

浙江工人日报

倾情关注劳动群体 全心服务工会组织

2025年5月26日

星期一

乙巳年四月廿九

总第12905号

国内统一连续出版物号:CN 33-0018

邮发代号:31-2

浙江省总工会主管主办
浙江工人日报社出版



学习笔记

衢州市物流行业工会联合会干部项丽红:服务职工,发展新质生产力,赋能物流行业高质量发展,是基层工会工作的落脚点和出发点。作为一名工会工作者,要搭建有效平台,帮助解决职工的实际问题。同时,持续做好职工技能竞赛、帮扶结对、安全练兵、“暖心驿站”升级改造等工作,为构建温馨温暖的物流家园,推动物流行业高质量发展贡献力量。

以“工会所能”对接“共富所向” 杭州市“劳模工匠助企行”走进淳安



全国劳模葛小青(左一)走进淳安企业,与工友深入交流并示范教学。

劳模工匠助企行

本报讯 记者吴晓静 通讯员徐炯、方俊勇报道 职工群众有

需要,劳模工匠有行动。近日,2025年杭州市“劳模工匠助企行”走进淳安活动在千岛湖畔拉开帷幕,帮扶助共富的清风吹拂于绿水青山间。本次活动也是

浙江省“劳模工匠助企行”助力山区海岛县高质量发展专场服务系列活动之一。

活动现场,杭州市工业系统“新时代螺丝钉”劳模工匠志愿服务队、杭州市数据集团劳模工匠服务队、杭州银行“幸福企航”劳模工匠志愿服务队、杭州联合银行“劳模工匠助企行”服务队4支服务队代表,与浙江众力压力容器制造有限公司、淳安华数数字电视有限公司、淳安县王阜乡金紫村、浙江威风阁医药有限公司4个结对单位代表签约,结成帮扶对子。

根据前期的“需求清单”,以全国劳模葛小青、全国五一劳动奖章获得者洪文英、杭州市劳模余云建、杭州数字工匠宣啸等13名助企劳模工匠为代表的7支专业服务队分赴临岐镇工业园区、千岛湖双英家庭农场、淳安县水务有限公司、鸠坑唐圣茶

叶公司等地开展“点对点”服务。

对劳模工匠来说,如何为当地留下一支带不走的高技能人才队伍,是本次活动的关键。西子清洁能源装备制造股份有限公司焊工葛小青表示:“走进淳安,就是要将我们积累了几十年的技术和经验,实实在在地转化为当地的发展动力。”

帮扶现场,葛小青手持焊枪示范教学,“徒弟”们围绕在设备旁,记录下每个关键步骤。在这里,劳模工匠的零距离指导下,大家平时在生产中遇到的许多焊接技术难题,纷纷迎刃而解。

浙江众力压力容器制造有限公司负责人蔡俊顺势道出了企业面临的痛点:“客户对焊缝的质量要求越来越高,该如何解决产品的外观质量问题?”为此,葛小青与工友进行了深入交流并提供了合理化建议:“除了人工打磨外,产品线上的部分环节

可以采用焊接机器人及自动化配备来提升产品质量,降本增效。”高效的帮扶让蔡俊连连感慨:“既精准又接地气!”

杭州市总工会相关负责人表示,本次活动聚焦山区海岛县重点难点,是工会服务资源下沉的试验田,“劳模工匠在社会高质量发展中起着重要的示范引领作用。希望通过发挥他们的独特优势,整合资源力量,以‘工会所能’对接‘共富所向’。”不久前,“杭州数字工匠”助企行首发仪式暨走进树专场活动,就引得数字经济领域企业与职工的热烈反响。

今年,杭州市总工会计划组建不少于100支服务队、不少于1000人入队,组织不少于600人次劳模工匠进企业开展技术帮扶、技能培训、“师带徒”等活动,为企业解决不少于600个技术问题,帮助不少于6000人次企业职工提升技能水平。

音AI思政 强城新声 温州市职工思政歌曲 AI创作大赛决赛举行

本报讯 记者邹伟锋 通讯员潘倩倩报道 近日,以“音AI思政 强城新声”为主题的温州市职工思政歌曲AI创作大赛决赛举行。据悉,本次大赛是2025温州市职工文化季系列活动之一。自启动以来,吸引近300名参赛者报名,收到187首人工智能技术与职工思政教育深度融合的音乐作品。在决赛现场,10个人入围作品通过AI编曲和虚拟歌手演绎等数字化呈现方式,为观众打造了一场科技与艺术完美融合的视听盛宴。

在决赛评选环节,专家评委从思政引领效果、歌词艺术感染力、AI技术创新应用等多个维度对作品进行综合评审。旨在探索人工智能技术与思政教育的融合路径,打造兼具时代气息、职工特色与科技含量的原创音乐作品,用青年化、数字化的表达方式,讲好新时代职工故事,传播奋进向上的力量。

经过激烈角逐,最终《我宣誓》《薪火之光》等获奖作品凭借鲜明的时代特色和真挚的职工视角,生动诠释了劳动之美。接下来,部分优秀作品将通过工会新媒体平台进行集中展播,持续扩大这些正能量作品的传播力和影响力。

