

推动“送文化”到“种文化” 我市第二批文化特派员接力上岗

■记者 沈焕娉

本报讯 昨天,嘉兴市首批文化特派员工作总结交流会暨第二批市级文化特派员座谈会召开。会议总结首批文化特派员工作成效,公布第二批文化特派员选派名单,部署下一阶段重点工作,推动文化特派员持续扎根基层,助力全市文化事业高质量发展。

2023年11月,嘉兴在全省率先探索实施文化特派员制度,同年12月首批文化特派员正式上岗。截至2026年5月底,全市168名省、市、县三级文化特派员累计开展理论宣讲2563场次,组建基层文化队伍456支,举办文艺演出、惠民服务等8333场次,帮助驻地增收3972万元。

两年多来,嘉兴搭建“四化”工作机制,推动文化特派员制度规范长效运转。顶层设计上,出台《嘉兴市文化特派员工作机制》,形成6项18条规范,借助地方立法固化文化特派员制度,为工作开展提供坚实保障。队伍管理上,建立人员动态调整机制,创新三级联动组团服务模式,推出“一加一”“一联一”“多对一”“一对多”结对形式,实现资源互通、服务扩面。项目推进上,实行“一人牵头一项目”工作模式,打造“特派说”“特派课堂”“特派畅享”“特派培

育”等项目,开设各类文化课堂3600余场,保护传承百项本土文化,助力构建“45分钟畅享”品质文化生活圈。

基层实践中涌现出诸多优秀案例。不少特派员深挖乡土文脉、盘活文化资源,梳理村落文化要素,编纂文化资源名录,推动传统民俗入选国家风物名录;有的立足村庄特色打造文旅IP,以文旅融合为乡村发展注入活力;有的深耕理论宣讲,创新方式、打造品牌,编排接地气、有温度、有情怀的文艺节目……

与此同时,文化特派员在基层服务中收获成长,多人先后登上央视舞台,获得省级先进荣誉等。会上,第二批文化特派员正式选派。市级派出单位、属地、文化特派员代表分享心得、交流思路。大家纷纷表示,将坚守初心、履职尽责,用心用情做好基层文化工作。

“文化特派员承载着光荣使命,希望新一届队伍延续优良作风,深挖本土文化内涵,打造特色文化品牌,扎实做好理论宣讲、文化传承、文旅融合、惠民服务等工作。”嘉兴市委宣传部相关负责人表示。下一步,嘉兴将深化文化特派员制度,持续推动“送文化”到“种文化”,不断丰富群众精神文化生活,让文化活力充盈嘉禾大地。

我市举行航空航天及低空经济产业圆桌会

(上接1版)

目前,北理工长三角研究院正在加快建设国内首个低空装备试验验证与适航性检测中心项目联合实验室,将形成覆盖10吨及以下低空装备研发与适航性审定检测的全链条能力,进一步推动嘉兴从航空物流枢纽向低空经济全产业链高地跃升。

现场,嘉兴市航空航天及低

空经济相关企业提出中试服务、产品采购等需求,展开对接,寻求下一步合作。这场对接会进一步搭建了政府、院所、企业、金融机构等多方合作的桥梁,推动高校科研成果与企业产业需求精准对接,促进创新链、产业链、资金链深度融合,打造更具竞争力的航空航天及低空经济产业创新生态圈。

一片中国“芯”的安“嘉”记

(上接1版)

于是,他们开始在上海周边四处物色,从昆山到太仓,从嘉善到平湖,一路看下来,最终相中了林埭镇。

然而,从“看中一块地”到“真正落脚”,过程远比想象中曲折。先是土地招拍挂,要盯公告、备材料、走竞拍,接着要在当地注册新公司,光是资料梳理就折腾了好几轮,然后还要办理施工许可证、规划许可证……那段时间,顾敏君在上海和平湖之间两头跑,人在高速上的时间比在办公室还多。只要碰到搞不定的问题,她总是第一时间拿起手机,给林埭镇经发办主任徐思忆打电话。“流程怎么走、资料怎么备、手续怎么报批,每一件事他们都会一步步指导,响应速度特别快。”顾敏君说。

