

从去年的35个扩容至50个,活动持续30天 温州“爱心冰柜”公益地图再扩容

“三伏天,想来农行的爱心冰柜解暑一下。”又是一年盛夏,一场“农情相伴”的爱心冰柜送清凉公益活动如约而至,为温州这座温润之城送来阵阵清凉。

7月21日上午,第三届“清凉一夏农情相伴”爱心冰柜送清凉公益活动在农行温州分行大楼启动。

今年,温州市爱心冰柜服务点从去年的35个扩容至50个,覆盖温州全部县(市、区),活动持续30天,预计为高温工作者免费提供超18万瓶冰镇饮用水。与此同时,一场以家庭为单位的“爱心接力大挑战”也在火热展开,“爱心值日家庭”风雨无阻,“一大一小”用行动传递公益精神。

爱心地图再扩容,3年投放冰柜超百个

当天上午8时30分,全国劳模、农行温州分行党委委员、副行长、工会主席柯茜茜等扩容了“爱心冰柜”公益服务地图。随后,农行温州分行资深专员、营业部党支部书记、总经理熊倩为2025年农行“爱心冰柜”揭幕。

现场,农行温州分行还联合农夫山泉、温州仁爱义工协会、爱心值日家庭为一环环卫工人、外卖小哥、快递员送上牛奶、矿泉水等慰问品,致敬辛苦的高温工作者。

负责滨江街道商务四路一带路面清洁的环卫工人谭大姐是重庆人,今年51岁,去年12月从丽水调到温州工作。在每天清晨5时的温州街头,谭大姐已经挥舞着扫把开始了一天的工作。

“为了生活嘛,不怕累!”谭大姐用带着川渝口音的普通话说着。提起农行的免费饮水点,她不好意思地搓着手说:“之前我们工友说夏天的时候,这里会有个爱心冰柜,可以免费拿水,我刚开始都不太信……”直到今年,参加了活动启动仪式,这位朴实的环卫工人确认:“原来是真的为我们准备的,真是凉爽到心里头。”

“一天要喝五六瓶水呢!”在农行市府路支行的隔壁就是顺丰一个驿站,在温州打拼20年的快递小哥老谭打开爱心冰柜,痛快地灌了一大口。老谭开心地说,自己这一天的喝水量,在外面买的话也要十几元钱,积少成多也是笔开销,“农行的公益活动真是很贴心,送清凉送到我们的心坎里。”

据悉,3年来,农行“爱心冰柜”已经成为温州盛夏中的“清凉符号”,累计投放112个爱心冰柜,发放饮用水超60万瓶。

爱心值日家庭,接力传递清凉

“农银大夏家庭已累计服务5.6小时,永嘉支行家庭已经累计服务6.8小时……”在“爱心值日家庭



农行温州分行营业部员工向户外劳动者送水

打卡群”里,一场爱心接力大挑战正在火热进行。

今年的爱心冰柜活动中,“爱心值日家庭”的全面升级与火热接力,无疑是最动人的风景线。活动创新性地以家庭“一大一小”为单位,在全市范围内招募爱心志愿者,最终近30组充满热情的家庭成功报名,组成了庞大的“爱心值日生”队伍。

“之前是我一个人,现在是我妈妈一起,爱心的力量越来越大。”来自温州少艺校五年级的小学生吴沁沁是“资深爱心值日生”,今年第二次参与活动的她工作起来井井有条。作为农行员工家属的孩子,她多次参与农行爱心义工日、关爱孤独症儿童等活动,对她来说,从小跟着妈妈的单位做公益是一件很有意义的事情。

“就算下雨,我也要来做爱心值日生。”上午10时,一场暴雨来袭也没能阻挡温州大学附属第一实验小学四年级学生陈祉溱和自己妈妈的爱心传递。首次参与爱心值日的她既害羞也很兴奋,她主动走向街头,向环卫工人、快递小哥等户外工作者送上矿泉水。

这些“爱心值日家庭”肩负着补货、清洁、维护秩序、记录等职责。截至7月21日下午5时,第一天值日的9组家庭累计服务时长已突破35个小时。根据活动规则,服务时长累计领先的30组家庭,将最终赢得由农夫山泉提供的“2天1夜一

