

我市举行升国旗仪式 启新程 开新局

本报讯 (记者柳文岳/文 徐伟杰/图) 2月5日是春节长假后上班第一天。上午8时30分,我们在行政中心广场举行庄严隆重的升国旗仪式,激励各级各部门迅速收心归位,从头抓紧推动全年工作强势开局、精彩开幕。台州市委常委、温岭市委书记朱建军讲话,市委副书记、市长马厉财主持,朱明连、江金永、陈剑等市领导及市行政中心全体机关干部参加仪式。

国旗护卫队踏着铿锵有力的步伐,迈向升旗台。随着雄浑激昂的《义勇军进行曲》响起,五星红旗冉冉升起。全体人员整齐列队,向国旗行注目礼,用真挚的感情表达新春美好祝福,共同祝愿伟大的祖国繁荣昌盛,祝愿温岭的明天更加美好。

朱建军说,今年是“十四五”规划收官之年,是“十五五”规划谋划之年,也是“两城两湖”建设纵深推进的关键之年。新的一年,我们要稳中求进,以大市担当谋求更高发展。坚持把发展立足点放在高质量发展上,抓住一切有利时机、利用一切有利条件,大干项目、大抓落地、大拼经济,持续在“量增长”上走在前列,在“质提升”



上示范引领,以温岭一域之光为全局添彩。新的一年,我们要与时俱进,以深化改革寻求更大突破。聚焦“新经济、新动能、新赛道、新未来”,以敢想敢干、敢闯敢试、敢打敢拼、敢破敢立

的精神状态,推动改革目标层层突破、共富导向步步深入、品质生活节节攀高,奋力打开温岭改革发展新天地。新的一年,我们要团结共进,以不懈奋斗创造更优业绩。坚持上下一条心、一个

调、一起拼,紧扣“善谋事、敢担事、干实事、会共事、不出事”标准,大力倡导“六干”,积极投身“四年”,让“干最好、当标杆、争第一”成为温岭干部最鲜明的特质。

大溪 》

打造“泵谷”新地标,建设中国式现代化小城市新标杆

建设上干最好、当标杆、争第一。

实施经济发展创新争锋行动,在做强先进制造上实干争先。以千亩泵业智造产业园开发、千亩沿104桐方线配套产业带低效改造专项行动为主核,坚持创新驱动赋能传统制造业,发展战略性新兴产业和未来产业,全力打响“中国泵谷”金名片。实施项目攻坚提速争锋行动,在增强发展韧劲上实干争先。坚持项目为王,落实“常态谋划+要素先行”,抢抓增量政策加力扩围机遇,抓实幸福社区系列旧城改造、S204建设等92个重点项目,大干快上抓落实、全力以赴拼进度,以高质量项目建设

赋能高质量发展。

实施和美城市建设争锋行动,在品质跃升提档上实干争先。坚持“全域谋划、全域提升、全域发展”,下好北部新城“人城产”创新发展先手棋,打好主城区、山市、潘郎三区联动发展主动仗,推动小城市规划、建设、治理水平全面提升,加快形成制胜未来的“大溪之势”。

实施乡村振兴争锋行动,在共富优享提标上实干争先。聚焦大溪所能、群众所盼、未来所向,有序推进环方山、环太湖两条共富带建设,做美做优人居环境,扎实做好镇村融合发展文章,实现发展与稳定并重、

富民与安民共进。

实施党建引领示范争锋行动,在提升干事质效上实干争先。扣紧守好“红色根脉”主题主线,深入实施基层组织攀高跃新、党员队伍提质赋能、青年干部六色培育等八大专项行动,提升党员干部硬核能力和综合素质,锻造“五事型”高素质大溪铁军。

激昂奋进新征程,砥砺前行正当时。大溪镇将保持永立潮头的奋斗精神,展现小城市大作为、小城市大担当的精神风貌,为温岭“工业强市向2000亿奋进”和“两城两湖”战略担当更多责任、作出更大贡献。