“我原本不懂歌曲创作,只是喜欢唱歌和对AI的爱好,这次通过AI技术让我学会了创作歌曲,虽然在创作过程中经历了40多次的修改,但作品能够获奖,这是对我和团队的一次褒奖。”《我宣誓》创作者沙豪跃说。

温州市总工会相关负责人表示:“本次大赛是工会在数字化时代创新职工思政教育的一次积极探索。我们希望通过‘AI+音乐’的形式,让思政教育更接地气、更具感染力。”大赛由温州市总工会、市社科联主办,温州市瓯海区总工会承办。据了解,今年以来,温州市总工会创新职工思政引领模式,依托本土开发的“乐盒AI智能”创作平台,借助AI技术创新思政内容,打造“内容共创一基地孵化一生态运营”的思政文创体系,推出AI共创思政主题曲、五一咖啡AR微思政等数字文创作品生态链,打造“AI+沉浸式体验”的思政教育新场景,拓宽新时代产业工人思想政治工作的实践路径,让劳模精神、劳动精神、工匠精神在新时代绽放更加璀璨的光芒,为凝聚职工力量、服务高质量发展注入更强动能。

美若“仙境”

5月24日中午,杭州西湖曲院风荷景区内云雾缭绕,宛如“仙境”,吸引了不少市民游客前来打卡。据悉,这是经过提升改造后的曲院风荷湛碧楼景点,新增了雾森系统,每天中午和傍晚定时开启。这套系统具有营造景观特效、降温增湿、净化空气等功能。

通讯员连国庆 摄



外商“御用翻译” 竟是初中毕业的社区阿姨! 她是怎么逆袭的?



吴裕凤(左一)和Bojan一起接待客商。

通讯员张文胜、任泽峰报道 昨日,第四届中国—中东欧国家博览会在闭幕。克罗地亚展商Bojan离开宁波前,再次感谢老朋友吴裕凤为他提供翻译服务。这已是55岁的吴裕凤连续第四届担任他的翻译。那几天,她穿梭于展位间,为中外客商介绍葡萄酒等产品。吴裕凤的专业表现也赢得了外商的高度认可。“她考虑问题特别周到,”Bojan评价道,“Alice(吴裕凤的英文名)拥有更丰富的社会经验,总能巧妙营造商务洽谈氛围,促成合作共赢。”

他特别提到:“每次来宁波参展,只要找到Alice,从找工作人员到洽谈都不用再操心。”8年来,在吴裕凤的助力下,Bojan的黑莓酒逐渐打开中国市场,去年销售额达1000万元。

谁能想到,这位被外商信赖的翻译,竟是只有初中文凭的社区阿姨——鄞州区五乡镇泰悦社区的普通居民吴裕凤。时间回到2006年,因儿子寄宿上学,36岁的她开始自学英语。从此,生活处处都是她的英语课堂:帮丈夫修理电动机时默念单词;家中电视常年锁定央视英语频道;翻烂的英语书籍堆起来有半人高。

为检验学习成果,2015年,吴裕凤加入宁波火车站“蓝精灵”志愿服务队,为外籍旅客提供翻译服务。

2016年,第二届中国—中东欧国家投资贸易博览会期间,拉脱维亚参展方急需一名英语翻译。凭借在火车站积累的翻译经验,吴裕凤主动请缨,不仅出色完成翻译工作,更获评“优秀志愿者”。这次经历成为她与中东欧客商缘分的起点。2017年第三届博览会前夕,吴裕凤得知克罗地亚展商Bojan在招募工作人员的消息。经过电话面试,她成功入选,这段合作持续至今。

随着展会规模的提升,自2019年起,展会正式更名为中国—中东欧国家博览会暨国际消费品博览会。尽管名称调整,Bojan始终如一地参展。每逢博览会临近,他总会发微信给吴裕凤:“Alice,博览会要开始了,麻烦帮我召集几位工作人员。”

他们的情谊早已超越工作范畴:Bojan不仅会寄来生日礼物,还曾为吴裕凤儿子的婚礼送来8箱葡萄酒。2023年的展会结束后,Bojan应邀到吴裕凤家做客。临别时,吴裕凤回赠茶叶等中国特色礼品。而Bojan的热情邀请,更是让吴裕凤回访克罗地亚的心愿越发清晰。

离开宁波前,Bojan再次发出邀请:“一定要来克罗地亚做客!”“计划今年下半年或明年成行。”吴裕凤笑着回答,眼中闪烁着期待的光芒。

“世界超市”继续卖全球

义乌市场韧性强底气足

通讯员方静、何晓峰报道 在浙江珊琪服饰有限公司的智能缝制车间,智能吊挂系统在5G网络调度下精准运转,车间大通道上方的显示屏上,当天的货品、生产进度、订单交期、总产能等相关信息实时更新,一览无余。“不管是环境还是效率,都非常棒。”参观车间后,巴西客户Houssan连连称赞,当天就下单了。

有了科技赋能,智造的“含金量”还在持续上升。这两天,一拨又一拨新客户络绎不绝,让刚从美国出差回来的该企业负责人何庆忙得几乎脚不沾地。这也意味着珊琪服饰的市场版图在进一步扩展。

