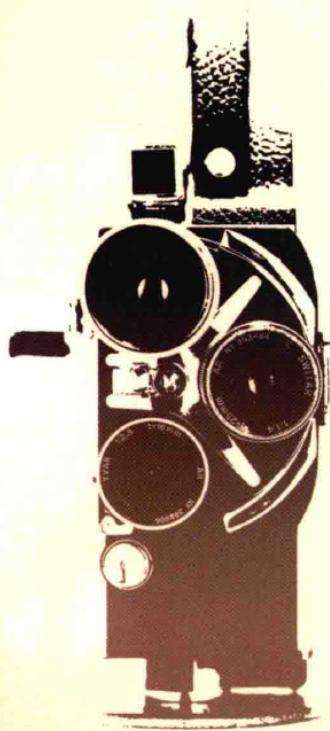




溪惹蕉聚



慈溪市委市政府新闻办公室

聚往慈溪



慈溪市委市政府新闻办公室

目 录

第一篇 实力慈溪

政府出资百万 上网开辟市场	(1)
优势在于比较	(2)
慈溪工贸联手共拓国际市场	(5)
慈溪着力回答农民“三问”	(7)
慈溪：工业集聚攀新高	(9)
慈溪城西村建立社区股份经济合作社	(12)
七千慈溪人立业中关村	(15)
慈溪规划建设滨海工业园区	(16)
夺得千峰翠色来	(17)
慈溪打造质量信用经济	(23)
慈溪经济发展模式向开放型转变	(25)
打造长江三角洲南翼制造业基地	(28)
慈溪16家企业当上全国同行老大	(31)
文化：慈溪经济发展的深层动力	(33)
慈溪：沧海桑田写新篇	(36)
慈溪筹资百亿建设一批重大基础设施	(39)

慈溪：家电之都迅速崛起	(41)
慈溪企业拥有286张国际“名片”	(43)
慈溪“百川汇海”打造长三角强势地位	(44)
慈溪斥资百亿对接“大桥经济”	(46)
慈溪杭州湾新区轮廓初现	(48)
慈溪300亿巨资打造宁波北部中心	(50)
慈溪万余民企撑起“家电之都”	(52)
慈溪跨入全国“十强”	(54)
慈溪工业总量突破千亿元	(56)
始终把“三农”放在首位	(58)
慈溪百余民企异地抢滩	(62)
慈溪着眼产业实际有效利用外资	(64)
慈溪全力打造大桥经济	(66)
慈溪“港桥海联动”打头阵	(67)
慈溪打造节约资源型社会	(69)
慈溪成为全国生态农业示范县	(70)
慈溪滩涂成了投资“香饽饽”	(71)
杭州湾新区管委会昨挂牌	(73)
杭州湾新区：每10天一家企业投产	(74)
慈溪10亿元技改投入未征一分地	(75)
引导企业在发展中“腾笼换鸟”	(76)
真正把“走在前列”落到实处	(78)
慈溪用好科技经费提高自主创新能力	(80)
慈溪主动推进发展模式转型	(82)
“吃废”高招，让国际专家也称奇	(85)

第二篇 活力慈溪

近千名农民成股东 数万亩荒滩变鱼仓	(87)
慈溪七农民办起“互助联合体”	(88)
沟通两个“千家万户”	(89)
浙江成立首家农协	(91)
慈溪三千农民闯边贸	(93)
慈溪涌现两万“合同农民”	(94)
一只梨卖了五元钱	(95)
一只梨卖了五元钱的背后	(97)
这就是效益农业	(100)
读《一只梨卖了五元钱》想到的	(102)
蓬勃生机从何而来?	(106)
慈溪涌现百余农业产改服务组织	(109)
慈溪百家企业争聘境外人才	(110)
慈溪私企跨地区租赁国企	(113)
慈溪万名个私业主闯荡中西部	(115)
固本强基的重大举措	(117)
慈溪推行乡镇干部“联村八法”	(121)
慈溪五成农民融入农业组织服务圈	(124)
“新海”奋起应诉反倾销	(126)
慈溪打火机不惧欧盟CR壁垒	(129)
借助技术升级 超越技术壁垒	(131)
慈溪企业频吹“学习风”	(135)
慈溪家电业像雪球一样越滚越大	(137)
慈溪以千余专利产品赢得市场	(139)

