

# “要民富,也要村美”

## ——罗店镇环境治理出重拳、见实效

“要民富,也要村美!”这是罗店镇党委、政府在“十二五”规划中提出的发展思路。在过去的2011年,该镇党委、政府重拳出击,在保持社会经济稳步发展的同时,以实际行动从各方面着手进行环境治理,取得了明显的效果。

### 开栏的话

罗店镇,拥有丰富的特色农业资源,历史悠久的旅游环境资源,有了这些优势,种植、养殖、农家乐、农产品销售经纪人……各种行业中,致富带头人不断涌现,并积极引领周边农民走上了致富道路。从本期开始,罗店专版推出各行业的优秀从业者,讲述他们的致富经历。

## 成功,就是再给自己一次机会

讲述人:王立平  
从事行业:花卉苗木种植户  
目前身份:罗店镇建新村党支部书记、金华市罗店镇大仙花卉苗木专业合作社成员  
年收入:20-30万元

在罗店的花卉苗木种植行业,拥有20亩左右土地的花卉苗木种植人王立平,其规模最多只能算中等,收入也不算拔尖。不过,这个今年已经58岁的男子,曾在中年遭遇事业失败,凭着自身坚韧的性格,顽强地走出了人生低谷,最后不仅重新拥有自己的事业,更获村民认可,先后担任建新村村委主任、村党支部书记职务,带领村民共同富裕。他在这期间表现出的勇于吃苦、敢于再闯的精神,很是难能可贵。

### 办厂失败,50多万元债务沉重如山

王立平在上世纪90年代曾与人合伙开办砖瓦厂,因为土质差,砖瓦厂生产的砖瓦质量不佳,勉强坚持了4年以后,于1997年破产倒闭。这次办厂失败,让王立平背上了50余万元债务。

“那时候,天天有债主上门追债。不要说我和妻子,就是还不满20岁的孩子也被这些债务逼得精神濒临崩溃。”回忆当时的情形,王立平显得有些唏嘘。面对在当时像天文数字般的债务,是选择举家逃债,还是担起责任?王立平承认自己曾经犹豫过,但最终他还是恳地请求债主们宽限还款期,给他一个“挣一点还一点,直到还清为止”的机会。

接下来的6年时间,除了更年幼的女儿,王立平和妻子、刚成年的儿子开始了近乎“昏天黑地”式的挣钱还债的日子。他们选择了销售花卉苗木的挣钱手段,除了每年春节那几天,三个人基本上都是分成三组“轮班”,两组外出,分赴全国各地零售;一组留守家中,照管成批的盆栽或地栽花卉苗木。每次外出销售的成员一回家,很快有债主上门,取走或多或少还款。王立平清楚地记得,直到2003年,那50余万元债务才被全部还清。

### 东山再起,从一个信息里嗅出商机

俗话说:“无债一身轻。”可是,因为父母的责任感,还清债务的王立平并没有丝毫放松;“儿女都大了,家里如果一贫如洗,如何娶媳妇、嫁女儿?”于是,为了儿女的体面婚事,王立平带着妻子继续苦干,挣钱造房子,置办一份不错的家当。

2007年上半年,家境已经好转的王立平不幸摔伤了——腰椎骨折,这次意外事故,让他有了一次在床上静躺和思考的机会。他心酸地发现,这些年自己和妻子靠睡马路、骑楼,在全国各地摆花卉苗木的路边摊,几年下来,除儿子因年轻,身体无太大损伤外,自己和妻子都已各种病痛缠身。今后是继续以身体健康为代价挣钱,还是从此颐养天年,或者换一条事业道路?几番思量,王立平心里有了计较:仍走花卉苗木致富路,但做出自己的特色、精品,吸引顾客上门。

此后,王立平在网络上注意到一则信息:福建农科所研究培育出一种名为红心蜜柚的新产品。这个新产品是取蜜柚的变异品种,含较高的胡萝卜素和维生素,据说还有抗癌作用。看了这些介绍,他意识到了商机。身体稍有恢复,他立即赶往福建农科所,花了1万多元专利费和一笔苗木款,买回了1000株嫁接过结果枝的小苗。随后,他又请来嫁接技术人员,成功嫁接了两株大树型的母株。

果然,红心蜜柚在金华苗木市场走红,王立平也由此走上了种植特色、精品花卉苗木之路。同时,他还因为自己村干的身份,针对本村桂花树种植大户较多的实际,积极引导大家加大成本投入,多塑造精品树型,形成了现在的“建新村桂花树不愁卖”的良好局面。(记者 姜景芳 特约记者 吕薇薇)

