

东阳国际汽车城矛盾调解中心成功化解一起购车纠纷 消费者诉求获妥善解决

□记者 郑晓东

本报讯 近日，东阳国际汽车城矛盾调解中心接到市民李先生关于购车纠纷的投诉，经东阳国际汽车城市场营运部经理兼矛盾调解中心主任史学军介入调解，双方达成一致，李先生的多项诉求得到妥善解决。

据了解，今年6月，李先生在白云街道某汽车销售店订购两辆车，其中一辆车的价格是13.85万元，另一辆车的价格是8万多元。李先生选择按揭支付，首付1万多元。商家只交付了一辆车，另一辆车截至调解时仍未交付。同时由于

销售员把时间填错了，导致李先生无法领取浙江省购车补贴（以下简称“省补”）。商家此前承诺补偿该笔省补，但是直到调解前一直没有兑现。李先生多次联系商家，均未得到回复。

李先生还反映，交付的这辆车在行驶途中存在后排车窗异常晃动问题，商家开具的购车发票金额和实际支付的金额不一致，同时，商家没有将旧车报废的费用退给李先生。

李先生要求商家尽快交付第二辆车，支付省补补偿费用，退还车辆报废的费用，同时解决好车窗晃动的问题。

东阳国际汽车城矛盾调解中心接到投诉后，史学军立即联系双方核实情况，并针对李先生提出的省补补偿、车辆交付争议、车辆质量问题等诉求逐一展开调解。调解过程中，史学军以合同条款为依据，结合微信记录等客观证据，促成双方达成和解。

就李先生提出的要求商家退回订购的第二辆车订金3000元并支付违约金，或者尽快交付车辆的诉求，双方签订的合同第六条明确约定，如乙方购买的车辆因汽车制造原因发生颜色、配置、价格、停产等变化造成无法按期交付车辆的，甲方退还订金，无需承担任何

责任。关于省补补偿，则是由于销售人员过错，导致李先生错过省补，经调解，商家根据此前承诺补偿给李先生。关于车辆置换报废事项，双方合同上没有注明，史学军经调解，商家同意退还给李先生。李先生反映的第一辆车后排车窗行驶过程中异常晃动的问题，则属于车辆质保问题，他建议李先生可以前往就近的品牌4S店修理解决。

在此，东阳国际汽车城矛盾调解中心提醒广大消费者，购车时应仔细阅读合同条款，明确补贴、费用、交付等关键信息，商家亦需规范合同表述，避免因承诺不清引发纠纷。

监督护航“安居梦”

六石街道组织人大代表视察安置区建设

□见习记者 金婧婷 通讯员 单伟伟

本报讯 近日，六石街道人大工委组织浙江省、金华市及市人大代表对我市新材料“万亩千亿”产业平台六石安置区项目开展视察，通过“实地察看+座谈交流”的形式，全力推动搬迁农户安居工程落地见效。

视察中，经济开发区、六石街道相关负责人介绍了项目进展情况，目前六石安置区各区块建设均取得阶段性进展。其中，一期B、C地块排屋已完成交付使用，A地块已完成主体结构施工，装修工程完成96%，安装工程完成77%；二期工程前期工作正在同步推进。下

一步，一期A地块将加快验收交房，后续联动B、C地块开展房屋确权工作；二期工程计划年底前完成场地平整、临水临电建设等，同步推进高层基础桩基施工和排屋基坑开挖。

在随后召开的座谈会上，人大代表们围绕项目后续进度、房屋质量、交付后的物业管理等群众关切问题展开了研究和讨论，提出了许多宝贵的意见和建议。

六石街道人大工委相关负责人表示，安置房建设是重大民生工程，要积极履行代表职责，充分发挥监督职能，推动安置区建设提质增效，让搬迁农户早日住上“放心房、舒心房、暖心房”。

社工巡查遇火情 及时处置保民安

□记者 黄瑶 通讯员 卢惠倩

本报讯 “这烧焦味不对劲！”日前，江北街道临江社区社工王逸平在范西小区开展例行安全巡查时，成功处置了一起初起火情，有效保障了辖区居民的生命财产安全。

当天，王逸平在巡查途中，闻到了一丝若有若无的异味。凭借日常安全培训积累的专业知识与职业敏感，他立即停下脚步，顺着气味仔细排查，很快将目光锁定在小区一栋居民楼的配电箱上。此时配电箱内正有黑烟不断冒出，隐约还能看到火光，火情一触即发。