慈溪镇镇办起“政府夜市”	(140)
慈溪创新土地征用安置补偿办法	(142)
慈溪创办26个技术创新中心	(144)
慈溪涌现八十八家新型农场	(146)
慈溪“小字号”赢得大订单	(148)
“慈溪制造”跟欧盟一起东扩	(150)
政府向民企买招商信息	(151)
慈溪整合产业转变增长方式	(152)
慈溪建立财政投资项目管理体制	(154)
慈溪10万亩蔬菜田头“体验”	(156)
慈溪民营企业走上资本联合之路	(158)
大成：登上世界高强度纤维之巅	(160)
慈溪积极探索乡镇机构改革	(162)
一亩种子田一季产出5000元	(164)
慈溪：乡镇改革正其时（观察）	(165)
慈溪选派“大学生村官”挑大梁	(168)
浙江慈溪学士“村官”能否扎根乡土	(170)
县委书记话“调整”	(174)

第三篇 和谐慈溪

慈溪东河村21年无赌博	(175)
外来妹当上劳动模范	(178)
慈溪农民画从田野走向世界	(180)
慈溪民主评议党员不含糊	(181)
走向文明富裕之路	(182)

慈溪“三讲”教育推动审批制度改革	(185)
慈溪百民农村党员义务当“村官”	(187)
慈溪大规模整治环境	(188)
慈溪对私企发展党员实行“双重考察”	(190)
慈溪定期分析领导干部思想政治素质	(192)
慈溪建设50个农民公园	(194)
慈溪营造经济持续发展稳定环境	(196)
宗汉涌现三千“农事钟点工”	(198)
慈溪三十万外来务工者安居乐业	(199)
慈溪大批农民享受城市文明	(201)
慈溪村村实现垃圾袋装化	(203)
慈溪建成百个村落文化宫	(205)
慈溪民乐团应邀赴法“敲瓷碗”	(206)
慈溪40万暂住人口走进免费课堂	(208)
向城里生活方式看齐	(210)
波黑沃响起“天籁之音”	(214)
慈溪启动住宅区中水回用工程	(218)
治安大会战：慈溪警民千群齐参与	(220)
构建百姓满意的高效政府	(222)
百名外来工当上企业指导员	(224)
慈溪有个帮扶“110”	(226)
慈溪实现城乡就业与社保一体化	(228)
污水变“中水”派上大用场	(230)
慈溪村村配备专业社区保安	(232)
慈溪着眼便民利民提高机关服务水平	(234)
慈溪市级领导干部坚持先学深学	(236)

慈溪尝试建立村级慈善分会	(238)
慈溪把服务外来人员列入政府实事工程	(239)
慈溪筑牢一线治安防范“篱笆”	(240)
慈溪农民坐享“家庭医生”服务	(241)
慈溪建成全省首个信访智能网络平台	(243)
让党员先进性真正体现在群众身边	(244)
慈溪奏响社会和谐多部曲	(246)
慈溪民生工程行政一把手负首责	(248)
生活垃圾：城乡统筹来处置	(250)
慈溪露天电影收获“双赢”	(252)
让农民走近文化小康	(253)
慈溪信访工作走在全省前列	(259)

第四篇 人文慈溪

成央珍：荒涂上奏响青春之歌	(261)
“阿康可别走啊！”	(264)
选择中的辉煌	(267)
农民眼里的张建昌	(277)
“他是个真正的共产党员”	(281)
宁波开展向张建昌学习活动	(284)
好支书的新追求	(285)
好人励顺良	(287)
无悔的助学梦	(289)

慈溪增加农民收入又拓新路

政府出资百万 上网开辟市场

农民今年可多增收上千万元

本报讯 从昨日起，慈溪庵东镇农业服务公司开始向300余户签单农民收购青刀豆，收购价格每公斤比合同价高0.6元。据公司经理潘渭新介绍，自年初通过慈溪农业综合信息网发布青刀豆供求信息后，一下子就引来75吨青刀豆的收购合同，预计可使当地农户增收4.5万元。如今，网上交易成为慈溪推销农产品的最新手段。