点评:失败并不可怕,可怕在于失败后的逃避、认输和随波逐流;东山再起看上去很难,咬牙去做了,一步一步就走出了一条新的路。

### 经济篇

#### 工业:节能减排优环境 提升服务促发展

去年,罗店镇在推进节能减排上狠下功夫,淘汰关停金华城北砖瓦厂等一批污染大、能耗大、产业低的企业。同时,根据区环保局设定的标准,对全镇7家砖瓦企业的污染问题进行了专项整治,取得良好效果。

另一方面,该镇通过“千名干部进企业,千方百计解难题”活动,在组织走访辖区企业,收集建议和意见的基础上,积极解决企业在用水、供电、道路照明、土地使用等方面难题,有效改善了企业运行环境;通过重点推进倪西店新型工业园区一期工程,完成第一期入园7家企业的评审工作,及时与企业签订了入园协议,使辖区工业平台得到拓展,促进了全镇工业经济的稳步增长。

#### 农业:创新模式优格局 技术支持强品质

经过多年的培育、发展,花卉苗木种植、甲鱼养殖、高山蔬菜种植已成为我镇的三大支柱产业,基本实现规模化、品牌化。

对于能绿化环境的花卉苗木种植行业,该镇在继续将种植面积稳定在5500亩左右的情况下,实施培育生产基地,引进花卉企业,打造专业村三大战略,以“公司+基地+农户”产品格局,引导行业纵深发展;对于甲鱼养殖行业,在扩大养殖规模的同时,注重技术改造,品质提升,逐步向无公害化发展;高山蔬菜则在区科技局的支持下,成功实施了金桥项目工程,使这一绿色无公害产品在科技的力量下,既达到增产增收,又降低劳动强度,减少土地占用面积,实现更多土地退耕还林,从而达到保护环境的目的。

#### 旅游业:整合资源优服务 依托项目聚人气

去年,双龙风景区“浙中凉都”开工建设。藉此契机,该镇大力推动景区周边“农家乐”专业村的培育。目前,全镇“农家乐”总数已达34家,其中星级以上25家,直接投资200万元,就餐接待规模达到3000余人。

毫无疑问,“农家乐”专业村的发展、壮大,离不开当地旅游业的发展和兴旺。具体地说,就是必须保证双龙风景区这一旅游资源得到不断优化,以吸引更多游客前来观光。因此,该镇正是通过借助景区周边“农家乐”专业村的培育,促进村民支持环保,乃至积极、主动参与景区的生态环保工作。

### 民生篇

#### 村庄整治:加大投入强基础 改善环境美乡村

去年,罗店镇村庄整治、污水治理等项目进展顺利。至年底,已完成总体工程的90%,其中,弹子下、长岭等村的村庄整治工程基本完成,山下曹的村庄整治工程完成了75%;梅村的污水治理工程也已基本完成。另外,农房改造工程稳步推进;重点水利建设项目工程均已顺利完工;城乡绿化工作得以继续深化。全镇辖区各行政村村容村貌有了很大改善。

在此基础上,该镇加大投入力度,实现了村村设置健身场所,配备基本健身器材的目标,配合全镇体育事业上“软件”的快速发展,于2011年下半年通过审批,获得“浙江省体育强镇”荣誉称号。

#### 综治维稳:完善体系促和谐 群防群治保平安

和谐、稳定,作为良好社会环境的软要求,同样是“村美”的重要内容。对此,该镇始终强化综治平安工作,以创建“平安罗店”为抓手,突出以防为主,狠抓“大防控”、“大调解”体系的建设。

据统计,罗店镇目前建立了38个人民调解委员会,配备了120名调解人员,共调处矛盾纠纷92件,调解成功率100%。同时,该镇通过重点开展“五个一”重点工程及“百日攻坚”活动,真正把矛盾解决在基层;扎实开展校园及周边环境整治,确保校园安全;高度重视防汛工作,确保水利设施安全;认真做好居住出租房消防安全综合整治工作;强化安全生产,多次组织安全生产大检查。在全镇上下共同努力下,罗店的社会秩序在去年全年始终保持着稳定和谐的状态。(记者 姜景芳 特约记者 吕薇薇)



## 罗店镇掀起学习“党代会”精神热潮

中国共产党金华市婺城区第六次代表大会于1月7日下午胜利闭幕。大会虽已结束,但全区学习热潮仍在持续。昨天,记者在罗店镇政府看到,不少党员干部秉工作之余,通过《今日婺城》、婺城新闻网等媒体平台,学习此次“党代会”精神,同时结合当前实际,相互交流讨论今后的具体落实措施。大家纷纷表示,贯彻落实党代会精神,应从本职工作出发,切实推进党代会既定的各项工作任务,为把婺城建设成为现代化的中心城市核心区而努力奋斗。(记者 姜景芳 摄)

## 后溪河妇代会:妇女的贴心“娘家”

### 妇代会助力妇女创业

“义冠吗?我这边有个客户想买一批银杏树,我丈夫四处打听也没找到银杏树的种植户。你那里有没有进货渠道呀?”