大一小黄山研学之旅”大奖,探秘水源工厂。

“农”情相伴,助力大爱温州

从“一瓶水”的关怀,到如今“一家人”的爱心接力,再到温州全域的爱心冰柜覆盖,这场已经持续了3年的清凉之约,正成为温州夏日里最动人的公益画卷,也见证着农行的公益之路始终与温州的“大爱之城”精神同频共振。

一直以来,作为全国文明单位,农行温州分行开展各项公益活动:组建1882人的志愿者服务团队、设立全省第一个金融机构志愿者日品牌“农义工日”、设立“520献血日”“慈善一日捐”“仁爱之家”“关注星星的孩子”等公益活动,和大爱温州的“义利并举、善行天下”公益慈善文化双向奔赴。

“我们始终坚信,金融的温度与城市的文明同频共振。”柯茜茜表示,作为扎根温州、服务温州的主流金融机构,农行温州分行已连续24年保持可比综合实力温州国有银行首位。未来,农行温州分行将继续以“爱心冰柜”这样的暖心实践,持续赋能社会公益,深耕实体经济,与温州市民共同书写“大爱之城”的温暖篇章。

周瑶瑶 董海妮 陈曼曼

台州银行温州分行举办“金融铁军”主题演讲比赛

专注小微企业金融服务

台州银行温州分行 协办

本报讯 近日,一场以“铸就金融铁军 共筑银行梦想”为主题的演讲比赛在台州银行温州分行举行。31组来自各支行的参赛选手,以真实案例诠释新时代金融人的钢铁意志,展现银行业服务实体经济的热心使命。

苍南支行选手谢宾讲述的“带伤上门”故事令全场动容。柜员小张在接到腿脚不便的董阿姨求助后,冒酷暑骑行十余公里,途中摔伤仍坚持完成服务。“当满身尘土的她出现在客户家门口时,我们看

的不仅是伤口,更是台行人的职业勋章。”谢宾说。

数据显示,2023年该分行已累计提供紧急上门服务427次,平均响应时间1.8小时,较行业标准提速67%。

塘下支行客户经理虞凯文分享“铜丝企业攻坚记”的故事,15天连续跟进、8次方案修改、3层级协同服务,最终成功发放300万元贷款,助力企业扩大产能。虞凯文坦言,“每一次被拒绝都是成长的淬炼。”万全支行周琪瑶则用“90%无效动作+100%耐心”的公式,诠释小微客户服务的真谛。其团队通过182场社区活动,实现存款转化率提升25%。

瓯海支行村居金融部主管以14年从业经历,梳理出“金融铁军”的传承密码:从2009年民间借贷危机到2020年疫情冲击,我们始终相信——真正的

钢铁,是在客户托付的熔炉里炼成的。

现场特别环节中,平阳支行员工还原“渔网贷款”服务场景,通过蹲地两小时耐心指导,帮助视力不佳的陈伯完成3万元贷款申请,生动演绎“金融为民”的深刻内涵。

温州分行行长周宜洪表示:“保尔的钢铁在烈火中锻造,我们的钢铁在服务中淬炼。要持续以‘金融铁军’标准要求自己,做实体经济的守护者、普惠金融的践行者。”

据悉,本次比赛评选出的优秀案例将纳入分行服务标准手册,相关经验拟向全行推广。分行同步启动“铁军锻造计划”,通过岗位练兵、情景演练等方式,持续提升服务质效。

王芸

周励萍:30年坚守点亮智能世界

日前,在杭州菜鸟智谷产业园的一间会议室里,杭州高科工贸有限公司董事长周励萍指着墙上的GAOKEview会议一体机向记者演示AI声源定位功能时,摄像头会随着与会人员的发言,自动调整焦距,并且追踪发言人。这一幕,让人很难想象这家企业的起点竟是30多年前的胶片幻灯片。从浙江幻灯经营部到如今产品销往65个国家的国家高新技术企业,高科工贸的成长轨迹,折射出中国教育装备行业从跟跑到领跑的跨越。

创业破局:从代理到创造

1992年,周励萍创办了杭州高科电教设备有限公司。“当时一台进口投影机要卖17000元,只有大学才买得起一两台,放在阶梯教室用。”周励萍回忆起初行人的艰辛。代理之路并非坦途,设备故障频发,外方售后态度强势,动辄判定“人为损坏”,收取高昂维修费。但正是这段“非常痛苦”的经历,点燃了心中自主创新的火种:“为什么美、日的产品在中国这么受欢迎?难道我们就不能生产出比它们更好、更可靠的产品?”

