苗中心,一垄垄蔬菜秧苗长势喜人,工人们将育好的菜苗进行分种。“从种子直播到壮苗培育、从高效嫁接到断根贴接都有农科院专家进行指导。”沈晓斌介绍,育苗中心现有2座智能化育苗大棚,不仅配备了先进的水肥一体化灌溉系统和温度调节系统,还引入了智能监测与控制系统,可根据种苗的生长需求进行精准施肥、调温、通风等作业,确保冬春季育苗不受低温天气的影响,提升种苗的品质和成活率。今年以来,农开公司已育线椒、螺丝椒、小米椒、甜椒、彩椒、长茄、番茄、生菜等蔬菜品种13类30万株。

“工厂化育秧作为一种新型的集中育秧模式,近年来陆续在佛堂、义亭、苏溪等镇街迅速发展,逐步应用于水稻和蔬菜种植领域,工厂通过产业集约化、规模化、智能化手段,提升了育秧效率和质量。”市农业农村局农机专家宗文星表示,工厂化育秧采用机械化插秧,对“春争日,夏争时”非常有利,不仅抢抓了农时,还能提高产量。

农民“会种地”到机械“慧种地”

2月18日,义乌市健源水稻专业合作社负责人楼国三已开始忙碌起来。今年,他要种植9000亩早稻。这一切并不难,因为合作社早已完成农业种植装备“鸟枪换炮”,粮食生产基本实现全程机械化。

“这些机器刚完成了检修,马上就要派上大用场。”在义亭镇西田村的田间地头,楼国三指着一个个农机装备说,以前,他们种植水稻只有部分借助机器,如今,在省、市农业农村部门的帮助下,他购置来不少农机装备,9000亩水稻种植全程机械化完成。

这些装备包括大中型拖拉机、全自动育秧流水线、插秧机、无人机、烘干机等,而全自动育秧流水线则可实现1个小时内制作数百个秧盘,这些秧盘培育出来的秧苗,发芽率从人工培育的80%提升到95%以上;无人机则是用于植保,每台无人机根据地形每小时作业50-100亩之间,“无人机植保药量均匀,农户无需下田,且喷洒面积广。”说起合作社的农机,楼国三如数家珍,今年,他还添置了一台筑梗机,用以修复田埂。在农机停机库棚的左侧,占地3436平方米的数智化农事服务中心正加快建设中,项目集智能化育秧、数字化管理、农机社会化服务于一体,计划在今年5月份投用。而令楼国三种粮更有底气的是,越来越多的年轻人才投身到农业生产当中,合作社目前就有12名90后的农机驾驶操作员。

佛堂蔬菜产业园内,工人们正在进行春耕生产育秧工作。

大力发展智慧农业,向科技要粮渐成共识,农田里的“慧”农具正让农业生产呈现新的面貌。市农业农村局农机发展科科长陈伟介绍,在农机购置补贴政策的带动下,近年来,我市农机具保有量持续增长,全市有各类农业机械2.16万台(套),农机总动力17.32万千瓦,在粮油、畜牧、果蔬等领域逐渐得到普及。有持证拖拉机驾驶员1112人、联合收割机驾驶员148人。

农技专家奔忙在希望的田野上

“这个农机检修呢,要先看水箱,再看机油,然后再看液压油。”昨日,市农业农村局农机专家分赴各镇街农机合作社为农机“体检”。在义乌市健源水稻专业合作社,农机专家指导农户打开水箱,检查电瓶、机油、液压油,一边将农机的保养事项详细地告诉农户们。

“农机专家上门来帮我们调试、检修农机具,工人们学到了很多维修保养知识,‘家当’检修好了,春耕生产才不耽误。”楼国三激动地说。

今年春耕期间,为了方便农机具及时运转、及时入村进田、及时服务农业生产,市农业农村局全力落实各项惠民政策和便民服务,组织农机专家深入农机合作社、农机大户开展生产服务,指导帮助农户对农机具进行检修和调试保养,做好日常管理及维护,确保农机具以良好状态投入春耕生产。与此同时,积极落实购机补贴惠农政策,强化政策宣传,加大先进适用农机推广力度,满足农民对机械化生产需要,切实提高农民群众获得感。