“山东省种植银杏树比较多,你让你丈夫去那里进货吧!我告诉你具体地方,你记一下……”

对话的两个人,一方是罗店镇后溪河村妇女陈根蕊,另一方则是该村妇代会主任何义冠。陈根蕊近年一直在江西宜春定点销售花卉苗木,她的丈夫则留在家中负责供货。有时候,丈夫提供不了陈根蕊所需的花卉苗木品种。于是,何义冠就成了陈根蕊首选的求助对象,理由很简单,“义冠种植、销售花卉苗木多年,经验足;她是村妇代会主任,工作负责,对村里妇女的需求都会热心相助,即使她本人不清楚的信息,也会利用自身资源尽量帮忙。”

事实上,在后溪河村,有着这样感受的并非陈根蕊一人。后溪河媳妇宗小青,嫁人前毫无花卉苗木种植经验,婚后受环境影响,产生了加入这一行业的念头。得知她的想法,村妇代会成员方旭玲主动请缨,做起了她的引路人。去年下半年,两人合作的花卉苗木生产基地“正式挂牌”,该基地位于兰溪市,面积超过20亩。

### “妇工园地”成就双赢

除了助力花卉苗木产业,后溪河妇代会在帮助其他行业创业者事业发展方面,帮助村里的低保户、老年人和残疾人增收方面同样积极努力。

前几年,该村刘小琴通过自身努力,联系了义乌一些头花、首饰加工厂,成了料加工经纪人中的一员。不过,在刘小琴创业之初,向她拿材料加工产品的本村村民并不多。见状,村妇代会将其工作列入“妇工园地”的主要内容,由何义冠带着另外两名妇代会成员方旭玲、何燕珍走访村里的低保户、老年人

和残疾人,传递刘小琴有何种来料加工的信息,帮助培训加工技术,最终达到了“双赢”的效果;刘小琴增加了不少“下线”,经纪人事业得以发展;村里的低保户、老年人和残疾人有了新的增收途径。

### “妇女之家”营造乐园

后溪河村办公楼三楼的大房间,是该村妇代会“抢”来的“妇女之家”的活动场所。这个“妇女之家”布置简单却很温馨,使用频率更是相当高;每天晚上,这里都是村里妇女们的健身房;在组织妇女进行技能培训(如花卉管理、盆景造型)时,这里便是教室;若村里的文体队伍需要参加各类表演,这里又会成为排练场……这些年,后溪河在村妇代会的努力下,组建了文艺宣传队、健身队、腰鼓队等文体队伍。经过各队队员的长期努力,如今这些队伍的技艺、技能都有了一定的水平,每年都有机会参加市、区、镇的文艺汇演。

除了开展文体活动,“妇女之家”也是该村开展普法宣传、关爱妇女儿童活动的根据地。在“巾帼志愿者”的帮忙下,妇代会通过宣传咨询、知识竞赛等活动,向村民积极宣传男女平等基本国策和《妇女权益保障法》、《婚姻法》等法律法规知识传播,提高了妇女的法律素质和依法维权能力。

在后溪河村妇代会的努力和全村妇女的配合下,该村妇女工作最终取得了相当亮眼的业绩:2007年和2009年,该村分别被评为“婺城区巾帼文明村”、“金华市巾帼示范村”;2010年和2011年,分别被授予“浙江省妇联基层组织建设示范村”、“浙江省人口和计划生育基层群众自治示范村”称号。

另外,2011年9月,该村妇代会工作情况由金华市妇联报送至中华全国妇女联合会,向其申请后溪河成为“全国妇联基层组织建设示范村”。目前,全国妇联正在该村进行考核,以确定是否批准这一申请。(记者 姜景芳 特约记者 吕薇薇)

## 婺城“生”锅巴 抢下日韩“洋”市场

一般厂家遇到客户下订单,都希望数量越大越好。可婺城区罗明食品厂恰恰相反:经常需要费尽心思,说服客户减少订单上的数量。该厂老板陈佑娟告诉记者,“我们厂生产的产品,进入日本市场11年,进入韩国市场7年,还接过新加坡、新西兰、加拿大等国的订单。现在,据日本客商的说法,它在日本占据了70%至80%的市场份额;而韩国客商传来的信息是:该国市场上相同的产品中,有95%左右是我们厂生产的。”

