



潮汕鄉情

廣澳港二期工程竣工驗收

結束汕頭港沒有10萬噸級碼頭歷史,年通過能力上升到190萬標箱

【汕頭日報訊】3月4日,廣東省交通運輸廳組織對汕頭港廣澳港區二期工程進行竣工驗收,經各方評定,項目施工質量、安全程度及主要使用功能符合相關要求,工程質量合格,廣澳港區二期工程順利通過竣工驗收。

廣澳港區二期工程建設規模為2個10萬噸級及1個1萬噸級集裝箱泊位,岸綫長1016米,年設計通過能力為125萬標箱,總投資28.75億元。2017年8月招商港口增資擴股汕頭港後,始終將廣澳港區二期工程作為頭等大事來抓,在多方共同努力下,克服了各種困難,圓滿完成了工程建設的各項任務。二期工程的建成,結束了汕頭港沒有10萬噸級碼頭的歷史。

伴隨着改造後的廣澳港區起步工程、一期和二期的整體運作,廣澳港區年設計通過能力由原來的43萬標箱,上升到190萬標箱,極大提升了汕頭港對大型班輪的服務能力,進一步鞏固了廣澳港區粵東唯一核心港區和公共物流樞紐港地位,使廣澳港區成為目前粵東地區碼頭等級最高、設備設施最先進、功能最齊全的專業集裝箱碼頭。

記者從汕頭招商局港口集團了解到,2017年以來,廣澳港區集裝箱吞吐量連續4年實現增長,2020年集裝箱吞吐量129.88萬標準箱,逆勢大幅增長39%,增幅名列廣東省首位、在全國名列前茅。航綫方面,2018年至2020年累計開辟外貿集裝箱班輪航綫13條,不斷完善對東南亞市場的覆蓋;內貿集裝箱航綫已經覆蓋上海、天津、青島、營口等國內沿海主要港口和長江各港口,逐步形成以廣澳港區為中心的南北中轉航綫布局。目前,汕頭招商局港口正全力配合市政府積極推進廣澳港區三期工程(綜合項目)建設,建成後廣澳港區通過能力將再上新臺階,新增集裝箱通過能力180萬標箱,總吞吐能力達到370萬標箱。

下來,汕頭招商局港口將持續加快碼頭建設步伐,加強碼頭運營管理,不斷提升碼頭綜合通過能力和市場競爭力,力爭2022年集裝箱吞吐量跨越200萬標箱,2025年跨越300萬標箱,推動汕頭港早日建成東南沿海區域強港。(蔡曉丹 陳史 攝影報道)

下圖:堆滿集裝箱的廣澳港區二期碼頭。



中陽大道新津河大橋合龍

項目進入收尾衝刺階段,計劃六月底建成通車

【汕頭日報訊】中陽大道(中山東路東延)新津河大橋是汕頭中心城區通往東海岸新城亞青會主場館的關鍵交通節點。3月10日上午8時,大橋成功合龍,向6月底建成通車的目標邁出堅實一步。這座位於新津河上的大橋造型獨特、主塔設計新穎,建成後將成為東海岸新城的又一地標性景觀。

中陽大道新津河大橋,西起中山東路泰星路交通環島以東,跨越新津河,東至東海岸新城新溪片區武夷山路以西。項目全長1.6公里,包括主橋、引橋和橋下道路工程。其中,新津河大橋主橋519米,寬44米,雙向八車道,是獨塔雙索面混合梁斜拉橋;主跨鋼箱梁由專業工廠加工製造後現場拼裝,對綫型控制、焊接質量和變形控制等施工技藝要求高。

據新津河大橋項目經理陳曉鴻介紹,主橋合龍鋼箱梁節段長9米,寬44米。值得一提的是,新津河大橋主塔高145米,塔形體呈水滴狀,形態優雅,象徵着潮汕地區的海洋文化。主塔頂部設置玻璃幕牆裝飾,根據不同慶祝主題或節日,顯示不同的主題效果,具有豐富的可變性和創意性,建成後配合燈光裝飾,將成地標性建築景觀。

(蔡曉丹 陳史 攝影報道)