新春“第一单”

工量刃具交易中心红火开市

来自广东的一名新客户,他订购的主要产品包括数控刀片和今年的新品皇冠钻,订单金额接近20万元。

“像这张订单,金额差不多有20万元,定的都是比较新型高效的产品,对效率、精度、使用寿命的要求都更高。”力锋精密工具(浙江)有限公司销售经理金伟介绍说,客户们的需求日益多样化,涵盖了企业近年来推出的冷锯片、皇冠钻、车削刀杆、铣刀、刀片、丝锥等八大系列的

大部分产品。其中,像皇冠钻这样的高精度产品订单占比更高。短短一个上午,力锋便开出了120张订单,订单金额达到150万元,订单数量和金额相比去年同期均增长了20%。

为了拓展国内外市场,力锋在原有八大系列产品的基础上,根据市场和客户需求,升级开发多款新产品。其中,企业去年研发的皇冠钻因为使用领域广、切削效率高、使用成本低、加工精度高等特性,去年下半年以来订单呈现爆发

式增长,预计今年该款产品销售额可达1亿元。“我们现在外贸销售额已占到内销的1/3左右,主要销往俄罗斯、印度、土耳其、伊朗等国家。”力锋精密工具(浙江)有限公司外贸销售经理邵斐洁说。

新年新气象,为助力市场“开门红”,工量刃具交易中心积极联合举办温岭工量刃具产品展示会,创建五星级文明规范市场。整个市场销售稳步提升,去年浙江工量刃具交易中心销售额达到64亿元。

假期结束

铁路迎来返程客流最高峰

今年25岁的小吴是温岭人,当天他提着大包小包回深圳上班。“感觉假期过得蛮快的,今天返程的人还是蛮多的,但是铁路部门这方面的准备做得比较充足,希望回去能开开心心上班。”吴先生告诉记者。

在这个返程高峰中,温岭站

采取了多种措施来确保旅客出行的安全与舒适。应对返程客流高峰,铁路温岭站在旅客通道等关键部位增派了工作人员,做好人流集中场所的引导和安全防护。同时,铁路部门还增加了临时列车的班次,为旅客返程提供更多的便利和选择。

为了应对客流高峰,当

天,铁路温岭站开行列车是107趟,加开临客8趟。针对高客流,铁路温岭站还组织休班人员进行加班加岗,适当地调整作业时间。同时还增加人工检票通道,确保旅客有充足的检票时间,公安民警增加警力维持旅客秩序,确保旅客有序出行。



市人大代表卢军芳: 扎根基层实干 书写履职答卷

记者 郑灵芝

“卢书记,你来了!”“最近有没有遇到什么困难?有问题及时告诉我。”连日来,新河代表联络站的站长卢军芳忙着在辖区走访,看看群众有啥急难愁盼。

卢军芳是温岭市第十六届、十七届人大代表,新河镇渡南头村党委书记兼村委会主任。自担任人大代表以来,他积极融入新河镇发展大局,用心用情解决群众关键小事,持续擦亮为民服务底色。

助推不松劲
重点项目建设有速度

新河镇寺前桥“清明上河园”项目总投资达4.35亿元,是新河镇党委政府推动“美丽资源”向“美丽经济”转化的重点文旅项目。由于该项目涉及老屋拆迁、租赁改造,阻力大、困难多,剩下的一期21户群众迟迟不肯签约租赁,成为项目推进的“拦路虎”。作为新河代表联络站站长的卢军芳,带头立下“军令状”,挂上“作战图”,排出时间表,驻扎进项目工地现场的“代表联络站驻重点项目工作室”,发扬“白+黑”“5+2”连续作战精神,既打“亲情牌”,每天起早贪黑走访群众,做到以情动人;又做“老娘舅”,对家庭存在纠纷的对象,进行分家、析产等工作。租赁户林某由于两间房屋涉及三兄弟的权属问题,矛盾交叉复杂。卢军芳和代表林永江立马请来相关律师释法析理,耐心沟通讲解,经过连续3天的协调工作后终于得到了林某三兄弟的理解支持,顺利完成析产签约。