为进一步拓展农产品销售空间，切实增加农民收入，去年6月慈溪市政府投入100万元建立了农业综合信息网，实现了23个镇和市级涉农部门的联网，并于今年4月开通了因特网，开设35个主页，定期向国内外客商发布农产品供求信息。至今，这两个网受访人数已近万人，大批农产品依靠信息网走向国内外市场，预计今年至少可为农户增收上千万元。

农产品信息上网后，为农产品交易注入了新的活力，有效解决了农产品“卖难”问题，使农民直接得到了实惠。长河镇是慈溪一大蔬菜种植基地。自农产品信息上网后，该镇蔬菜销势更旺。今年1至4月通过网上订单已将5000多吨蔬菜远销到日本等地，成交额达1600多万元，使2000多户农民受益。盛产蚕豆的庵东镇依托农产品信息网，今年已接到蚕豆订单3000吨。全镇尽管蚕豆面积比上年增加了2000亩，但每公斤收购价仍比去年上升0.12元。现镇农业服务公司每天要向农户收购120多吨蚕豆，才能满足网上客户的需求。

农产品信息上网，也促使农民适时、主动调整种植品种，保证了农业的增产增收。与日本一跨国公司签订长期合同的慈溪丰华优质农产品公司，把日本需要大量甜叶菊的信息上网发布，并为农户提供销售、技术等服务，使甜叶菊种植扩展至近10个镇。（市报道组 王迪 通讯员 王松鹤）

（全国副省级党报竞赛二等奖 宁波日报1999年6月1日第一版）

优势在于比较

——浙江慈溪市农村个私经济发展述评

慈溪市农村个私经济的发展，在浙江省起步较早。80年代中期，“慈溪模式”与当时的“苏南模式”、“温州模式”一样，闻名大江南北。

新年前夕，记者再到慈溪，市长徐明夫热情介绍的主题，仍然离不开个私经济。

在浒山镇农民励根焕家采访，注意到贴在墙上的生产计划表已排到了年底：买棉纱、织布、缝衣、打包，直到向罗马尼亚直销店发货，环环紧扣。今年以来，他家已销售涤棉衫、紧身衫160多万件。

据浒山镇工办介绍，像励根焕这样从事服装加工的至少有3万多，占全镇人口的一半。仅今年生产的服装销售额已超过38亿元，远销俄罗斯等10余个国家和地区。

慈溪市位于杭州湾南岸，素称“唐涂宋地”，现有人口100万，是浙东地区人口最多的县级市。面对人多资源少的先天不足，作为一个国家投资少，一向以农业为主，国有集体经济基础相对薄弱的地区，慈溪市早在80年代初，就率先选择了兴办乡镇企业的发展之路，大胆提出国有、集体、镇村和个私“四轮驱动、共同发展”的战略。到去年底，个私企业产值从1984年的0.46亿元增长到258亿元，数量从2724家增加到57493家，从业人员也从1.53万人增加到15万人。今年1—10月，个私企业完成工业总产值241亿元，占全市工业经济总量的61.9%，成为支撑全市经济发展的主要力量。

分析农村个私经济发展迅猛的原因，市长徐明夫感受最深。他说，除了构建一个以市场为导向的发展机制，营造一个宽松的发展环境之外，更重要的是，着力培植具有区域特色的比较优势。

一是抓“块状”，促要素集聚。块状布局既是慈溪个私经济发展的明显特点，也是形成慈溪“小商品、大市场”的特色经济的基础。在块状经

济快速发展的同时，也产生了空间布局混乱，资源配置不经济、行业整体优势不明显的情况。为提升块状经济的产业层次，增强市场竞争力，慈溪因地制宜，坚持以规划为龙头，以小区为载体，以产业为纽带，积极探索连片发展、联合经营、整体优化的块状经济发展新路。早在1993年，就建立个私工业区块，引导一家一户个私企业向集镇和小区集聚。到目前为止，已形成轻纺织品、轴承、打火机等“一镇一业、一村一品”，具有地方产业特色的16个块状经济。去年产值超亿元的个私经济专业村50个，块状经济在全市乡镇工业的比重，已从1990年的2.5%，上升到目前的30.4%。