“晴天修屋顶,雨天好安身。”多年来,面对瞬息万变的国际形势,义乌的外贸企业早已在全球构建多元化的市场布局,市场越做越大。

“新增200万件订单”

“电话都接爆了。”这几天,何庆的电话响个不停,“仅5月12日当天就接到10多个美国客户的电话,都是催促赶紧发货。”

珊琪服饰主要生产无缝内衣和运动瑜伽服饰,是义乌本地无缝内衣行业的外贸龙头企业之一。美国是该企业的重要市场。今年一季度,该企业来自美国市场的订单已经排到6月,但受国际形势影响,原本要和老客

户敲定的第三季度订单被耽搁。

“之前一个多月,客户都在观望,但他们都很有信心,认为中国是国际贸易重要一环,没有其他国家可以替代,情况一定会得到改善。”现在,美国客户的库存基本见底,何庆安排发出的100多个货柜成了“及时雨”。

积压的库存订单开始动起来,不少美国客户纷纷下单,义乌市场迎来一波补货潮。在何庆这里,除了原有订单,还新增了200万件订单。“我们一个月可以出货300多万件,现在我们的订单已经排到了7月份,正在赶货。”何庆说。

在义乌市逸嘉燕进出口有限公司,负责人何俊燕也陆续收到美国老客户的加急信息,“顾不上寒暄,就直接要求赶紧发货”。该公司深耕外贸市场近20年,拥有完善的生产、销售、物流等体系,其中出口的圣诞用品在欧美有一定的市场占有率。每年夏季是美国传统的圣诞订货季。在何俊燕这里,有近500个货柜正在排队发往美国。

“鸡蛋不能放在一个篮子里”

对美订单激增,目前不少平台的美国航线集装箱舱位已一舱难求。面对催单的美国客户,义乌的外贸企业有条不紊安排发货、排单。

“过去这段时间,我们一直和客户保持密切沟通,也没有中

断过生产,所以客户的信息一来,就可以立马安排出货。”何俊燕的自信来源于对义乌小商品和供应链的自信。

义乌市场汇聚了26个大类超210万种商品,链接着国内超210万家企业以及3200余万人名工人,产品远销全球200多个国家和地区,早已嵌入全球产业链中。

还有一份底气源于全球化的市场布局。“这些年,许多国家出货存在困难,但义乌一直都是做全球生意,我们不会只依赖单一市场。”自从踏入外贸行业,义乌市场经营户孙丽娟就在不断拓展市场。

“中东、南美、欧洲、东南亚、中亚等都有我们的客户。”胡春霞经营的是工艺品生意,此前有美国客户向她定制了一批价值30万元的工艺品未能正常发货,但因为客户市场多点开花,这批货很快就被销往其他地方。

市场多元,产品过硬让义乌外贸企业从被动应付到主动应对。何俊燕一直将“思远、思危、思变”作为企业文化。“这源于2008年国际金融危机,那时我们就意识到要居安思危,‘鸡蛋不能放在一个篮子里’。”从那之后,何俊燕除了深耕美国市场,开始将目标瞄向南美、欧洲等市场。目前,何俊燕的客户遍布全球,在沙特阿拉伯、土耳其、法国

等都有落地业务。今年初,企业的订单已经排到了11月份。

抓住“窗口期”加快转型

当前,不少涉美贸易的企业已经将产能拉满,集中出货。当“窗口期”过去,又将面对怎样的情形?不少外贸人的回答是转型。

何庆此前几乎有一半时间都在美国,但近几个月,他开始频繁往南美跑。南美市场需求大,潜力足,是他试水的首要目标市场。短短几个月,就收获四五名大客户。

此外,珊琪服饰在不断尝试新业务。他们采用工厂直营模式,在义乌、纽约同时开辟直播间,利用TikTok等平台直播,试播3个月销售额超500万元。近日他们又在欧洲开辟直播。

为更好地抵御不确定性带来的风险,今年,何俊燕带领企业开拓中东市场,与阿里巴巴合作在伊拉克上线了中东版的“1688”——Uwebuy。该平台

立足伊拉克市场,辐射中东地区,为当地客户提供数字供应链服务、智能物流履约及网销服务等。

据了解,目前该平台集结了来自义乌市场以及国内其他源产区的五金工具、厨房用品、电器、服装、文具、化妆工具等产品,嵌入AI等功能,自今年3月试运行以来,每天有几万笔订单。

如今,在Uwebuy平台,更多品类还在不断上架中。在视频的带动下,来自利比亚的外商Salem找到店铺,前来洽谈订单……“有风有雨是常态,风雨兼程是状态,风雨无阻是心态。”关于接下来的业务发展,何俊燕走一步、想两步,对未来充满了信心。

“到义乌来考察过的客户,基本都会下单,为什么?因为义乌的市场环境、基础设施建设、产业体系等都给了他们合作的信心。”何庆说,无论市场怎么变化,中国企业都有从客应对的方法。

今日导读

面对面交流“零距离”服务 (详见第2版)

吃好了才有力气减肥,这是真的! (详见第3版)