不负春日好时节,春耕备耕正当时。义乌多地的田间地头,随着一批新装备、新技术、新模式的推广运用,农民增收致富的希望在田野升腾。

反诈宣传进公园 守护群众“钱袋子”

2月18日,市公安局江东派出所民警走进梅湖体育中心公园,对休闲健身群众进行反诈知识宣传。

“你好,新年快乐,最近有没有收到陌生人的电话……”“让你刷单说可以挣大钱的那一定是骗局。”民警一边向群众发放反诈宣传单,一边向大家讲解近期需要警惕的诈骗套路及常见的电信诈骗犯罪手段,并向群众示范讲解“国家反诈中心”App的功能和作用,手把手帮助群众下载安装注册,切实提高群众对电信网络诈骗的防范、鉴别和自我保护“免疫力”。

全媒体记者 陈洋波 摄

扛好“新三把锄头”

■稠州新语

时令催人耕种忙,不误田间一季春。春节过后,田间地头,随处可见人头攒动、农机轰鸣,呈现出一派热火朝天“闹春耕”的繁忙景象。

笔者注意到,在火热的春耕农事中,不少地方特别突出了产业、人才、科技“新三把锄头”,夯实了加快推进现代农业的基础支撑,助力乡村振兴驶上“快车道”。

扛好“产业锄头”是实现春耕提质增效、乡村振兴的重中之重,要深入挖掘地方特色,采取招、引、育等途径,将土、小、特的农产品做成农村“强基固本”的“大产业”。要探索培育农业产业壮大的新机制,加快农旅新融合,着力打造辨识度高、影响力大、辐射性强的农旅项目,让盆景变风景,让小买卖变大产业,让农田变景区,让田园变公园。

扛好农业“人才锄头”是实现春耕提质增效、乡村振兴的关键。我们注意到,春耕开始后,“治村导师”“农创客”等乡土人才扎根乡土,高校毕业生、在外乡贤返乡投身农业,为乡村发展提供了人才支撑和智力保障。要进一步加强服务引导,为各类农业人才提供放心、安心、舒心的创业干事环境,要不断完善激励帮扶机制,把各类人才的热情调动起来、干劲激发出来,设身处地帮助他们消除后顾之忧,让他们留得下、能创业,与全体村民一道投身乡村振兴的实践,为实现美丽乡村建设新跨越,造福一方群众贡献智慧和力量。

扛好科技“锄头”是实现春耕增效、乡村振兴的重要保障。要加快推进农业新技术推广、动植物疫病防控、农产品质量安全监管等基层农业公共服务体系建设。注重数字技术在农业经营生产中的运用,着力解决一批制约农业发展、乡村振兴的难点、焦点问题,推动农业、农村发展入互联网、上智能云端,以数字化引领驱动农业现代化,不断提高农业质量效益和竞争力。

产业强基固本,人才引领攻关,科技提供保障,扛好春耕、乡村振兴的“新三把锄头”,一定能够凝聚起新时代“千万工程”的无穷合力、强大智力,绘就宜居宜业和美乡村新画卷。

尚凡

握紧接力棒 跑赢新赛道 飞奔的义乌“创二代”

□ 全媒体记者 陈洋波

改革开放以来,义乌第一代创业者们筚路蓝缕,走出了义商崛起之路,组成了较为成熟完备的产业链条和产业集群,“义乌商人”名声远扬。

眼下,不少第一代创业者已经把接力棒交给了第二代。记者观察发现,这群成长于互联网时代的“创二代”,带着新想法、新思路闯进了传统行业,却有不少想法跟现实的传统产业产生了错位,“创二代”们面临的挑战也各不相同、充满故事。

