■中非合作看义乌

巧借数字东风 共话木雕商机

12名非洲木雕艺术家走进义乌工商职院

全媒体记者 陈张彪

本报讯 “直播电商如何助力木雕作品的销售?”昨日,义乌工商职业技术学院创业学院教室内,一堂电商直播主题课程正式开讲。来自加纳、肯尼亚、尼日利亚、坦桑尼亚四国的12名木雕艺术家与中国学生同堂学习,探索传统手工艺品依托数字渠道开拓市场的路径。

据悉,这批木雕艺术家是2026“巧倕坊”——中非木雕手工艺创作交流项目的参与者,来华开展木雕艺术创作交流。作为中非经贸和文化论坛系列活动文化板块的重要组成部分,该项目以手工艺为纽带,搭建起中非传统手工艺互学互鉴平台。一方面推动中非艺术家联合创作,产出融通双方文化的木雕精品;另一方面立足浙江数字电商资源优势,探索手工艺品展示、传播、市场对接的创新模式,破解传统手工艺传播销售难题。

课堂之外,大家还实地走访了义乌工商职院创业园、跨境实训中心,并与国际教育学院师生开展交流互动。依托义乌成熟的电商产业根基,本次交流将木雕技艺与直播电商实践相结合,聚焦手工艺品市场化这一现实课题,为非洲木雕从业者打通外销渠道提供可借鉴的思路。

艺术跨越山海,联结中非民心。“巧倕坊”兼顾技艺交流创作与市场实践探索,既推动中非雕刻文化互鉴,也为传统手工艺拥抱数字时代开辟了新的可能。据悉,11月7日,12名非洲木雕艺术家的创作精品,将在幸福湖国际会议中心集中亮相。

摩洛哥姑娘小月:

在义乌种下“老板娘梦”

全媒体记者 楼昊杰

本报讯 “义乌老板娘能做到的事,我也可以。”24岁的摩洛哥姑娘小月6月份刚毕业,心里就埋下一个笃定的目标:开一家属于自己的外贸公司,做独当一面的老板娘。

2025年8月,小月作为摩洛哥义乌丝路学院“2+1”项目首批留学生来到义乌。这个姑娘骨子里带着一股敢闯的韧劲,来中国的学费和路费,全是她在摩洛哥一边读计算机专业、一边做线上带货主播攒下的。虽然从小习惯独立自主,但第一次来中国,她心里还是充满了茫然与忐忑。

但来到义乌后,这份不安很快就消散了。街边随处可见外语标识、商户随口能说简单英语,让这个异乡人很快安下心。在她的第一印象里,义乌城市规模恰到好处,生活成本不算高,国际氛围浓厚,是一座对外国人十分友好的创业和宜居之城。

除学习外,小月常去鸡鸣山党群服务中心参加活动。来自不同国家的留学生和外籍客商聚在一起练中文、画画、体验民俗,让她感受到了家一般的温暖。

很快,小月将目光投向了义乌核心赛道——外贸。选择这条路,她有着自己的务实考量:摩洛哥同时受阿拉伯、法国、西班牙文化影响,本土轻工业规模小,义乌小商品在当地广受欢迎。

“比如喝咖啡用的玻璃杯、日常的桌椅家具以及各类家电、日用品,我都想试试。”在小月眼里,义乌小商品不仅价格实惠,更兼具设计感与实用性。她计划做全链路外贸,从采购到发货一手负责,让更多摩洛哥人用上靠谱的产品。

去年,小月参与总台2026年春晚义乌分会场《世界义乌中国年》节目录制。活动现场,她见到了多位义乌本地女企业家。她们也曾在年轻时从零起步,守摊位、跑市场,凭着一股韧劲拼出了自己的生意版图。这群前辈拉着全场年纪最小的小月聊天,教她最接地气的生意经,一句“女孩子一样能把生意做好”,让她备受鼓舞。

“如果不想做老板娘,那我也不会回到义乌。”毕业后,小月曾短暂回到摩洛哥,但还是下决心回到义乌。在摩洛哥当地的环境里,女性外出工作都不算普遍,远赴异国创业更是寥寥无几。而在义乌,小月亲眼看见女性靠自己努力撑起一门生意,这份看得见的可能性,让原本模糊的梦想有了清晰具体的模样。

她决定先沉下心积累行业经验,从海运、清关这些陌生的专业环节开始,一点点啃下来。“先工作学本事,等摸透全流程、攒够了本钱,就开一家属于自己的外贸公司,把义乌的好货卖到摩洛哥。”小月说,她也愿意把有着“北非液体黄金”之称的摩洛哥阿甘油带到义乌,让更多人了解这款来自家乡的护肤品。

在常驻义乌的非洲客商里,小月是最年轻的面孔之一。从孤身赴华的留学生到想当老板娘的外贸新人,她凭着骨子里的独立与韧劲,一步步踩实自己的逐梦脚步。而义乌这座“世界超市”,也正托举着无数个像小月这样的外国客商,在商贸浪潮中逐梦前行。