責任編輯 蔡燕芳

上圖:這座橫跨新津河的大橋將成為東海岸新城的又一地標性景觀。

吳楚龍:勤奮走天下 誠信鑄好玉

石之美者為玉,“古之君子必佩玉”,“君子無故,玉不去身”,自古以來,國人對玉石,一向有着特殊的尊愛之情,認為祇要佩戴玉石,就可趨吉避凶,帶來吉祥福祉。如今,隨着生活水平的提高,佩戴玉石、收藏玉石的人越來越多,各類玉石價格也隨之水漲船高。然而玉石市場的魚龍混雜、真假難辨,讓不少消費者頻頻“踩雷”,吃了暗虧。如何才能購買到貨真價實的玉器,成為消費者迫切需要了解的課題。

在汕頭,有這樣一位潮商,專門從事純正翡翠A貨玉器的批發銷售,他三十幾年如一日,堅持在一綫親自挑選、採購翡翠原料,精心選擇優質部位材料,設計切割,自廠雕刻,分批銷售,形成真正的“一條龍”產業鏈。憑借着勤奮開拓、誠信經營,經他售出的產品,三十多年來保持了“零投訴”的驕人記錄。他,就是故事的主人公——吳楚龍。

鐘情玉石 深入緬甸

由於父輩從事玉石生意的緣故,吳楚龍從學生時代,便開始接觸各類玉石,好學聰慧的他,跟着父親、大哥一起學習相關知識,慢慢對這一行業產生了濃厚興趣。二十歲畢業之後,吳楚龍開始全身心投入到玉石行業中,立志闖出自己一番事業。翡翠素有“玉石之王”的美譽,經過多番考證,吳楚龍了解到在全球範圍內,翡翠的原產地很少,祇有美國、日本、俄羅斯、危地馬拉、緬甸、中國等幾個國家,而緬甸是產量最高品質最好的國家,市場上商業品級的翡翠玉石95%以上來自緬甸。為了獲得最好的第一手原料,充分保證產品的質量,吳楚龍決定選擇緬甸作為自己事業開拓的“主陣地”。

三十多年來,緬甸幾乎成了吳楚龍的“第二故鄉”,他每年約有三分之一的時間在那邊度過。在氣候炎熱的緬甸,吳楚龍不畏艱辛,堅持長期穿梭在各礦山場口,與當地各大公司的老板打交道,參加緬甸政府舉辦的各屆玉石公盤拍賣會,在一綫銷售市場摸爬滾打,祇為了採購、拍買到中高檔的玉石毛坯材料,加工制作出品相精緻、質量純正、價格實惠的玉石產品供應市場和消費者。

從普通的原石到形成各種擺件、花件、吊墜、手環、戒面、吉祥物等巧奪天工的工藝品,吳楚龍讓一塊塊平平無奇的石頭在他手中煥發光彩的同時,他的事業版圖也在不斷擴大,如今在深圳與同行好友朱志華、王輝、吳昌益三位合作注冊有珠寶公司和加工工場,在汕頭、揭陽兩地擁有了自己的批發點和加工工場。

勤奮拼搏 事業有成

談及事業成功的“秘笈”,性情樸實的吳楚龍笑着說,其實並無其他,主要靠的是自己的“勤”。勤奮,讓他在無親無故的異國他鄉能夠更好把握住商機,開創出屬於自己的一番天地。多年來,吳楚龍堅持親自到一綫選購玉石毛料,自行

賭石開解。在緬甸當地,“賭玉”是玉原石的一種主要交易方式。購買者以重金買實可能含玉的礦石,成交以後,一刀下去,有可能獲得成色極好的翡翠,也有可能失望而歸。待售的玉原石僅憑肉眼判斷,很難看出其中的含玉量,購買者在購買之前也不被允許將玉原石切開察看,因此“賭玉”,考驗的不僅是玉石購買者的運氣,更重要的其經驗和眼光。

吳楚龍說,判斷玉石的“眼光”,并非一朝一夕能形成,需要通過長期的實踐來充實眼界,并在“實戰”中不斷積累經驗。在緬甸,出產玉石的場口多達幾十個,而吳楚龍通過多年不間斷的走訪接觸,對當地的礦山場口已非常熟悉,清楚地了解到哪些場口常出產好玉,便于挑選到更好的原材料。除了採購原料,吳楚龍還參與切割、看料、設計、雕琢等前後多道工序,多年來,大大小小的玉石在他手中流轉,逐漸地,他對各類玉石的特性都了然於心,練就了一雙“火眼金睛”。

