

## 喜迎二十大 我心向党

# 人生橱窗展示缤纷多彩生活 朋友圈的这十年



从2012年到2022年,微信改变了人们的生活方式,朋友圈也不再只是一项简单的社交功能,每天睡前浏览朋友圈和醒来打开朋友圈,似乎成为了生活的一部分。那些发布在朋友圈里的文字、照片、视频,就像是人生橱窗,一一展示着我们缤纷多彩的十年。连日来,融媒记者走进农技推广研究员夏声广、市市场监督管理局登记注册科科长施华英、个体经商户李志恒的朋友圈,去看看他们平凡生活中的闪光点。

### 农技推广研究员夏声广:高效便捷的农技 服务窗

现在又有一个农户通过水稻电子小程序问诊,从图片和描述基本可以判断这是水稻白叶枯病。10月11日,在市农技推广中心办公室,农技推广研究员夏声广通过手机为稻田把脉问诊。

夏声广从事农技推广工作已有30多年,调查研究了800多种病虫害,积累了10多万张高清的病虫数码图片和800多分钟的视频资料。谈到近十年间的变化,与农业打了半辈子交道的他感触很深:十年前的农技服务比较传统单一,我们通过下乡指导、培训,给当地农民送技术、送服务。随着传播媒介改变,我先后推出过个人网站、移动端,以满足农民对技术日益增长的需求。

翻开朋友圈,夏声广看到了自己十年前的病虫情报。这是2012年6月17日发



布的早稻《病虫情报》。农户可以通过朋友圈看到我们发布的防治意见,非常方便。后来,我又开通了“声广植保”微信公众号,根据农事季节和病虫发生情况推送

文章,及时提醒农户科学地开展防治。通过网络,夏声广的研究成果和经验技术可以和农民朋友共享,传统的线下服务也变成了线上+线下相结合的模式。

随着“互联网+农业”的发展,农技服务的模式也更加现代化、多元化。如今,浙江首创、全国唯一的水稻电子诊所小程序已经打通了农技服务“最后一公里”。小程序里有16个功能板块,农户可以在线问诊、查看农作物生长关键期的病虫害防治要点,通过这个平台,可以突破时间和地域限制,在线监测评估水稻生长和病虫发生情况,以更加便捷、高效的方式,为全省乃至全国各地的农民朋友提供信息和技术支持,为粮食安全、农业生产保驾护航。

水稻电子诊所小程序是我省数字植保领域的一个创新举措,也是近年来农业双强的一个缩影。在不断地变革和突破中,我相信浙江的农业一定能迎来下一个高质量发展的十年。谈到未来,夏声广信心满满。

### 登记注册科科长施华英:最多跑一次 改革亲历者

你好,这里是市场监督管理局登记注册科。10月11日,在市行政服务中心市场监管窗口,施华英正在以“互联网+政务服务”的形式接待群众。十年间,施华英是企业登记注册“最多跑一次”改革的亲历者、践行者。她的朋友圈就是最好的见证。

翻开朋友圈,时间回到2012年,那时企业登记注册审批比较严格,实行注册资本实缴制,食品、药品经营和理发、美容等都要先通过许可后才可办理执照,环节多、材料多,从名称预先核准到正常开业,常常要去各部门窗口跑好多趟,耗费时间长。由于企业登记注册提交材料具有一定的专业性,指导申请人准备材料不易,各窗口外常常人满为患。

当时永康整体处于创业高峰期,新业态、新行业层出不穷,企业登记注



册的业务量逐渐增加,每天摆在办公桌上的申请材料堆积如山。为了审核各类申请材料,我常常加班到深夜。施华英笑着说,朋友圈见证了她的成长,也见证了“最多跑一次”改革的进展。

借助“互联网+大数据”的春风,“最多跑一次”改革让申请人和施华英能“隔空对话”。以前营业执照还有手写的,办理都是线下面对面沟通交流,接待工作千头万绪,而现在都是通过全程电子化平台在线申请、审核,遇到

问题以电话、微信的形式进行沟通交流。工作的形式变了,但工作人员的责任心没有变,实现企业开办零见面的过程被朋友圈完整地记录下来。施华英说。

“最多跑一次”大大提高了办理时限要求。原来15个工作日完成的,现在要在1个工作日内办结,我们已进入快节奏的工作时代。施华英笑着说,现在企业登记注册的智能化水平也提高了,名称自主申报,系统还能通过自动匹配同质化申请实现智能审核,减少了人工审核的时间。

十年来,施华英时刻保持兢兢业业的服务态度,与不少申请人成为了朋友,也会在朋友圈互相留言点赞,“最多跑一次”改革惠及千家万户。改革还在路上,我会继续服务好群众,做好接待工作。她说。

### 个体经商户李志恒:高速发展的五金“记事本”

这几台发动机客户一直在催,得抓紧装车送到古山去。10月11日9时,在五金城市场田园机械经营部门口,李志恒忙得热火朝天。装货完成后,李志恒拿出手机拍了几张照片发布在朋友圈,并配文:今日出货。

不知从什么时候起,用朋友圈记录生活已经成为习惯。李志恒还记得,2012年1月4日,当时还是大学生的他用第一条朋友圈记录了一场大雪。这场雪下得有些诗情画意,没过脚踝的积雪让他这个南方人很是兴奋。

毕业后,李志恒回到永康,开始接手父母的生意,经营起这家在五金城市场颇具口碑的店铺,售卖农业机械、园林工具等产品,朋友圈从单一的分享日常到出现越来越多的产品推广。每次店里进了新机器,我都习惯发个朋友圈宣传宣传。李志恒说。



李志恒的朋友圈就像幅产品“走势图”,从中能读出农业机械和园林工具的新变化、新发展、新技术。从十年前的油锯到现在的锂电锯、从十年前的背负式喷雾器到现在的植保无人机,农业机械和园林工具正在不断锂

电化、智能化、环保化,这种变化也是永康五金转型升级、提质增效的一个缩影。

李志恒的朋友圈还见证着中国五金博览会的发展。十年来,从大学生成长为经商户,李志恒没有落下每一届中

国五金博览会。学生时期,李志恒抱着凑热闹的心态看展会。接手店铺后,李志恒从中寻找商机开阔眼界。而现在,李志恒则以参展商的身份,通过这一平台积极开拓外部市场。朋友圈记录的一张张照片、一个个视频,无不体现中国五金博览会规模一届大于一届,外向度一届高于一届,永康五金产业的“炉火越烧越旺,产品越炼越精,从小五金变成高精尖”。

朋友圈让我有了回顾人生片段的方式,它是我生活的切片,记录着这十年的点点滴滴,承载了许多我和店铺、我和中国五金博览会、我和永康五金的故事。李志恒翻看着朋友圈,显得有些感慨万千,下一个十年,希望我的朋友圈更加精彩。

融媒记者 田佳琪 陈宏宇  
融媒见习记者 张曼欣