■实干论英雄 奋战第一线

『三小一摊』登记管理系统迭代升级

食品安全监管再添精准抓手

全媒体记者 何彦婕

本报讯 11月1日起,根据《关于加强“三小一摊”食品安全监管工作的实施意见》,省市场监管局聚焦食品小作坊、小餐饮店、小食杂店、食品摊贩(以下简称“三小一摊”)登记、监管、执法、共治四大核心环节,对“三小一摊”登记管理系统进行了迭代升级。

新系统启用后,对“三小一摊”经营主体而言,填报信息、申请材料、登记流程、办事时限以及办事成本均保持不变,调整主要集中在登记办事入口和登记证书形式两个方面。

以往,浙江对“三小一摊”实行“多证合一”,注册营业执照时同步采集登记信息,到手的是经营范围标注“三小行业”的营业执照。自11月1日起,申请“三小一摊”登记事项,经审核后,登记机关依法分别单独发放食品生产经营登记证或食品摊贩登记卡。优化后,对监管部门来说,监管更精准、更清晰。

“以前营业执照上看不出经营主体具体从事哪类食品业态,现在一目了然。”市市场监管局食安科相关负责人表示,证照分离后,公示信息更加完整。此外,营业执照和登记证可以各自单独申请,监管部门在后续监管中也能更清晰地区分对象和事项,减少混淆。

在办理入口方面,申请人可登录浙江政务服务网,搜索“企业开办一件事联办”,进入企业登记全程电子化平台,在“多证合一”模块点击“小微食品生产经营登记”申请;也可直接搜索“小微食品生产经营登记”,通过单独入口申请登记或办理变更信息后的重新登记。值得注意的是,11月1日前已通过“多证合一”取得营业执照的“三小”主体,如变更登记信息,须从单独入口重新办理登记。

对于新办经营主体,输入省内营业执照和法定代表人证件号码后,系统会校验营业执照信息有效性、禁业信息、业务流程信息,均符合后会开放基本信息的采集。

在新旧证书衔接方面,11月1日前已领取的经营范围包含“三小行业”的营业执照或浙江省“三小一摊”登记凭证继续有效。省市场监管局将分批为存量证书匹配新版电子登记证书,鼓励经营者通过新版获取方式重新下载。

当前,我市“三小一摊”主体超2.2万家。市市场监管局将以此为契机,持续提升“三小一摊”食品安全监管效能,推动准入服务与后续监管衔接更加顺畅。

义诊进社区 邻里共养生





日前,“开明有约·健康吾乡”专家进社区义诊活动,在江东街道鸡鸣山社区新时代文明实践站开展,把中西医诊疗、中医养生体验送到中外居民家门口。

活动共设置13个义诊工位,涵盖儿科、内科、骨科、全科慢病、中医等多个专科,提供健康咨询、体检报告解读、慢病管理、安全用药指导等一对一专业服务。现场,数位外籍居民从好奇张望到主动上前体验,短短数分钟便被中医魅力“圈粉”,一位刚体验完拔罐的外国友人竖起大拇指连连称赞。另一边,一位老人攥着体检报告逐条询问用药方案,医生俯身凑近,逐项指标讲解、逐条叮嘱注意事项。从外籍友人的新鲜体验到老年居民的细致问诊,义诊现场一派暖意融融。

全媒体记者 龚盈盈 摄

关键卡位战!
今晚义乌队主场迎战宁波队



全媒体记者 楼昊杰

本报讯 今晚,2026“浙BA”省级争霸赛小组赛D组焦点战,将在义乌市梅湖体育中心体育馆打响,义乌队坐镇主场迎战宁波队。

纵观本届“浙BA”小组赛,苍南队、富阳队以6胜1负并列小组榜首,牢牢占据出线主动权。剩余两个16强晋级名额的争夺已陷入白热化,义乌队、嘉兴队、湖州队均取得3胜4负积10分,宁波队因少赛一场,以3胜3负积9分位列第六,四支球队都有出线的可能。

对义乌队而言,本场是关键卡位战。本赛季至今,义乌队阵容稳定性稳步提升,多名球员表现亮眼。陈锦伟以48次助攻暂列赛事助攻榜首位,成为攻防串联的核心枢纽。傅俊杰曾单场命中5记三分砍下21分,具备外线的爆发火力。骆骐状态火热,对阵湖州队一役连续攻坚取分,成为球队一大亮点。

数据层面,义乌队场均盖帽数、抢断数、助攻数均位列小组前列,高达70%的罚球命中率也印证了队伍扎实的基本功底。

进入小组赛收官阶段,义乌队剩余5场赛程强敌环伺,除本场对阵宁波队外,还将先后迎战富阳队、苍南队、嘉兴队等对手,均是左右出线形势的硬仗。此番坐镇主场,义乌队能否拿下关键积分,让我们一起为义乌队加油助威。