有一次,厂区需要制作安全生产主体责任公示牌,顾敏君翻遍手头资料,仍是毫无头绪。人在上海的她,又拨通了徐思忆的电话。电话那头,徐思忆听完,语气干脆利落:“你别急,这事我来帮你办。”没几天后,公示牌就被

直接送到了厂门口。

2024年底,项目破土动工。开工那天,顾敏君站在工地上,看着挖掘机缓缓驶入场地,心里的一块石头总算落了地。今年初,两幢新厂房正式投用,暖友在平湖有了真正属于自己的“家”。

厂房有了,招工上岗成了头等大事。这边公司的担忧刚冒头,那边林埭镇已经动了起来,帮忙对接多家专业人力资源公司在本地平台上发布了招工启事。没费太多周折,第一批员工就顺利到岗。为了让这批新人尽快上手,暖友安排他们每天统一乘车前往上海老厂区进行实操培训,下班再送回来,雷打不动。“等平湖这边全面投产了,他们就是带新人的老师傅了。”顾敏君说。

如今,暖友在平湖试生产的日均产量在20万片左右,等项目完全实施达产后,将有20条产线同时运转,预期年产量3.5亿片,可实现年产值5亿元。

“等这张薄片在国内跑通了,我们就要从林埭出发,进一步拓宽国际市场,让中国造的发热芯去温暖全世界。”顾敏君笑着说。

嘉兴民生实事“回头看”,幸福质感拉满

(上接1版)

“民生项目精准对接群众需求,实实在在地改善了百姓生活。”市人大代表,南湖区凤桥镇中心卫生院党支部书记、院长曹金对湘城社区的全龄友好服务模式非常认可,同时他也结合走访发现提出了建议:该社区综合体日间上班时段人流量偏少,服务资源未能充分盘活,可以通过优化服务时间、整合资源等方式,让优质便民服务覆盖更多居民。

针对子城欢喜书店的长效运营,大家纷纷建言献策。市政协委员、嘉兴十九楼网络科技有限公司总经理朱文超表示,书店文化底蕴深厚,硬件条件优越,但在年轻客群引流上仍有提升空间,建议植入轻娱乐业态,强化互动体验,深耕夜间文旅经济,打造网红打卡点位,依托特色场景实现流量出圈。市人大代表、南湖街道农翔社区党委书记赵珊珊建议,深挖嘉兴名人IP价值,加大宣传推广力度,联动学校、社区、企事业单位打造书香研学定制服务,让本土书香资源走出书店,惠及全城。

聚焦中央公园体育场地的后续运营发展,代表委员们结合实际体验提出了建议。市人大代表、浙江创智科技股份有限公司

董事长刘健经常中央公园的羽毛球馆打球,他说:“高标准的体育场地让大家运动更方便,彰显了城市民生温度。”市政协委员、嘉兴温暖嘉物业服务有限公司总经理严楷辉表示,民生设施“三分建设、七分养护”,后续须重点强化场地常态化运维、精细化养护,同时做好场地预约、使用规范等便民宣传,让更多市民知晓、会用、用好公共体育资源,保障民生项目长效惠民、常态暖心。

从社区烟火、书香文脉到全民健身,3个民生项目承载的是百姓对美好生活的向往,彰显的是嘉兴做实做细民生工作的初心。2022年至2026年,嘉兴市政府民生实事任务已完成99项。

数字之外,代表委员们的细致建言更显珍贵。延时开放、夜间经济、IP运营、养护机制、预约便利……这些“小事”,恰恰是民生实事“回头看”,是复盘成效、补齐短板;常态化“持续看”,是深耕细作、长效惠民。嘉兴以迭代升级的民生服务,持续擦亮城市幸福底色,让百姓获得感、幸福感、安全感更加充实、更可持续。