“不好，配电箱起火了。”危急时刻，王逸平第一时间拿取附近的

灭火器，对准配电箱起火位置进行扑救，短短几分钟便成功将明火扑灭，及时遏制了火势蔓延。

在明火熄灭后，他立即通知房东疏散楼内租客，同时向社区汇报情况，协调后续处置工作。由于发现及时、处置果断，所幸此次火情未造成人员伤亡和更大的财产损失。

临江社区相关负责人表示，该社工在此次事件中展现出了高度的责任心和专业的应急处置能力，是社区网格化管理工作成效的一次生动体现。社区也将以此为契机，进一步加强辖区内的安全隐患排查，特别是对老旧线路的检查整改，同时加强对网格员的安全培训，共同筑牢社区安全防线。

共建书香社会 共享现代文明

白云街道十里头社区开展全民阅读活动

□记者 郑晓东 通讯员 沈晓军

本报讯 21日，白云街道十里头社区举办“共建书香社会 共享现代文明”全民阅读活动，吸引了辖区众多居民热情参与。

活动别出心裁地设置了“沉浸阅读”与“心得分享”两个环节。在首先进行的一小时深度阅读时间里，活动现场静谧无声，每位参与者都手捧自己喜爱的书籍，全神贯注地沉浸在文字的世界里，享受宁静的阅读时光，大家都暂时远离喧嚣，在知识的海洋

中汲取养分。

随后的分享环节则将活动推向高潮。读者们踊跃发言，结合自身生活与工作，真诚地分享各自的阅读感悟。有人从文学经典中品味人生哲理，有人从历史书籍中汲取智慧力量，还有人从科普读物中激发探索兴趣。真挚的感悟与思想的碰撞，赢得了阵阵掌声，现场气氛热烈而温馨。

此次活动不仅为社区居民提供了一个静心阅读的平台，更通过分享交流，深化了阅读体验，增强了社区凝聚力。

守好“钱袋子” 引航理性投资

□记者 俞文斌 通讯员 吕小莉 陈健

本报讯 20日下午，东阳农商银行上卢支行顺利举办“新征程·心服务”活动，通过专业的金融知识分享，提醒客户守好“钱袋子”，引导客户理性投资，谨防电信网络诈骗。

活动现场，上卢支行工作人员紧密结合当下社会热点，首先从真实的反诈骗案例剖析入手，揭示常见诈骗手法，提升群众风险识别与防范能力；随后，针对客户普遍关

注的理财投资安全话题，工作人员引导大家树立合规、理性的投资观念，结合不同的风险承受能力，给出科学的投资建议和风险防范措施。

据了解，此次活动是上卢支行深化金融服务的重要举措。通过面对面的交流与专业知识传递，不仅加深了支行与群众之间的情感联结，更充分展现了上卢支行致力于为群众办实事、更专业金融服务的坚定决心。

九九重阳 智享安康



22日，在中国传统节日重阳节即将来临之际，为弘扬中华民族尊老、敬老、爱老、助老的传统美德，由浙江广厦建设职业技术大学、市爱盟社会工作服务中心主办的“九九重阳·智享安康——薪火传承四十载，情暖银龄贺华诞”活动，在六石街道北后周村、桐坑村、张麻车村、新建村等地举行。除了带去精彩的节目表演，浙江广厦大学智能制造学院学生还带去机器狗表演，让老人们眼前一亮。同时，主办方特邀市中医院、市人民医院巍山分院、六石街道社区卫生服务中心医护人员，为老人们开展健康义诊活动。

记者 胡扬辉

太极风起润民生 一脉传承续新篇

□记者 郑晓东 见习记者 金婧婷 通讯员 张彩虹

本报讯 近日，白云街道成人文化技术学校“阳光赋能计划”系列培训活动之太极24式培训在望江体育公园启动。该活动由奔跑文化策划，旨在丰富居民精神文化生活、提升全民健康素养，吸引30名社区居民报名参加。

“阳光赋能计划”是街道推进终身教育、建设学习型社区的重要举措。培训中，教练先向学员

讲解太极拳的起源、文化内涵与健身价值，再从站桩、调息等基础动作切入，逐招示范分解太极24式要领，还通过沉肩坠肘、含胸拔背等细节指导，手把手纠正姿势偏差。学员们神情专注，认真模仿起势、野马分鬃、白鹤亮翅等招式，虽动作生疏却态度一丝不苟。