对于“创二代”来说,守成之外如何为传统产业带来新的变革,是他们要回答的时代命题。新的一年,“创二代”们如何突出重围?记者趁着“新春走基层”契机一探究竟。

回家接班 “厂妹大王”的升级之路

厂妹大王,是浙江卓越电子有限公司副总经理王佳敏的微信名。

见到“厂妹”王佳敏时,她正忙着与客户在线沟通订单细节。“我不是一来就当经理的,也是从基层一步步干上来的。刚来的时候,根本没想过要当经理。”你很难想象,如此“洋气”的独立女性,干过运营助理,进车间当过打包工,在平台当过客服……

90后的王佳敏,到现在还清楚记得自己从小就在车间里长大,父母的厂开在稠城街道词林社区的一个小作坊里,再长大些,父母又买了城西街道的一处厂房,生意也做大了起来。

“我觉得我父亲的胆子还是挺大的,也比较有想法。”王佳敏说,当时,她父亲几乎掏空家底买下了城西的厂房并涉足电子产业,这处厂房也成了她父亲的创业根基。

对于在厂里长大的孩子,王佳敏对家族产业有着独特的情怀。跟很多“创二代”一样,王佳敏在大学里学的就是金融专业,一开始就计划着毕业回家接班。但与很多“创二代”又不同的是,王佳敏的父亲与她似乎并没有太多“代沟”,相反给她的是绝对信任。

从2021年接手公司营销中心到现在,王佳敏主要负责产品研发、产品外观设计等工作。“按道理来说,年轻人的审美多多少少会和中年人有些区别。”王佳敏说,但父亲从来没有质疑过她的产品设计方案,而是选择放开手脚让她干,或许这就是父亲的“偏爱”。

这两年,随着青少年对“国风国潮”的偏爱,王佳敏的设计团队在产品设计上也进行了重大突破,在保留原先诸多产品功能的同时,加重了外观设计、功能设计,把青少年的喜好在产品上更加清晰地展现出来,这些“国潮”产品也得到了客户们的好评。

不止于此的王佳敏,还经常组织公司团队到海外拓展市场。“与义乌很多企业不同,我们公司其实是以内销起家的。”王佳敏说,但是这些年通过不断地开拓市场,积累了不少国外的老客户。尤其是东南亚地区,很多客户点名就要她们家的儿童手表和防水手表。

“目前订单量已经排到了年后,基本上是供不应求的状态。”对于新年展望,王佳敏表示,2024年,她打算花更多的精力把公司新媒体传播这块工作做起来,打造企业文化、增强企业向心力。同时,还要去更多国外市场走一走,相信会取得意想不到的收获。

逆境突围 “旅游规划师”的新赛道

“济州岛也下雪了。”今年1月21日,刚刚做完义乌“小拨浪鼓”到沈阳旅游的行程规划,义乌顺风国际旅游股份有限公司(以下简称顺风国旅)的旅游规划师冯翔,又马不停蹄地赶到韩国带团。在韩国济州岛,冯翔遇到了新年的第二场雪。

第一场雪的时候,冯翔还在义乌与沈阳的“地接”旅行社,反复沟通义乌“小拨浪鼓”的行程、住宿、餐饮、出行等大大小小的问题。“我小时候的梦想可多啦,想当警察、当飞行员,最终都因为体测不达标而被刷了下来。”说起梦想,冯翔笑着说。

冯翔回家继承家业,某种程度上是种巧合——2019年大学毕业后,冯翔选择在杭州的一家公司工作,每月拿着几千元的工资。当时,他虽然在一家跟旅游业相关的企业里上班,但却还没有想清楚未来自己要干些什么。2020年新年刚过,辞去工作的冯翔准备出国留学提升学历。但突如其来的疫情,打了冯翔与一个措手不及,留学计划也被迫搁置。

