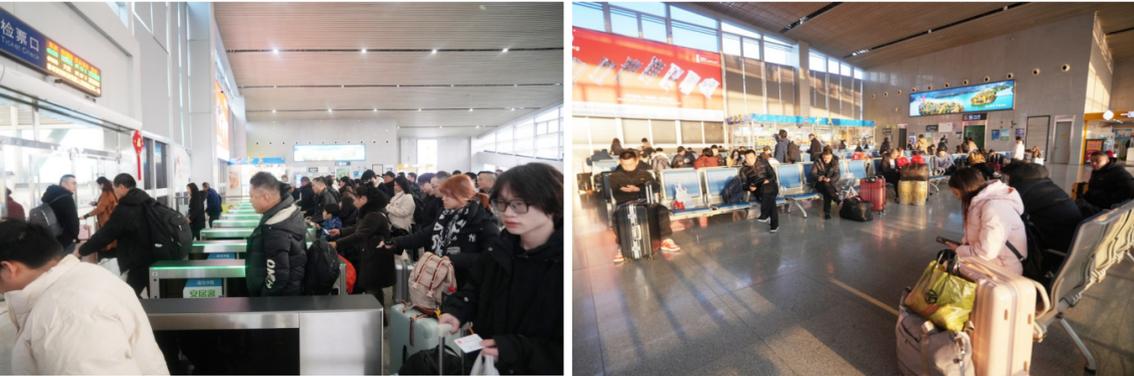


春运大幕拉开 瑞安动车站 迎来第一波客流高峰

■记者 蔡自祥 叶天成

2025年春运的大幕于昨日正式拉开。春运首日，铁路瑞安站迎来了第一波客流高峰，在外打拼的游子们纷纷踏上了返乡的旅途。



昨日6时30分，在铁路瑞安站内，刚刚送走了第一波首发车的旅客，很快又有拎着大包小包的旅客在安检口排起了队。据瑞安站工作人员介绍，春运期间，出现大客流的时间段会比平时多很多。为了应对大客流，车站特地安排了“春运突击队”，随时准备为旅客提供服务。

宁波车务段瑞安站客运值班员刘晶晶说：“像今天早上的G7344列车，平时有400多名旅客，今天有600多名。我们开了3台安检仪，差不多6分钟就完成检票，还是蛮快的，现场秩序平稳有序。”

宋有光在云周街道一鞋厂务工，他

和3名工友都买了当天早上的第二班动车车票。据了解，平时宋有光和两个孩子分别在武汉、南昌、瑞安三个城市工作，过年的时候才能开开心心地团聚在一起。

旅客卢云奉带着妻子和7个月大的孩子正在候车。他告诉记者，自己是瑞安一家模具厂的工人。年底了，他和妻子的双方亲戚都非常期待见到孩子，因此他们打算先乘坐动车前往妻子的贵州娘家，在那边待上十几天，然后一家人再坐车返回老家重庆。“我爸妈叫我早点回去，说好久没看到孙子了。我也想早点回去看他们。”卢云奉说。

据了解，今年春运将持续到2月22

日，共计40天。春运期间，瑞安站预计将发送旅客30万人次，日均发送旅客0.75万人次。自2024年12月31日开始发售春运火车票以来，仅春运首日瑞安站就预售出了6100张票，预计瑞安站的节前春运最高峰会出现在1月27日，客流将达1万人次，而节后春运最高峰会出现在2月13日，预计客流1.2万人次。刘晶晶介绍，为了确保所有旅客都能平安回家，车站特地在春运之前补充了一批常用药品，同时，每个检票口、天桥、电梯口都有值班人员为旅客提供引导和便民服务。“希望通过我们的努力，让所有的旅客平平安安回家。”刘晶晶说。

新瑞安人陈荣旺： 从普工到企业家的 创业征途

■记者 蔡佳佳 张森

在“来瑞安·心最安”的浓厚营商环境里，有这样一位逐梦者——新瑞安人陈荣旺。他，怀揣质朴梦想，以普工身份踏入这片土地，并借力瑞安优越的创业环境，一路乘风破浪，开启了属于自己的创业征途，从小作坊走向大厂房，书写着新瑞安人的奋斗传奇，也见证着瑞安如何成为孕育梦想的摇篮。今天，让我们一起来了解陈荣旺在瑞安创业的故事。