二是抓“规模”，增竞争实力。慈溪市近年来个私企业总量迅速扩大，但企业规模小，技术层面低、竞争能力弱，引导个私企业提高集约发展水平，势必成为增创区域经济新优势的必然选择。市委、市政府因势利导，以最大限度利用现有生产力为前提，以增加竞争实力、形成区域经济良性循环为着眼点，打基础、扶优势、聚实力，组织实施了个私企业的“千万工程”、规模企业“实力工程”，在企业用地、技术创新、信贷资金等方面，推进有优势的个私企业有效扩张。如今已有2家个私企业列为市“实力工程”扶持企业，有189家列为市、镇两极重点骨干乡镇企业。通过扶强扶优，促使个私企业增长方式的转变，到1998年底，全市私营企业集团达到11家，注册资本超千万元的有27家，还有4家被列入中国私营企业500强。

三是抓“外向”，拓发展空间。慈溪经济具有资源、市场两头在外的特点，要推动经济更好发展，个私企业必须实施外向带动战略。市政府逐年排出一批国际市场有竞争力的产品和项目，进行重点扶持，由市外贸集团和企业联手开拓国际市场，采取出口奖励、贷款贴息、境外设摊补助等措施，鼓励个私企业发展自营出口、加工贸易和边境贸易。同时，鼓励有条件的企业到境外办企业。市里建立了对外招商项目库，把28家有一定生产规模、产品质量好、科技含量高的企业纳入项目库，统一开展招商活动。

四是抓“品牌”，促档次提高。市委、市政府有言在先：凡获得宁波市级名牌产品的企业，分档给予1.5万元至10万元的奖励。全市目前个私企业已有注册商标916件，专利2000多件。宁波奥尔登有限公司的“奥尔

登”商标还被评为省著名商标。与此同时，实行“一品一策”，鼓励中小企业向有影响的品牌集聚，组建内联生产企业、外接广阔市场的强大联合体，统一品牌、统一价格、统一标准，使个私企业在创牌过程中强筋壮骨，发展壮大。

徐明夫市长告诉记者，通过“四抓”，慈溪农村个私经济发展明显形成了新的优势，并开始实现四大转变：增长方式从过去注重外延扩张到逐步转向内涵提高；产业层次由“小、低、散”逐步向“高、新、特”方向提升；空间布局从“村村点火、户户冒烟”向城镇和工业园区聚集；组织形式从家庭制逐步向资本构成多元化、企业管理现代化转变。慈溪市新世纪的目标是：实现“强市富民”，在全省率先实现农业和农村现代化。

（市报道组 王迪 记者 黄平）

（经济日报1999年12月18日第二版）

外贸以工厂作基地 工厂以外贸作窗口 慈溪工贸联手共拓国际市场

本报讯 12月上旬，慈溪外贸集团所属的外贸代理服务公司成立，其业务范围是帮助货源工厂代理出口和提供单证服务，以引领更多的外贸扩权企业开拓国际市场。这是慈溪深化工贸合作、促进外贸快速增长而采取的又一举措。

慈溪拥有进出口经营权的企业有82家，但近三分之二的生产企业因缺乏外销业务人员和信息，开拓国际市场受阻。而作为我省较早拥有自营进出口权的慈溪外贸集团，也随着自营出口企业的不断增多，其外贸垄断优势正在逐渐消失。为此，慈溪外贸集团从1996年开始，选择一批生产企业作为自己的货源基地，并把国外客户当作境外企业，积极探索工贸合作的外贸工作新路子。他们从最初的工贸双方相互联营发展到以资产为纽带的相互入股，从工贸双方的合作发展到工客贸三方的合作，逐渐形成协作约定、代理经营、合作开发、股份合作、共创品牌等12种工贸合作模式。迄今，慈溪外贸集团已与20多家生产企业结成新型合作关系，工贸合作年创汇4000万美元。