“就这样阴错阳差地进入母亲所在的顺风国旅上班了,现在想想还是感觉有点遗憾,很多事情都还没有去尝试过,但是既然回来了,就沉下心来踏踏实实地干。”冯翔直言。记得2023年初刚入职时,母亲给他安排的工作是旅行社里的计调岗位,主要负责旅行团团内对接、客户报价、安排行程等,也被叫做“旅游规划师”。原本,冯翔觉得这工作就是报个价带个团,那还不是挺简单的。但很快,冯翔就遇到了各种各样的问题。一些是自身的经验不足,还有些是旅行社发展问题。“工作一段时间发现,以往旅行社赖以生存的出境游明显变少了,报团的游客更热衷于打卡网红景点,也就是说哪里火了就去哪里。”冯翔表示,义乌“小拨浪鼓”勇闯东北就是很好的例子。而这也给“旅游规划师”带来更大的考验。“得去关注网络热点,小红书、微博、抖音……各大网络平台都得去看,还要学会分析哪些地方可以成团、可以盈利。”冯翔感慨,别人看着他好像天天在到处旅游,但当一名“旅游规划师”其实没有想象中的那么轻松。

对于新的一年,冯翔心里早就有了计划。“目前我们旅行社的推广方式,主要还是靠着朋友圈转发、公众号推文这些方式,还有些传统。”冯翔说,他正学习抖音推广、网络直播运营模式,努力打造一支线上旅游推介的年轻队伍,让旅行社飞奔新赛道。

驭浪而行 “伞国公主”的新春愿望

“其实感觉我不能叫创二代,我是货真价实的创三代。”交谈过程中,张佳媛打趣道,他们家多代人的打拼积累,才有了如今的“雨伞王国”。

提起张佳媛,市场商户或许不一定知道。但提起她母亲张吉英,很多人都能说上一两句。创办星宝伞业的张吉英在义乌经商20多年,是市场里的明星商户。张佳媛虽然出生在浙江上虞,但5岁时就跟随父母来到义乌。张佳媛的童年假期,大半在母亲摊位上度过的。

从小在义乌成长的张佳媛和母亲一样,把义乌当成了第二故乡,也期待长大后成为母亲这样的商业精英。她攻读美国爱荷华大学的工商管理硕士,提前半年完成学业。2015年回国后,张佳媛留学归来,正式加入星宝伞业,主要负责产品花版设计。

“我是90后,和家里人以及公司的老一辈员工,思想上存在不少冲突。”张佳媛说,虽然很多老员工都是看着我长大的,是她的长辈,但思想碰撞还是有必要的。正是在一次又一次的冲突交流中,张佳媛慢慢找到了伞业新的突破口。

在常人看来,伞就是普通的生活用品。但在张佳媛眼里,伞有自己的生命力。留学归来的张佳媛,把更多国际时尚元素结合在产品中。入行不久,张佳媛设计的一款蝴蝶伞一经推出,便广受市场好评,这也让她信心倍增。

在张佳媛的带领下,公司每周都推出数款新产品,并根据市场潮流风向,推出国潮风、中国梦等系列产品,在材质、功能等方面不断延展,同时,还参加了多届“商城杯”小商品创意设计大赛,积极拓展国内外市场。

如今,张佳媛已经是浙江星宝伞业有限公司的总经理、义乌雨伞及户外用品协会会长,还曾被市场团委评为先锋创二代。身为两个孩子的母亲,每天还要打理生意,张佳媛有些时候也会有疲惫感。每每感觉力不从心时,母亲就是她的精神支柱。

“母亲的创业经历,就是我坚持走下去的动力。”说起新春愿景,张佳媛想了想表示,订单不凑、产品大卖,就是最好的愿望。她会努力传承母亲身上的优秀品质,争取打造出一个国际化的雨伞品牌,努力把星宝伞业做成一个百年企业。