转机出现在一次维修经历。团队拆解了一台故障展台,发现“洋品牌”并非不可超越。“我们重新设计模具、控制面板,连接键布局都优化了。”1996年,杭州高科自主研发的首款视频展示台面世,价格仅为进口产品的三分之一,功能却更贴合中国教育需求。这款产品迅速普及到中小学每个教室,成为公司发展的一个里程碑。“我们让多媒体教学设备从‘奢侈品’变成了‘必需品’。”周励萍说。

创新是高科基因。2000年,其自主研发的视频展示台在德国捧回红点设计奖;2002年,多媒体集中控制系统丰富了产品线;2006年,高科交互式智能白板成功通过教育部检测认证,推动了中国课堂从“黑板粉笔”迈向“触摸互动”的时代变革。“技术没有天花板,只有不断突破的起点。”周励萍表示。

技术跃迁:用AI重构场景

技术的脚步从未停歇。当发现投影机存在亮度衰减、环境光干扰等局限时,团队又将交互式白

板技术延伸至电视机屏幕,推出交互式一体机,无需投影,直接在屏幕上书写、操控电脑资源。

如今,这一产品线已迭代至GAOKEview教学一体机GK-A12,并深度融合人工智能(AI)技术,成为高科在智慧教学和智能办公两大领域的拳头产品。

在会议室场景中,高科自主研发的新一代会议平板集时尚工业设计、流畅智能书写、无缝大屏互动、高效远程协作于一身。“会议室里谁在发言,摄像头就会智能追踪、聚焦到他身上,完全自动识别声源。”此外,其AI同声传译功能还能实时翻译多国语言。“西班牙客户说一句话,中国同事屏幕上直接显示中文,彻底告别同声传译的繁杂。”周励萍介绍。

高科的另一款创新产品——电子画框屏,则通过植入AI算法,赋予静态艺术品以灵动生命。“油画里的人物可以动起来,《清明上河图》这样的千古名作,也能让画中的人物熙熙攘攘‘活’现。”周励萍举例道。这一创新应用已在临平水乡博物馆等文化场馆落地,为观众带来沉浸式、互动性极强的颠覆性艺术体验,让传统文化在数字时代焕发新生。

过硬的产品离不开强大的研发实力和品质背书。高科工贸每年将20%-30%的营收投入研发。目前,公司拥有10项专利、39项软件著作权,并荣获“全国教学仪器设备行业十佳品牌”“软件企业”“中国电子白板十大品牌”等多项荣誉。

对于后来者,这位创业老兵语重心长:“创业者要不停的学习,不能沉浸在自己的企业里面,要多走出去看,甚至跨行业地看。”开放的心态与跨界视野,是她认为在快速迭代时代保持竞争力的关键。

出海远征:用质量与文化叩开世界之门

2009年,高科工贸在德国科隆设立了第一家海外分公司GAOKE GmbH,正式吹响进军全球市场的号角。

为何选择出海?“海外市场仍有巨大潜力。”周励萍指出,许多国家的教育信息化水平与中国10年前相似,市场空白为高科提供了发展机遇。此外,通过出海,企业可倒逼自身技术升级,提

升品牌国际影响力。

“出海最难的不是产品,而是‘落地。’周励萍坦言,海外市场对认证规范、专利布局、产品质量要求极为严苛,高科工贸为此建立了严苛的质量管控机制,返修率始终控制在1%以下。同时,高科工贸严格遵守国际规范,累计获得CE、CB、ROHS、TUV、ENERGY STAR:registered等认证超百项。

更深层的挑战是文化交融。“和外国客户交流,懂他们的文化,距离瞬间拉近。”为此,周励萍坚持带领团队参加全球顶级展会,在对话中寻找文化共鸣。“中国制造要在世界立足,需要跨文化品牌专家。做企业的最高境界是做文化,在国际市场上更是如此。”