钱交了,装修却“没开始就结束了” 律师:商家或涉嫌欺诈,消费者可三倍索赔

一线调查

■记者 沈焕娉 陆英杰

“装修款交了一年多,发现自己上当了!”近日,市民沈先生向《一线》栏目反映,自己在嘉兴经开区一个家居商场的某全屋定制品牌门店,先后支付了15万元装修款,但工程推进严重滞后,商家口头承诺无一兑现。更令沈先生焦虑的是,涉事经营者黄某涉及多起法律纠纷,已被法院列为失信人员。沈先生为此忧心忡忡:“自己的装修款怎么办?会不会打水漂?”

全款付清,装修却毫无进展

跟沈先生走进他的新家,映入眼帘的是一片“荒芜”景象——客厅地面铺着一层装修保护膜,墙上零零散散地做了木工基层打底,墙壁上开槽后尚未封平,几处开关面板歪斜地挂在墙面上。

“这就是他们花了一年装修出来的。”沈先生摇头苦笑,“5月初,他(黄某)就说了下单了客卧的一组衣柜和护墙板,但到现在材料也没有送来。他说还在工厂生产。”

为何付了钱,装修却迟迟未动?事情还要追溯到去年6月。当时,沈先生前往黄某的门店咨询,对方当场作出承诺,只要支付一定金额的预付款,便可将沈先生的房屋

打造为门店样板房,并能享受专属装修优惠。出于对家居商场入驻品牌的信任,在未签订书面合同的情况下,沈先生便向门店转账12万元,作为全屋定制预付款。

本以为敲定合作后装修工程会顺利推进,不料当年9月,这家门店突然闭店停业。正当沈先生为款项安全、装修进度忧心时,黄某主动发来安抚信息,声称自己仅是终止该品牌的经销合作,名下自有装修公司,后续所有全屋定制施工项目可以无缝衔接。

去年11月,沈先生与黄某签订了一份装修合同,并再次支付了3万元尾款,至此全屋定制项目装修款全部结清。

然而付款结束后,工程进度却一度陷入停滞状态。据沈先生回忆,此后数月里,黄某反复口头承诺“将快速装修完”,却始终无实质性施工进展。近一年时间里,对方仅上门完

成了装修前的准备工作。

“已对接工厂下单”“近期就开工”“材料马上到位”……沈先生向记者展示了手机里的聊天记录,从去年6月至今,黄某几乎每隔一两周就会发来一条消息。然而,沈先生多次前往工地查看,始终未见新的材料进场,施工人员也从未露面。

“当时就是太信任他了,觉得他在比较有名的家居商场里有门店,应该不会出问题。”沈先生十分懊恼,他出示了去年签订的那份装修合同,记者看到,合同里的条款极其简单,工期、付款节点、违约责任几乎都是空手一笔带过。

那么,这家开在商场里的品牌店闭店了,商场可以帮助消费者做些什么事情吗?对此,记者也联系到了该家居商场的营运负责人,对方表示:“黄某还欠商场10来万元的租金,目前正与他打官司。”

记者了解到,该家居商场通常会对接入驻商户收取一笔保证金,当商户撤店、跑路或违约时,商场可以动用这笔保证金。对此,该负责人回应:这笔保证金金额不大,但因为还在诉讼中,所以无法动用。他还表示,如果当初消费者下单时是把钱支付给商场平台,那么商场也会协助消费者维权,保护其合法权益。但遗憾的是,沈先生当初把钱转到了黄某的私人账户。

“样板房”优惠背后的诱导

在与黄某的持续沟通中,沈先生发现黄某的说辞有多处不实。

比如黄某名下装修公司所在日常办公场地,是其他两家装修公司共用楼层,与黄某无任何权属关联。也就是说,黄某从去年9月闭店后,一直以个人名义或冒用其他公司名义承接装修业务。