“每次入手了好玉,心情也很激動,經常半夜也顧不上休息,拿着手電筒對着玉石反復察看、研究……”,吳楚龍笑着說。而在小兒子吳國源眼中,父親對事業的這種痴迷、勤奮也深深感染了他,“別人花一小時設計出的手鐲,我父親更願意花上三天來仔細設計,祇為能更保障手鐲的完整程度。”

自身的行動便是最好的教育。在吳楚龍的言傳身教、潛移默化之下,他的幾個兒女也先後進入了玉石這一行業。在平時,除了耐心傳授知識經驗,吳楚龍對兒女們強調最多的一點就是必須“勤奮”,要勤奮地學習、接觸、實踐,不斷提升自己識玉斷玉的水平。吳楚龍帶孩子們參加緬甸的拍賣會,要求孩子們必須對每件玉石都要仔細察看,眼見為實,力求在成千上萬的玉石中挑選出精品。功夫不負有心人,近年來,他們在各大拍賣會上不時有所斬獲,獲利頗豐。

誠實守信 收獲好評

走進吳楚龍的“冠玉齋”珠寶門店,抬頭便可見牆上所懸掛的“誠招天下客”書法條幅。經商多年來,“誠”是吳楚龍孜孜追求的信念,誠信經營、真誠待人,是他一貫的宗旨。生意場上,他真誠地對待每一位合作伙伴、同行、顧客。在緬甸,他與當地華人以及各大貿易公司的老板友好往來,在交易中保持良好信譽;對客戶,他承諾提供正品、真品,如發現假貨則以一賠十。憑借多年的行業經驗和良好的口碑,吳楚龍收獲了客戶滿滿的信任:“買玉就去阿四(吳楚龍)那裏買,放心!”

關於誠信,吳楚龍的小兒子吳國源還和我們講了一個故事:有一次他同父親吳楚龍一起去緬甸購買玉石,開標後中標了一塊價值15萬歐元的玉石。這時候,吳楚龍一位相識的同行走了過來,說道:“哇,您‘火力’這麼好,這個玉石我們才下幾萬歐元,您開價開得那麼高!”聽到這句話,吳國源有些慌張,因為父親這位老相識在揭陽玉都當地頗有名氣,他的話不可不掂量。回頭去復查中標的那份玉石,也越看越覺得不值那麼高的價錢。吳國源想嘗試說服父親,是否賠掉保證金,不出

貨(“出貨”即中標後交錢)。當地平時有不少買家,都出現過在中標後棄買的行為。此舉卻立刻遭到吳楚龍的強烈反對:“怎麼可以?中標了就要出貨!就算明知道賠錢也得出貨!”這件事給吳國源留下了深刻印象,父親在生意場上遵守規則、誠實守信的精神,無疑給他樹立了最好的榜樣。

沿着父輩的創業足跡,吳國源不斷吸收經驗,開拓創新,創辦了錢上平臺翠米網,為廣大客戶提供從原石到成品的翡翠貨源展示,開創翡翠交換欣賞信譽平臺,同時設置論壇區,聘請玉都揭陽陽美多位行家在綫諮詢解答翡翠有關知識,在翡翠行業專業人士、翡翠客戶與商家之間搭建起一個近距離交流的平臺。為了充分保障客戶的權益,他們同時也向客戶承諾,在網上商城購買到的產品,如不滿意可無條件退換。

弘揚文化 熱心公益

據悉,在繁忙的工作之餘,吳楚龍還出任廣東省潮汕民俗文化交流協會珠寶玉石專委會副會長,同時擔任汕頭市工商商會副會長,汕頭商業貿易行業協會副會長,在弘揚潮汕民俗文化、普及珠寶玉石文化以及推動社會公益慈善事業上貢獻頗多。2019年,參加汕頭市首屆職業院校創新創業大賽的師生們到冠玉齋門店參觀學習,吳楚龍耐心為師生們講解玉石珠寶的相關專業知識。平時,吳楚龍還到交通銀行等單位開辦公益講座,向單位員工普及玉石知識,教他們在購買玉石的過程中如何辨別真偽、避免“踩雷”,受到員工們的廣泛好評。(張麗純)