如今,高科产品已销往65个国家和地区,在德国慕尼黑建立全资子公司,出口占比高达60%,在20多个国家签下国家级总代。

回顾32年风雨兼程,周励萍满怀感恩:“我们真的赶上了一个好的时代。”政府的支持如春风化雨——余杭区政府及街道领导多次走访,组织专业辅导协助企业认证,并提供展会补贴、海外证书认证补贴、海外仓补贴、服务外包补贴等实实在在的帮。

站在新起点上,周励萍的目光投向更远处。“企业整合是必由之路。”她指出,有资本加持的企业能瞬间突破瓶颈,单打独斗难以维系。高科正积极筹划对接资本市场,为下一步飞跃蓄力。

产品端则全力拥抱AI。“AI极大降低了管理运营成本,更是新一代用户的核心需求。”她笑言要抓住“90后思维”——主打一个“懒”。她表示,高科工贸将持续加码AI在教育行为分析、智能会议、艺术展示等场景的应用,让产品更智能、更“懂”用户。

周励萍为高科工贸描绘的愿景宏大而清晰:“我们致力于把数字世界带入每个教室、每个办公室、每个组织,构建万物互联的智能世界。”从胶片投影时代的微光,到AI智能教室的璀璨星河,周励萍与她的高科工贸,始终以创新为灯,以质量为舵,在科技赋能教育与人际联结的浩瀚海洋中,坚定航行。

本报记者 陈路漫

衢江鹤鹑的“黄金链”升级路

本报讯 在衢州市衢江区连绵的丘陵间,华哥家庭农场的标准化鹤鹑养殖棚整齐排列,自动化喂料机嗡嗡作响,工人们正将一箱箱鹤鹑蛋搬上冷链运输车。农场主朱丽华看着新一批的鸡苗难掩激动:“工商银行200万元农户贷款来得太及时了,这条产业链总算盘活了,‘小鹤鹑’真要变成‘金凤凰’了!”

2022年,朱丽华从金华返乡创办鹤鹑养殖场,通过“公司+合作社+农户”模式,建成存栏量44万羽的鹤鹑养殖基地,带动周边农户村民参与养殖。随着市场对绿色食品需求激增,2023年农场启动“鹤鹑生态循环产业链”升级计划,需同步建设自动化恒温养殖车间、鹤鹑蛋深加工线和粪污资源化利用。自有资金早已耗尽,传统贷款门槛高、抵押物要求严,梦想卡在资金链上,仿佛困于无形的牢笼。

针对华哥这样缺乏传统足额抵押物但经营稳健、前景可期的“新农人”,工行迅速启动专属的涉农信贷绿色通道。结合农场真实的经营流水、订单合同、稳定的销售渠道及华哥良好的信用记录,工行创新评估模式,简化流程,短短数周内,一笔承载着希望的200万元纯信用信贷资金精准注入衢江华哥家庭农场。当华哥收到资金到账的短信通知时,这个朴实的汉子三天没睡好觉,反复确认着屏幕上的数字,这笔“及时雨”终于让他紧锁的眉头舒展开来。

资金到位后,贷款利息较原来降低一倍多,这使得更多的资金投入生产中,农场发展按下“加速键”。智能养殖车间拔地而起,崭新的标准化厂房里,自动喂料、饮水、控温、清粪系统高效运转,鹤鹑住进了“恒温室”,产蛋率和蛋品质量显著提升。

金融活水浇灌的不仅是鹤鹑产业,更是乡村振兴的蓬勃生机,工行精准滴灌的200万元贷款,成为衢江华哥家庭农场破茧成蝶的关键一跃,更在鹤鹑产业的沃土上,孵化出一条从传统养殖迈向精深加工、品牌化运营的升级之路。

通讯员 李向向 刘伟 本报记者 郑谦

温州首款AI智能眼镜下线

本报讯 近日,在浙江回车科技有限公司与瓯海眼镜有限公司共建的智能生产车间内,温州市首款AI智能眼镜Looktech正式上线。这款集“黑科技”与时尚属性于一体的智能穿戴设备,即将完成首批价值900万元的订单生产,于本月底发往北美市场。

据悉,这款Looktech智能眼镜突破传统产品边界,集四大功能于一体,具有1300万像素摄像头支持2K视频录制与4K照片拍摄;创新声纹解锁技术保障隐私安全;镜腿集成高保真扬声器与降噪麦克风;搭载MEMO大语言模型AI助手,具备自然对话与情景记忆功能。