更令沈先生震惊的是,黄某在某社交网站上被人曝出:已因多起纠纷被法院列为失信被执行人。记者在天眼查网站上搜索发现,黄某涉及司法案件12起,今年初已被秀洲区人民法院签发了限制消费令……

值得一提的是,记者在调查中发现,“样板房优惠”是家装行业一种常见的营销话术。商家以“帮你家做成样板房,给个折扣”为诱饵,让消费者觉得“占了便宜”,从而放松对合同细节的审查,甚至像沈先生一样,一开始连书面合同都没签订,就直接转账。

“他们就是利用消费者想省钱的心理,让你支付一大笔预付款,后面就任人宰割了。”业内人士告诉记者,真正的样板房合作,通常会有严格的书面协议,明确展示期限、折扣力度、施工标准、验收方式等内容。

沈先生说,最近黄某又发来消息,让沈先生借他3万元流转资金,就可以给沈先生一次性下单所有装修材料。“没有一句话是真的!他说4月底下了5万元的货,工厂排产了,也全是假的。”沈先生说,“一开始对他还抱有一点幻想,现在没法相信了!”5月底,沈先生已去法院起诉黄某,目前正在走流程。

大额家装需严守流程

针对沈先生及类似消费者的困境,记者采访了浙江瑞平律师事务所合伙人冯涛律师。冯涛结合《中华人民共和国民法典》《中华人民共和国消费者权益保护法》及相关司法解释,作出了详细解读。

冯涛首先指出,口头承诺不具备强制法律效力,“很多消费者觉得‘老板人不错,口头答应就行’,这是大忌。”根据民法典第四百六十九条规定,当事人订立合同可以采用书面形式、口头形式或其他形式。“但口头合同最大的问题是举证困难,你无法证明对方当时到底承诺了什么,一旦发生纠纷,法院只能依据书面证据和实际履行情况来认定。”冯涛说。

冯涛提醒,家装、全屋定制属于大额、长期、复杂的交易,必须坚持“书面合同”原则。优惠、施工内容、工期、付款节点、验收标准、售后服务、违约责任等内容,必须白纸黑字写进合同。“像‘样板房优惠’‘自有公司承接’这类承诺,如果不写入合同,就是一张空头支票。”冯涛说。

针对黄某谎称“自有装修公司”实际却仅为务工人员且隐瞒失信被执行人身份的行为,冯涛表示,这可能构成消费欺诈。根据消费者权益保护法第八条规定,消费者享有知悉其购买、使用的商品或者接受的服务的真实情况的权利。经营者故意隐瞒真实情况、虚构履约能力,诱导消费者签订合同、支付款项,属于典型的欺诈行为。

消费者权益保护法第五十五条规定,经营者提供商品或者服务有欺诈行为的,应当按照消费者的要求增加赔偿其受到的损失,增加赔

偿的金额为消费者购买商品的价款或者接受服务的费用的三倍;增加赔偿的金额不足五百元的,为五百元。也就是说,如果沈先生能够证明黄某存在欺诈故意及行为,不仅可以要求解除合同、退还剩余款项,还可以主张已支付款项三倍的惩罚性赔偿。但前提是,消费者要有充分的证据。

冯涛提醒,沈先生应尽快收集所有转账记录、聊天记录、通话录音、合同文本、施工照片等,特别是黄某关于“自有公司承接”等陈述的截图或录音,“对方已经是失信被执行人了,说明他已经没有正常履约的信用基础和资产能力了。”

民法典第五百七十七条规定,当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定的,应当承担继续履行、采取补救措施或者赔偿损失等违约责任。冯涛认为,目前黄某已经严重拖延工期,且明确表示无法提供施工计划表、供货时间表,这已构成根本违约,沈先生可以立即要求解除合同、返还剩余款项并赔偿损失。如果多名受害者情况类似,建议联合起诉,既可以降低诉讼成本,也能在法庭上形成证据链,增加胜诉概率。

