

扎根基层20多年,登上服务乡村大舞台

市第十七届人大代表凌传荣

记者 苏盈盈 见习记者 林姜祥 通讯员 王晶晶

我从农村来,一直关注农村发展,当选人大代表就像为我打开了一扇窗,登上了更好服务乡村的舞台。日常生活、工作中发现村民普遍反映的问题,我会积极建言,传递基层声音。瑞安市第十七届人大代表、陶山镇富民村党总支副书记凌传荣扎根基层20多年,当选代表后,他认真践行“人民选我当代表,我当代表为人民”的宗旨,在基层听民声、察民情、汇民意,努力反映群众呼声,尽心为群众办事,解决急愁难盼的民生问题。

注重“充电” 在学思悟中提升履职能力

2020年,凌传荣当选为富民村党总支副书记,对于村干部这份工作,他已得心应手。1997年,26岁的他曾在村里担任村委员会主任,由于村主职干部事务较多,而他要到市区上班,来往多有不便,当满一届后便卸任了。

我在农村成长,喜欢农村工作,虽然这些年没当村主职干部,但这20多年来一直有参与村务管理。凌传荣说,得知自己当选人大代表,他便下定决心要认真履行代表职责,做好民声“倾听者”,当好群众“代言人”。然而,在喜悦之余他还有些担忧,因为之前从未当过人大代表,对这一身份的认知几乎空白。为了让自己更好更快进入角色,他认真阅读《代表法》《如何当好人大代表》等书籍,在工作之余学习人大代表的义务和职责。他说:作为人大代表要知道如何发现民生问题、怎么提出意见建议,这些都是要提前学习的基本功。

除了自学外,他还积极主动参与各级人大组织的代表培训,每次培训会上都会认真记录重点内容,并在会后整理笔记,深入领会学习内容。当了近两年的人大代表,这已经是我用的第三本笔记本了。凌传荣向记者展示他学习记录的本子,上面密密麻麻的摘录着学习记录和培训要点。经过自学和一系列的培训,凌传荣的履职底气足了。列席市人大常委会会议时,他能提前认真学习会议审议议题,精心准备相关意见建议,在列席会议的人大代表座谈会上

上,主动争取发言,将群众的心声带到会上去,推动解决群众的心头之忧。在代表座谈会上,他相继提出了加大飞云江流域垃圾堆放整治力度提升人居环境整治工作、在乡村推行门前屋后两包政策(一包卫生、二包秩序)并写入村规民约等建议。

在平时,凌传荣主动参与人大代表进联络站活动,主动接待来访群众,与村民聊聊他们的烦心事,耐心倾听、认真记录他们的诉求。也正因经常参与进站活动,他对人大代表联络站的运行成效有更多期盼,他说:“人大代表联络站作为为民服务的‘连心桥’,要通过为老百姓解决实际问题来提升影响力,让他们遇到难题就会主动想到来代表联络站反映。同时,希望相关部门能够结合国家机关工作人员进人大代表联络站活动为村民解答政策问题,了解基层所需,提升群众的幸福感。”

细致入微 做好城乡公交出行“文章”

做足了准备功夫,下一步则是认真履职。凌传荣把自己的履职方向定位为“从农村里来,到农村里去”。扎根基层几十年,他积攒了大量的群众基础,也熟悉农村发展中的各种“疑难杂症”,为此,他从“身边事”着手,无论工作还是生活中都会多留一份“人大代表”的心眼。

初为人大代表,凌传荣不仅在学习上与自己“较真”,在履职过程中,他也是如此。偶尔搭乘一次城乡公交车,他便提了一个建议。有一次,他搭乘城乡公交车去陶山镇,在潘岱的一处公交停靠站,有个中年



凌传荣在会上发言

女性带着孩子上车,孩子手里拿着书包,他们还没站稳,门也没关好,公交车就启动了。由于车速较快,车上站着的乘客吃了个跟头,刚上车的这个大人护住了孩子,书包则被甩到了车门外,急得大叫。

这一危险场景让凌传荣的心一直悬着,他觉得司机这样操作太危险,于是在公交车上便做起了调查。同车的不少乘客认为乘车体验不好,有位老人说自己经常坐城乡公交车去市区女儿家,对司机服务质量颇有怨言,甚至有老人因此受伤。

为了佐证此次经历是偶然还是普遍现象,凌传荣又特意去体验了市区往返湖岭、桐浦等地的公交车,经过调研发现不少城乡线路的公交车司机服务意识较为薄弱,普遍存在开车急、猛等情况。