据悉，本次太极培训将持续8周，每周开展2次集中教学，后续还会结合学员学习情况组织交流展示。下一步，“阳光赋能计划”还将

推出书法绘画、茶艺花艺、家政服务课程，进一步满足居民多样化学习需求。

又讯 “从分会成立我就来了，最开始是因为感兴趣，后来发现对身体好，就这样不知不觉坚持了十年。”58岁的市太极拳协会六石分会会员虞立秋说。18日，市太极拳协会六石分会在六石街道综合大楼举行成立十周年庆典活动。

当天，会员们早早集结，先后开展了沿街宣传、集体演练及合影留念等活动，以饱满的精神状态迎

接这一特殊时刻。

现场还举行了2025年度先进表彰仪式，颁发了“终身成就奖”“先进工作者”等荣誉。

会员张希民说：“我以前腿脚不太方便，走路有些吃力，正是通过多年坚持太极练习，身体状况才逐步改善。”十年来，该分会从无到有、从小到大，不仅在太极拳推广普及等方面取得了显著成绩，还培养了一大批热忱的太极拳爱好者，为传承和弘扬太极拳文化作出了积极贡献。

从外贸职员到女装店主

十五年创业路铸就市民身边的“时尚顾问”

创业路上

□记者 郑晓东

连日来，随着气温降低，不少市民开始添置秋冬衣物，位于白云街道服装批发市场的爱蒂诗品牌女装店也迎来了销售旺季。店主师晓海，曾经只是一名普通的外贸职员，凭借着对时尚的敏锐洞察力和不懈努力，在创业路上走过了十五个春秋，将“爱蒂诗”打造成了市场内小有名气的品牌。

“天气一转冷，我就立马联系厂家进了一批秋冬装，有风衣、羽绒服等。”21日，师晓海一边整理新

到的货物，一边向记者介绍，“这些款式都是我根据今年的流行趋势精心挑选的，既保暖又时尚，很受顾客欢迎。”走进爱蒂诗品牌店，琳琅满目的女装让人目不暇接，从通勤装到潮流服饰，每一件都彰显时尚品位。师晓海笑着说：“创业这十五年，我见证了女装市场的变迁，也一直在努力跟上时代的步伐，满足不同顾客的需求。”

2007年，师晓海辞去外贸公司的稳定工作，怀揣七八万元积蓄，在当地市场创办了属于自己的女装品牌店——爱蒂诗。如今，这家最初30多平方米的小店已扩展至150多平方米，陈列着800多种各异的女装，见证了一位创业者的坚守与蜕变。

创业以来，师晓海坚持“以需定采”模式：根据客户反馈和老客喜好每半个月前往杭州合作厂家挑选新款，集中订货；日常则通过微信沟通零星补货，确保店内款式常新。“比上班辛苦多了。”她笑着说，多年来她坚持每天早晨8点开门，下午五点半打烊，周末也要上货、整理，全年仅春节休息几天。

为降低风险，师晓海采用了“一手货品试卖”策略：每款女装先少量进货测试市场反应，确定为热卖款再加大采购量。同时，为提升购物体验，她还按色调和热卖程度进行分区展示和重点展示，让800多款女装在150平方米空间内井然有序。在她的用心经营下，多年来

爱蒂诗积累了大量老顾客。

“市场800多个铺位共有350多家商户，不创新就会被淘汰。”近两年，师晓海敏锐地发现，许多“银发族”也开始追求设计感、品质感，她主动调整中老年服饰的选款思路，转向年轻化、品质化，“衣服要跟着客群走，我的心态也得年轻起来。”如今，爱蒂诗不仅是一个女装店，更成为老客信赖的“时尚顾问”，师晓海的创业故事，也成为服装批发市场中“小商户大梦想”的生动注脚。

从外贸职员到扎根市场的女装店主，十五年间，师晓海用脚步丈量供应链，用诚意服务客户，在平凡的岗位上书写了属于自己的创业新篇章。



近日，六石街道吴良村附近农田的甘蔗地迎来丰收。连片的蔗林郁郁葱葱，笔直挺立，甘蔗种植户穿梭其间，削叶、砍蔗，一派繁忙的采收景象。据介绍，今年他们承包的甘蔗田亩产量达17000斤，收购价较去年有所上涨，采收期将再持续一个月。

记者 任振