究竟罗明食品厂在生产何种“神奇”产品,能抢下日韩市场的绝对份额?答案挺让人吃惊——它只是一块小小的糯米锅巴。

### 执着,让一次偶然走向成功

罗明食品厂只生产一种产品,那就是纯糯米制作的锅巴,厂长罗明给它取的名字也很简单——香酥锅巴。说起开办这个食品厂,其实源于一个相当偶然的契机。

1999年下半年,罗明夫妇关停了开办多年的塔坭厂,决定转行做食品生产。为了选择具体的产品,夫妻两人调查了豆制品、卤味制品等各种食品的市场情况。就在这时,陈佑娟从一张报纸上看到了一则信息,大意是:金华的农副产品在上海“大润发”举行展销会,举办时间是当年10月份的几天。当时,陈佑娟脑海里突然闪过曾在金华农贸市场摊位上见到的糯米锅巴,心思一动,再一查日子,展销会马上就开始了。于是,她向丈夫“讨”了200元,赶到金华农贸市场购买了15包糯米锅巴,匆匆踏上了前往上海的火车。经过一番周折,她终于在展销会开始的前一刻跨进“大润发”的大门。巧的是,当时的金华市市长郑尚金随后也进入了展销会场。郑尚金看到陈佑娟后,问她:“你什么东西拿来展销的?”她回答:“金华的糯米锅巴。”听到这个答案,郑尚金高兴地指了指展销会上精品屋内的展架,说:“这东西其他人都没有,放那上面好了。”

正是这次展销,让陈佑娟结识了那个至今仍合作的日本客商。展销会后,这名日本客商给了陈佑娟一包糯米锅巴的样品,表示:只要陈佑娟能在当年年底之前,做出和样品一样的糯米锅巴,他就会来下订单。回金华后,陈佑娟夫妇开始了长达两个多月的试验:普通的独芯煤饼炉、三芯煤饼炉、自建的灶台、汽油桶改装的炉子……工具不停地换,制作方法一次次地改,结果却是失败再失败。陈佑娟灰心了,决定放弃。这时候,罗明却“扛”上了,不论妻子怎么劝,怎么打“退堂鼓”,他始终埋头做着试验……

2000年1月2日凌晨两点,已经沉睡的陈佑娟被罗明摇醒:“我试验出来了,做出来的锅巴和样品大小一样,油炸后膨起的大小也符合要求,口感酥脆。”尽管已经超过约定时间,当天上午,陈佑娟还是给日本客商打了电话。随后,夫妻俩在对方邀请下,带着自制的产品再次赶往上海。

从上海回来,手拿订单的陈佑娟夫妇开始申办食品厂。随后,罗明食品厂于2000年3月4日拿到了营业执照。

### 严谨,创11年无退货记录

不得不承认,日本、韩国都是对食品品质和卫生要求相当严格的国家。这些年来,罗明食品厂却从未遭遇退货,甚至日本客商不止一次竖起大拇指称这里生产的是“中国第一锅巴”。当然,这样的成绩并非偶然。

罗明食品厂于2008年搬迁至新厂址。目前,该厂位于罗店镇建新村的一个小山坡上,占地颇广,布局却相当简单:大门处两间平房,供厂长夫妻办公、生活,一条宽阔、洁净的水泥路顺坡而上,通往坡顶的生产车间,其余各处则花木扶疏,一派田园风光。一进生产车间,又给人类似“闯关”的新感受:进门先是男、女更衣室,进入者在此更换白色的工作服、戴好帽子;往里是一排水龙头,用清水冲洗双手两次,消毒一次,再冲洗一次方可继续前行;接着是吹风区,用以吹去人身上的尘土;再走过长长的通道,这才抵达产品制作车间。

糯米锅巴的制作采用流水线形式,“源头”自然是存放糯米原料的仓库。陈佑娟告诉记者,厂里购买糯米不仅挑选顶级品质,还要求增加两次筛选,所以“虽然购买的量很大,价格却要比市场零售价还高16元(每百公斤)”。当然,价格和品质也绝对成正比,来该厂“检查”的各国客商,每一次、每一个检查者都会对这些颗粒分明、粒粒饱满的糯米说上一句:“中国糯米,OK!”

对于制作工艺,陈佑娟很诚实地表示:“这个糯米锅巴,最初是由我丈夫罗明试验成功的。不过,因为需求量不断加大,2001年年初,日本客商为我们厂请来了技术人员,由他承担所有费用,进行了为期4个月的流水线生产方式试验,最终得出了准确的各流程工艺标准数据。此后,我们便从作坊式加工模式转为流水线批量生产,要求员工完全按照这一工艺标准进行操作。”此外,为了获得高品质的产品,日本客商还向罗明食品厂赠送了金属探测器等检测工具。由此,该厂产品有了人工和机器的双重把关。

如今的罗明食品厂,凭借着高品质的产品,获得了不少国家的上门订单。因为规模限制,厂里不得不经常婉拒订单。对此,罗明夫妇希望自己的工厂能逐步发展,已经计划着“在保证产量的情况下,明年应该会增加对加拿大的供货量”。(记者 姜景芳 特约记者 吕薇薇)