凌传荣将此次调研结果和问题带到了代表联络站座谈会上,和其他代表商讨后,形成了提升乡村公共交通服务水平的建议,并交到相关部门。提完建议,他并没有做一名“甩手掌柜”,而是持续追踪建议办理进度,督促相关人员尽快办理建议,办好群众的出行难题。

城乡公交公司也迅速做出回应,高度重视凌传荣所提出的重视司机的培训和教育、迭代更新城乡公交车等建议,并做出了相应的调整规划。看到自己提出的建议扎实落



参加村里的春节慰问活动

地,为村民出行带来更好体验,他倍感欣慰。除此之外,凌传荣还和其他代表联合提出了《关于要求开通陶山至瑞安动车站公交线路的建议》《关于加快推进陶山至碧山公交线路路面改造提升的建议》《关于进一步对农村村庄规划道路红线调整的建议》等保障群众安全出行的建议,助力优化群众出行“最后一公里”。

扎根基层 书写乡村履职“答卷”

人大代表要充分发挥桥梁纽带作用,广泛收集基层群众所反映的问题并及时向上反映。在履职过程中,凌传荣努力践行着一名人大代表和基层工作者的职责使命。

村级工程建设是建设美丽乡村必行之路,如何谋划好村级工程建设是实现乡村振兴必须考虑的重要课题。在农村工作期间,凌传荣对村里在实施工程建设中遭遇的困难深有体会,不少农村工程建设存在工期延期、偷工减料、业主方跟施工方出现矛盾纠纷等现象。对此,他提出完善瑞安市村级工程建设项目管理办法的建议,要求有关部门完善制度,保障村级项目工程有序、高质量推进。

近年来,我市大力推进全域人居环境

整治工作,但飞云江北岸依旧存在垃圾乱倾倒现象,严重破坏人居环境,附近居民怨声载道。收到民声后,凌传荣急群众之所急,立即调研并在今年上半年提出希望有关部门加强联合执法,形成长效管理机制,遏制垃圾随意倾倒行为的建议。由于建议还没得到落实,凌传荣紧盯不放,在8月市领导到陶山人大代表联络站开展进站活动时,他再一次提出了垃圾倾倒问题,得到了市领导重视,现场落实相关部门单位进行整治。

利民之事,丝发必兴。作为一名基层人大代表和村干部,凌传荣始终心系基层,将村民的喜乐愁苦放在心上,以实际行动践行职责和承诺,着力解决群众民生难题。

【人物名片】

凌传荣,男,1971年出生,中共党员,瑞安市陶山镇富民村党总支副书记,瑞安市壹品服装印花有限公司执行董事、温州市筑农农业开发有限公司总经理。2021年当选瑞安市第十七届人大代表,获评2022年度瑞安市优秀人大代表。



小企业也有大作为 世华模具在这场全国盛会上摘得两项荣誉

记者 项颖 通讯员 董锦琼

近日,2023中国商界领袖年会、第二届美好生活·国际消费全球趋势大会在北京召开,大会以“创新引领 共赢未来”为主题,以创新精神凝聚商界精英力量、探寻国际经济与消费趋势、共谋企业未来发展之路。来自全国各商界、企业、机构代表500余人参加会议,就中国商界发展的前沿趋势、创新驱动引领下面临的商业变局和机会展开了深入的对话交流。

瑞安市世华模具有限公司(以下简称“世华模具”)作为我市唯一一家企业参加大会,获评2023年度商界影响力“创新引领”中小企业,世华模具总经理兼工程师吴世华被评为“大国工匠”2023年度商界影响力传承创新人物。瑞城这家名不见经传的小企业为何能在这样的国家级盛会上摘得两项荣誉?请跟随记者的脚步去企业一探究竟。

副业变主业 客户遍布五大洲50多个国家和地区

世华模具创办于1997年,位于丁山二期置慧工业园,主营食品(饼干、雪饼等)模具,同时集各类辊筒、模具的研发、设计、制造、销售于一体。

这是一家有故事的企业,虽然年产值仅400余万元,客户却遍布亚洲、欧洲、北美洲、南美洲、非洲五大洲的50多个国家和地区,与400多家知名食品企业展开合作,走进超市,大家耳熟能详的知名饼干品牌如亿滋(奥利奥)、好丽友、雀巢、格力高、康师傅、旺旺均是世华模具的长期合作伙伴。