对于家居商场是否应承担兜底责任,冯涛表示,这需要看商场与入驻商户之间的协议约定,以及商场是否尽到了合理的管理义务。“如果沈先生与黄某的第一笔交易是在商场门店内完成的,并且款项支付给的是商户而非黄某个人,那么商场作为场地提供方和管理方,应当对商户的资质和履约能力承担一定的审核义务。商户撤店时,商场应及时清算、扣留保证金,并向已签约消费者履行告知义务。”但问题在于,沈先生后来与黄某签订的转单合同,已经完全脱离了商场范围。这笔交易发生在外,款项也付给了黄某个人(或非商场监管账户),商场很难为此兜底。“这就提醒消费者,一旦得知商户撤店,不要轻信‘转单’承诺,而应立即向商场反映,要求动用保证金或协调其他品牌接手,而不是私下交易。”冯涛说。

沈先生的遭遇并非孤例。记者在采访中了解到,近年来,全屋定制、装修行业“闭店跑路”“口头承诺不兑现”“老赖接单”等投诉居高不下。如您也遭遇过类似家装消费纠纷,可通过读嘉客户端《一线》栏目给我们留言。



2026茅盾文学周启幕

昨天下午,2026茅盾文学周启动仪式在桐乡市乌镇互联网科技馆举行,一场集文化、艺术、科技、交流和互动于一体的文学嘉年华再度开启。 ■摄影 记者 张启航

网线牵出共富路,物流架起振兴桥

(上接1版)

湖以“电子商务进农村”为抓手,通过“邮快合作”“客货邮融合”等模式,实现快递进村“全覆盖”,打通农村快递“最后一公里”。同时,依托金平湖特色农产品优势,推广“仓储+配送”一体化服务,创新推出“驿路共富”小程序,整合农产品团购、销售、寄递等功能,构建起“产业有特色、进村有保障、上行有渠道”的协同发展新格局。

数据显示,今年1至4月,平湖快递支撑农产品网络零售额2.25亿元。目前,平湖在淘宝、天猫、京东等平台上有各类农产品活跃网店超60家,这也对物流时效和服务品质提出了更高要求,推动着快递体系持续升级。

让协同更深一层 货畅其流也需人尽其才

当物流“最后一公里”被彻底打通,农村电商与快递的协同发展还要向何处发力?

从结果的角度回望,嘉兴拥有四通八达的路网,加上嘉兴南湖机场正式投运,真正意义上构建起“公铁水空”全域枢纽,农产品销售的物理障碍已基本消除,聚焦点已转向“谁能把货卖得更好”。

人才最为关键。近年来,嘉兴持续引育年轻化、知识化、数字化的同时带动本地农户增收;海宁桃园村的王天云,用互联网思维打造“塔莎的花园”IP,全网粉丝超千万,产值突破9000万元,走出了“村企民”共赢的互联网致富路。

有人成功,也必然有人还在摸索。必须看到,农村电商的持续发展,不能只靠少数“能人”单打独斗,人才培育体系的建设至关重要。

在这方面,嘉兴各地已展开布局。嘉善创新建立“1+1+5”电子商务培训体系,依托数字服务中心与实训基地,推出电商普惠、英才、领航、助企、连心“五大计划”。通过递进式精准施策,已累计开展实操培训近千人次,成功孵化网店商家120余户,网络主播100余名,带动销售额提升超2000万元,为农村电商发展注入了源源不断的人才动能。

平湖则依托电子商务公共服务中心,常态化开展电商人才培训,2025年累计组织培训等活动18场,参与人数超1000人次。同时,积极推荐本地优秀电商团队借力省级活动平台,赴赛参训,以赛促学,让更多“新农人”在更大的舞台上长见识、练本事。

从一根网线到一张物流网络,再到一支“新农人”队伍,嘉兴的探索表明:当基础设施的硬支撑与人才的软实力形成合力,农村电商便有了持续生长的内生动力。