灵活多样的工贸合作，使许多生产企业受益匪浅。宁波凯波电器集团的产品原来全部内销，因货款不能及时收回等原因曾濒临倒闭。1997年，外贸集团周巷公司与凯波公司建立代理合作关系后，派业务员常驻该公司，帮助企业对外洽谈业务，办理订船、报关、制单、代理结汇、国际商账管理等手续，并通过与外商的直接交往接触，收集市场信息，为企业开发新产品提供依据。目前，凯波公司已有30%产品远销非洲、南美、西欧等地的20多个国家和地区，去年出口创汇380万美元，今年可达800万美元。慈溪宏一电子有限公司，1997年与外贸集团中环公司结成协作约定型的合作关系后，弥补了自身缺乏外贸业务人才的不足。双方共同发展重点客户、开发新产品、参与电器产品的认证、参加国外专业展览会，在价格

标上一致对外，互惠互利，生产的欧式插座获得12个国家的“通行证”，出口创汇从1997年的162万美元增至去年的500万美元，跻身世界欧式插座生产企业十强行列，今年创汇可达1000万美元。

慈溪还把工贸合作模式延伸到外地。外贸集团以股份合作的形式，与绍兴轻纺城箱包集团共同组建了嘉日贸易公司。在经营过程中，工厂向外贸公开了成本，外贸又及时将国外最新产品信息反馈给工厂，并指导工厂生产。去年嘉日公司出口520万美元，其经营模式得到外经贸部的首肯。今年“嘉日”又注册了箱包产品商标，立足品牌拓市，以“没有车间的制造商”作为公司的经营方向，外贸出口稳步增长。

工贸合作的积极推行，也壮大了外贸公司的实力。今年1至11月，慈溪外贸集团出口创汇1.32亿美元，同比增长10.02%，名列全国县级外贸公司前茅，已连续4年跻身全国500强企业行列，去年还被评为全国外贸系统先进集体。

(记者 徐锦庚 市报道组 王迪)

(宁波日报1999年12月22日第一版)

种什么？怎么种？如何销？

慈溪着力回答农民“三问”

本报讯 一年一度的春耕备耕即将开始。面对今年农业种植结构的大调整，许多地方的农民内心犯愁。他们问：“种什么东西能赚钱？怎么种？种出来的农产品卖到哪里去？”

慈溪市委、市政府针对农民的“三问”，自觉转变工作思路和工作方法，加强了三种服务：信息服务、科技服务和政策服务。

往年春节前，市政府及有关部门都忙于制订种植计划和分解任务。今年，各乡镇收到的却是市里《关于开展“农业增效、农民增收”活动》的通知，要求乡镇研究市场需求，提供信息服务，引导农民调整种植结构，并明确提出开春的检查不再查面积是否落实，而是看服务有没有到位。

市里带头作出样子。设在气象台的市农产品信息中心的电脑上，早早地就发布了“2000年夏作布局信息”，提出了“稳粮、减棉、增菜、控瓜果、发展花卉”的布局思路。这个由信息中心制作的慈溪市农业信息网，上与全国农产品信息中心、省农金网联网，下把触角延伸到各乡镇、农业龙头企业、种养大户，目前已有接收网点380多个。农业信息网设有市场导向、供求信息、价格等栏目，其内容还在当地报纸、电台、电视台定期发布。

以市场分析、信息发布代替以往指令种什么的“红头文件”，大受基层干部和农民欢迎。我们在胜山镇看到，这个镇已根据市里发布的信息及时调整了白花菜的品种结构，3500亩菜地全种上新品种。如不发生意外，卖价可以比老品种高出一倍。

为解决农民“怎么种”的难题，去年11月底市里就在全市农业科技创新会议上提出了农业科技的知识创新和体制创新计划，重点是进行农业产业化经营技术培训，学习蔬菜、瓜果、水产等技术，同时安排了130万元资金用于种子种苗工程建设，出台了对引种繁种有功人员的奖励政策。以