说起自己与饼干模具的缘分,吴世华只用了一个字:巧。

1987年至1997年,吴世华与亲戚一起,在马屿创办了一家眼镜厂,专业从事眼镜生产,1994年,他又在北京创办了一家游戏机卡盒厂,专业做卡盒。因为对模具的开发非常感兴趣,吴世华自进入该行业后一直潜心钻研,由他设计制作的眼镜模具、游戏机卡盒模具在业内深受欢迎,同行都亲切地称他为“模王”。

1997年前后,马屿食品机械厂遍地开花,在当时的中国,食品机械厂生产饼干的模具配件只能去上海东方模具厂购

买,价格较高。在一次聚会中,一朋友开玩笑说:制作游戏机卡盒也需要设计开发模具,应该跟饼干模具的开发是一个原理,要不你试着帮我们开发一下饼干模具。

虽然只是一句戏言,但这事却被吴世华记在了心头。此后,他去朋友的食品机械厂参观饼干生产线。经过一段时间研究,他还真的在游戏机的卡盒模具中得到了启发,并试着在眼镜厂内开发饼干模具。

当时的饼干模具比较简单,我尝试制作了几个送给朋友,没想到真的可以使用。吴世华说。

在朋友的宣传下,吴世华能设计制作饼干模具这件事在马屿传开了。之后,陆续有食品机械厂家慕名而来,请他帮忙开发饼干模具。就这样,吴世华开始一只脚迈入了饼干模具行业。

此后两三年,上海东方模具厂逐渐萎缩,瑞安各地及平阳的饼干厂家陆续上门,吴世华的饼干模具开发生意开始红火起来,一年订单额20余万元。

2002年,吴世华果断退出眼镜厂股份,并把北京的游戏机卡盒厂也关闭了,

副业变主业,由此开始主攻饼干模具生产。随着订单的逐渐增多,他设计制作的饼干模具种类越来越丰富,在行业内的知名度越来越高,开始陆续接到宁波、福建、上海等地订单,产值也逐年提升。



吴世华在北京接受采访



荣誉证书

怀揣大梦想 小企业敢创新成就“大事业”

2004年,世华模具迎来发展史上的第一位大客户——上海佳通日清食品有限公司(以下简称“上海日清”)。当年,吴世华跟随上游企业去上海日清考察参观,在该企业的推荐下,吴世华尝试着帮上海日清设计制作了一套饼干模具。精致、时尚的图案和过硬的产品质量,得到了上海日清技术人员的认可,并立即确定了合作关系。

与上海日清合作后,世华模具迎来了发展的黄金期,开始一路快速发展,陆续不断有知名的饼干企业慕名而来,寻求合作。达利园、美丹、旺旺、康师傅……这些大家耳熟能详的国内知名食品企业都与世华模具确立长期合作关系。

创新的产品、精湛的工艺和优异的质量,随着客商的口耳相传及不断参加各地的展会,世华模具在业界的名气越来越大,不少国外知名饼干品牌前来洽谈,其发展由此驶入了快车道,迅速成长为中国乃至世界饼干模具业界的佼佼者。英国的UB、印尼的Indofood、日本格力高、美国的雀巢都成了世华模具的海外合作商。

2018年6月,由美国烘焙协会举办的大西洋烘焙展销会(Atlantic Bakery Expo)在新泽西州大西洋城举办,全球约200家相关领域企业参加此次展销会,世华模具作为中国唯一一家参展企业,携

多款精品模具应邀赴展,2018年7月2日至7月8日,美国时间上午6时至次日凌晨2时,世华模具广告以一天18次、每次5秒的频率,在纳斯达克大屏幕上播放,这是我市中小企业第一次亮相“世界第一屏”26年风雨兼程,如今世华模具拥有自己的专业设计团队,并逐渐成长为行业的佼佼者,相继成为好丽友、雀巢等知名品牌的全球供应商。

我们的产品质量和技术都已非常成熟,目前,企业正在布局进入亿滋(奥利奥)品牌全球供应系统。吴世华表示,亿滋(奥利奥)品牌是企业所属行业的金字塔“顶端”,虽然世华模具与该品牌已经有长达十几年的合作历史,但只占据很少部分的中国市场份额,未来世华模具将全方位完善优化企业,以更精良的品质和技术,力争成为该品牌的长期全球战略合作伙伴!

虽然只是一家名不见经传的中小企业,却有着自己远大梦想,成就了“大事业”!市经信局相关负责人表示,此次世华模具亮相北京盛会,展示了瑞安中小企业品牌形象,以及企业的魅力与自信,这是世华模具品牌建设征途上的里程碑,也是我市中小企业的无限光荣,希望世华模具持续提升企业的综合实力和品牌形象,打造成更具国际影响力的中国品牌。