“这不仅是眼镜,更是融合拍摄、通讯、AI服务的可穿戴终端。”Looktech CEO易昊翔介绍,产品在今年1月美国CES亮相即获国际买家青睐,其成功关键在于平衡了科技创新与佩戴体验:采用航空级钛合金铰链与TR90超轻材质,整机重量仅34克;镜片支持近视矫正、光致变色等多功能切换,真正实现“科技隐形”。

该产品背后是“脑机接口新锐”与“眼镜制造龙头”的跨界融合。回车科技作为混合脑机接口领域领军企业,将生理信号监测技术与AR/VR设备深度融合;瓯海眼镜则投入3000平方米专用车间,组建电子工程团队改造生产线。

“智能眼镜首先是眼镜,必须通过‘舒适度’这关。”易昊翔强调。瓯海眼镜总经理王风华对此深有共鸣:“我们30年的工艺积淀,恰好补足了电子企业在人体工学上的短板。企业专门成立‘未瞳事业部’,前端沿用眼镜精密制造体系,后端引入消费电子品控标准,通过超声波焊接、声学测试等37道工序确保产品可靠性。”

目前生产线已达每小时70台的产能,年产量预计突破15万台。随着二期4000平方米智能车间筹备建设,企业计划逐步开拓日本、澳洲等国际市场。

“这不仅是产品的下线,更是产业链的上线。”瓯海经济开发区党工委书记、管委会主任谢东表示,随着智能眼镜生态链的完善,瓯海有望成为长三角智能穿戴产业的重要支点,为“温州制造”向“温州智造”转型注入新动能。

本报记者 徐慧敏 通讯员 黄冰娥 徐津镭

常山林草装备研发示范领先一步

本报讯 2025年全国林业和草原装备学术大会日前在常山县举行。

本次大会上,来自国内多所林草装备研究机构、林业高校及相关企业的专家学者齐聚一堂,共同探讨林草装备行业发展新路径。院士、专家聚焦林草装备科技创新与产业升级,围绕林草装备前沿技术和共性难题开展交流,并展示新装备、新技术。会上,南方林业机械研究中心暨国家便携林业机械质量检验检测中心华东分中心揭牌、“共享常山”林业机械服务中心启动,林业机械专业技术人才培养联合体成立、上海民宇科技等3家企业与常山签署产业科技创新合作协议。

“这是全国林草装备领域的一次盛会,更是推动常山林业产业转型升级的契机。”常山县林水局局长林周介介绍,常山拥有林地101.5万亩,为林草装备提供了丰富的应用场景和试验空间。该县结合“两袖一茶”特色产业需求,引进、试验、推广了20余款适应丘陵山地的林草装备,农机使用率达70%,并在全省率先成立共享林事服务中心,为35家林业主体提供林草装备租赁、技能培训等服务,节约成本超1000万元。同时,常山发布“油茶新政十八条”,支持林草装备研发、中试、推广。

去年,常山入选首批国家林草机械装备创新试验示范基地试点,获批设立“中国农村专业技术协会科技小院”,获评全省林业共同富裕试点县及首批共享林事服务中心创建试点。

吴婧涵 葛锦熙 姜焱

浙江打造市场监管科创联盟

本报讯 浙江省市场监管局近日牵头组建省市场监管科技创新联盟,构建“跨领域、跨层级、跨主体、全要素、全链条、全过程”协同联动创新体系。

联盟打造“贯通融合”协作平台。按照“纵向贯通、链路协同”原则,集聚省市县三级计量、标准、检验检测、认证认可、知识产权等市场监管创新要素,吸纳企业、技术机构、科研院所、高校等创新链产业链主体,创新“条线式+组团式”协作模式,打造市场监管融合创新主阵地。

联盟创新“共享共研共推”联合模式。推动市场监管与产业创新需求对接,启动设立专项科技项目,打造“政产学研用”协同创新载体与转化枢纽,全面培育融合创新新动能。

联盟推进“三全一体”科技服务。建设信息服务平台,畅通“需求收集、方案共研”快速响应服务机制。制定实施方案,为政府侧、产业侧、社会侧提供全溯源链、全产业链、全生命周期的检验检测、计量测试、专利导航等“一体化”服务,组织开展“大院帮小所”、专题培训等活动,培训人数超1000人次。

林文都