周巷镇台逸公司“一只梨卖5块钱”为代表的60个发展效益农业的好经验，也将在近期编成小册子，作为学习教材下发。

培育龙头企业，发展“订单农业”，是慈溪市解决农民销售难的重要手段。连日来，地处胜山镇的慈溪大地食品有限公司一派忙碌景象。每天有50来吨白花菜从农民田头运到公司，经过包装、低温保鲜后出口日本、马来西亚、新加坡等国。1月8日，镇里邀请海关、商检及农业出口企业代表研讨外向型农业的发展。有人提出，因无冷库，白花菜包装后要运到宁波去保鲜，损耗大，成本高，建议在当地建一座冷库。这个建议很快被采纳，一座200吨级的冷库正在“大地”公司投建。260多家农业龙头企业去年收购、加工、销售农副产品32万吨，占全市农产品总量的31%。今年市里决定安排250万元资金，加大对加工型龙头企业的扶持力度。

1月20日正式开业的市农副产品批发市场，为慈溪农产品的销售又加上了一道“保险杠”。已建成的一期工程占地215亩，内设水产、蔬菜、水果、畜禽、冷冻食品等交易区。市场建立了农产品信息中心，与全国各大市场联网。

编后：

读了慈溪市委、市政府针对农民“三问”加强三种服务的报道，不禁拍案叫好。农民是市场的主体，在调整产业结构、发展效益农业的过程中，必须发挥农民的主动性、积极性、创造性，这是毫无疑问的。但这并不意味着政府部门就无所作为。在千家万户的农民和千变万化的市场之间架起一座座信息、科技、政策的桥梁，正是各级政府应尽的职责。慈溪市发展效益农业步子快，成效显著，一个重要原因之一，就是市和乡镇面向市场，加强了服务和引导。

慈溪的经验还表明，不发“红头文件”，政府的工作不是轻松了，而是更艰巨、更复杂了。这不仅需要观念更新，还需要作风转变，方法创新。今年发展效益农业要有新突破，就要求各级党委、政府在工作作风和方法上要有新突破。慈溪的做法，值得各地借鉴。

(记者 李建新 毛东辉 市报道组 王迪)

(浙江日报2000年2月1日第一版)

慈溪：工业集聚攀新高

慈溪今年规划实施9个工业园区，建成8个，可吸纳200多家企业进园区。到2月底，9个工业园区的建设已全面铺开，达成进园区协议的企业174家。

位于慈溪市师桥镇古师公路东侧的209亩土地近日成了一方投资热土。副镇长吴松达说：“听说这里要建打火机工业园区，两个多月来，到镇里咨询、洽谈的投资者把我办公室的门都挤破了，我恨不得有分身术！”他介绍，已有11家企业和镇里签订了进园区协议，总投资达1600多万元，预计今年进园区的企业可达27家，投资额超过5000万元。师桥镇涌动的投资园区的热潮，从一个侧面折射出了慈溪市委、市政府“抓园区、强集聚、促提高”举措所显示的强劲魅力。

慈溪去年创下了多项宁波市第一：实现国内生产总值143亿元，工业总产值494.5亿元，分别比上年增长11.6%和15%；完成技改投入18.18亿元，开发宁波市级以上新产品96只，分别比上年增加8%和23%；外贸出口交货值达102.19亿元，荣获宁波市外贸出口和利用外资金奖。

面向新世纪，如何争创新优势？慈溪今年又开始了新的探索。慈溪市委书记王勇说：“把工业向园区集聚，引导中小企业从分散走向联合，形成产业高度集中的格局，是我们今年抓落实的重头戏。”

慈溪今年规划实施9个工业园区，建成8个，今年可吸纳200多家企业进园区。到2月底，9个工业园区的建设已全面铺开，达成进园区协议的企业174家。

今年1月，慈溪发布了工业产品产业导向目录，对26个大类、189项产品实行分类，其中限制，淘汰的产品就达13项。2月15日，市政府又出台政策，鼓励开发电子信息、机电一体化等高新技术产品。

舞动高新技术园区这一龙头，是慈溪抓工业向园区集聚、培植新兴支柱产业的新亮点。今年1月，慈溪市高新技术园区和金融单位洽谈，准备贷款1亿元用于基础设施建设，目前已引进的5个项目正抓紧实施。宁波中