短短1个多月时间内,一

期签约租赁的拔钉扫尾工作100%完成,寺前桥老街改造项目取得明显突破。而在这一亮眼的成绩单背后,离不开卢军芳和众多代表不畏阻力、冲锋在前的拼劲与干劲。

服务不缺位
优化营商环境有力度

营商环境是企业发展的土壤,更是经济发展的“晴雨表”。身为企业家的卢军芳更是深谙此理。为了让新河众多企业能够健康发展,卢军芳主动搭好“桥梁”,既宣传上级的惠企政策,也收集企业发展的痛点难点。他深入基层调研营商环境,走访32家企业及个体工商户,梳理企业对营商环境的意见和建议23条,与5家有关部门互访交流,提出建议11条,参加营商环境提升专题会议8次,先后参与撰写提交《关于加强我市招才引智工作的建议》《关于全面优化营商环境,聚力“双招双引”》,坚定不移实施强工兴市战略的议案》等建议案并引起相关部门高度重视,市委组织部、市经信局、市人社局等部门专题进基层单元与代表们展开协商。

在一次企业日常走访调研中,卢军芳发现美机科技集团有限公司新建的智能工厂完工后,由于附近道路狭窄,集装箱难以通行,企业出货受到严重影响。卢军芳和代表们随即开展实地调研,以闭会期间建议形式提出,并约请自然资源所、村镇办、项目涉及企业相关负责人召开座谈会。通过代表与企业、代表与部门、企业与部门之间的多向对接,美机西侧道路顺利完成征地及农转用手续办理,并于2024年6月迎来通车。(下转第四版)

市政协委员毛仙君: 乘风破浪创实业 履职尽责守初心

记者 叶琳

毛仙君是俄罗斯台州商会常务副会长,市政协委员。多年来,他专注于出口温岭童鞋,扎根国际商贸领域,凭借商业智慧与不懈的拼搏精神,成功搭建起家乡与世界的贸易桥梁。他不仅让温岭的制鞋工艺和优质产品走向世界,更在国际舞台上打响了家乡品牌。

苦学外语,扎根异乡

2002年,年仅27岁的毛仙君在哥哥的指引下,踏入了莫斯科最大的商贸市场——莫斯科商贸城。放眼望去,市场里约70%的货物竟都来自中国,熟悉的商品琳琅满目,商贸城内,40%至50%的店主都是中国人,耳边时不时传来熟悉的乡音,这也让他心中涌起一股浓浓的亲切感。

然而,意想不到的困难接踵而至。语言不通,交流起来困难重重;当地治安环境恶劣,走在街头都得时刻保持警惕;到了冬天,冰天雪地,寒冷的气候更是给生活和工作增添了不小的阻碍……这些困难让毛仙君打起了退堂鼓,可骨子

里那股不服输的劲儿却让他下定决心要留下来。

为了能够在这样土地扎根,毛仙君开启了艰苦的学习之路。他深知,语言是融入当地生活和开展生意的关键。于是,他给自己定下了严格的学习计划,每天强迫自己至少学习2个新单词。从最基础的发音开始练习,一个音节一个音节地纠正,不断地进行听、说、读、写,日复一日,终于,功夫不负有心人,半年后,他已经能够较为流利地与当地人进行日常沟通交流了。

情系桑梓,反哺家乡

在攻克语言关的同时,毛仙君也没有停下探索市场的脚步。经过长时间的观察与分析,他发现,市场上售卖成人鞋的店铺多达上千家,竞争异常激烈,而售卖童鞋的店铺却仅有10家,市场潜力巨大。这10家店铺的童鞋大多采购自浦江、温州、福建、成都等地。一想到自己家乡温岭生产的童鞋不仅具有较大的价格优势,而且生产速度快、交货周期短,敏锐的商业嗅觉让毛仙君意识到,商机就在眼前。(下转第四版)