一身赤诚从未改 老兵归乡写新章 ——记义乌市退役军人鲍荣法

秋日午后,义亭镇铜山前村村办公楼静谧整洁。记者见到鲍荣法时,他正坐在值班室翻阅村内台账,腰背挺直、目光沉稳,年过花甲却依旧透着军人独有的干练与坚毅。

“当兵要对得起军装,做生意要对得起良心,当村干部要对得起乡亲。”铜山前村党支部副书记、监委会主任鲍荣法言语朴素,却字字铿锵。从上世纪八十年代戍边卫国的空军战士,到闯荡北京三十年的信义义商,再到躬身基层的村干部,鲍荣法走过了三段截然不同的旅程。时代在变、身份在变,但赤诚、担当、守信的底色,从未改变。

戎装淬骨:一次参军 一生荣光

虽然是家中独子,“参军报国”却是刻在鲍荣法骨子里的信仰。二十岁那年,鲍荣法报名参军,成为一名驻黔空军某部的战士。“那时候没想别的,国家需要,我就上。义乌人不怕苦,在哪里都能站稳脚。”鲍荣法说。

云贵高原秋冬阴雨连绵、湿气厚重,不少外地新兵难以适应。但从小在义乌乡土里长大的鲍荣法从不叫苦:“我们义乌孩子,吃苦是本能。再难的环境,熬一熬、扛一扛就过去了。”

服役期间,他主要负责后勤保障工作,岗位平凡却责任千钧。踏实肯干、勤于动笔的他,因一手好字,成了连队固定的黑板报宣传员,一周一期从不间断,成为军营里一道特殊的风景线。

最让他刻骨铭心的,是一段备战经历。“我们头发都剪短了,装备全部配齐,随时准备上前线。”时隔数十年,说起这段经历,鲍荣法眼神依旧炽热。虽最终未奔赴战场,但全员待命、枕戈待旦的日子,让“保家卫国”四个字深深烙印在他心底。

1985年,鲍荣法退伍返乡。“部队教会了我很多,我也从没愧对这身军装。”鲍荣法感慨,在部队的经历,淬炼出他一生受用的品质。

商海立心:以信立业 行稳致远

退伍回乡后,鲍荣法踏实工作、勤恳养家。1991年,他远赴北京,开启创业之路。初到北京,他从路边摆摊做起,服饰、玩具、杂货样样经营,敢闯敢拼、踏实肯干。

后来,他结缘义乌本土品牌浪莎,转型做针织袜业批发,入驻有“北京小义乌”之称的北京天意小商品批发市场。

创业初期,一次柜台抽签,让他至今记忆犹新。“我抽到了市场最偏的角落,别人都说这位置做不起来。”鲍荣法坦言。但商场负责人的一番话点醒了他:“你在这个位置,这个位置的人气一定会旺。”这句话深深激励了他。

鲍荣法始终坚持“货真价实、童叟无欺”。有人追求暴利、以次充好,他坚持只做正品;别人看人报价、投机取巧,他常年统一价格、诚信待客。“义乌人做生意,赚的是长久钱,不是一次性买卖。”这是鲍荣法坚守了多年的经商信条。

凭借良好的口碑与稳定的品质,偏僻角落的摊位,做成了天意市场的“网红档口”,全国各地批发商慕名而来。市场管理方看在眼里、记在心里,每年将他评为“优秀商户”,还多次为他颁发“诚信专项奖励”。

“做生意,最大的收获不是赚了多少钱,是客户愿意信你、愿意找你。”三十余年商海浮沉,鲍荣法始终初心不改。2017年,天意市场关停,众多商户纷纷转行外迁,他依旧坚守北京经营。2020年,一纸召唤,让他毅然回到了家乡。

归乡践诺:不恋繁华 守好乡土

“我是铜山前的孩子,是党员、是老兵,村里需要我,就不能推脱。”谈及回乡任职,鲍荣法十分动容,当时的他已经60岁,本是该颐养天年的年纪。但来自家乡的期盼,让他最终选择归来。

2020年,鲍荣法返村任职。“既然回来,就不能混日子,要干就干出个样子。”这是他上任之初给自己立下的规矩。

“风险我个人承担,我是党员,我先扛、我敢扛。”这是鲍荣法常说的话。他牵头建成村级综合超市、盘活闲置场地,让村集体资产持续造血、稳定增收。

面对环境治理难题,他亲力亲为、以身作则。他每晚驻守村内脏乱点位,面对面劝导、点对点教育。日复一日的坚守,终于让村居面貌焕然一新。他因地制宜新建标准化垃圾房,配套建设公共卫生间,兼顾治理与便民,收获村民一致好评。

民生实事,他件件上心、事事落地。路灯亮化、村居提质、养老升级,一桩桩民生工程落地见效。他还带头捐资,成立村级红十字会,联动村民、党员集资帮扶,为高龄老人发放暖心补贴;依托文化礼堂组建多支文体队伍,丰富村民精神生活,大大改善了村风民风。

一身戎装,护家国无恙;一诺立信,持商海本心;一生躬耕,守一方乡土。鲍荣法用实际行动,活出了一名老兵、一名老党员的动人模样。

全媒体记者 陈张彪

有情有义 商城老兵
★义乌市退役军人事务局主办★