走进浙江荣际汽车零部件股份有限公司机加车间，各类生产设备正在满负荷运转，生产着机油滤清器、油分离器、挡泥板等产品。临近年关，企业内销、外贸订单络绎不绝。董事长陈荣旺每天都会到车间巡视，向生产部负责人了解产品生产情况，紧盯货期。目前，企业机加车间、装配车间均是一片繁忙的生产景象。“年前还有12万只订单未完成，我们准备在年前加班加点把这些订单完成。”浙江荣际汽车零部件股份有限公司生产部经理张启琳说。

从原先挨家挨户找单子，到现在国内外订单纷至沓来，这条路陈荣旺走了20多年。2001年，陈荣旺只身从老家福建来到瑞安，在塘下一家汽配厂做普工；2002年，陈荣旺辞去工作，当起了模具学徒，刻苦钻研模具的设计和制作；2005年，陈荣旺自立门户，带着2名学徒，租了一间仅30平方米的砖瓦房，成立模具加工工作坊，开始了创业之路。谈到人生第一笔订单，陈荣旺感慨万千。“当时跑了20多天，其实我有点绝望，但是又坚持着。塘下镇后朱村早年注塑加工是特别出名的，然后我就天天去那里‘扫大街’。挨家挨户问有没有业务？有没有模具做？遇到一个客户，他有个闪光器的产品正好要开模，实际上这就是我的第一个客户。”陈荣旺说。

从第一笔订单开始，一步一个脚印，陈荣旺的事业慢慢步入了正轨，并凭借其产品质量可靠、价格实惠的优势，在汽配市场崭露头角。2013年，陈荣旺正式创办“荣际”，开始自主研发产品，并成功打入国际市场。从起初的30平方米小作坊，到如今14000平方米的规模企业；从

2名学徒，到300多名员工，企业不断壮大。“在2005年塘下很多企业都在大力开发产品，模具需求量变大，我就多招些学徒，不忙就再去接活，活接多了做不出来了，又再招人，然后再扩大场地，持续地在做一件周而复始的事情。从模具作坊慢慢成长，到做公司、做汽配，每一年都在增长一点。”陈荣旺说。

近年来，荣际先后荣获“国家高新技术企业”“浙江省专精特新中小企业”等多项荣誉。2020年，荣际成功挂牌“新三板”，实现工业产值超1亿元，具备年产值超2.5亿元的生产能力，实现了质的飞跃。陈荣旺表示，企业的快速发展离不开瑞安各类惠企助企政策的推陈出新和“数据得地”机制的支持，也正是因为这片营商“沃土”，让他对发展前景充满信心。“我们通过‘数据得地’拿到地，一切顺利的话，农历年底就可以开工。新厂房那边规划了7万多平方米，比这里要大好几倍，公司未来前景更加美好。”陈荣旺说。

这些年来，陈荣旺见证、帮助越来越多的新居民在瑞安安居落户。在荣际，超过90%的员工都是来自五湖四海的“新瑞安人”。每年年末，公司都会组织一场盛大的年会，在表彰一批先进的同时，也让大家能够欢聚一堂，更好地融入公司大家庭和瑞安这个“第二故乡”。

百年茭渡萝卜为何落寞？

本报讯(记者 张雅婷 杨洋)“陶山甘蔗喷葱松，茭渡萝卜红彤彤。”这句瑞安俗语曾是茭渡村萝卜辉煌时期的写照。如今，陶山甘蔗事业蒸蒸日上，而茭渡萝卜却已鲜少有人提起。近段时间，正值茭渡萝卜采收之际，记者来到茭渡村，探寻百年陶山萝卜落寞背后的原因。

茭渡萝卜已有100多年的种植历史，过去茭渡村的萝卜种植规模达几百亩，红彤彤的萝卜远近闻名。农户黄忠友告诉记者，年轻一代对村里种植的茭渡红萝卜并不了解，但老一辈人对此都很清楚。茭渡红萝卜曾经声名远扬，一度被“远东厂”用来制作胡萝卜汁和罐头。加工产业的兴起，使得茭渡萝卜的名声和销量都达到了顶峰。然而，随着时间的推移，茭渡萝卜的种植规模逐渐缩减。黄忠友介绍，目前村里种植的茭渡红萝卜只有40到50亩，他自己种植了约1亩。

如今，加工企业不再收购茭渡萝卜，农户们只能自行将萝卜拿到街上去卖，或者运往瑞安市区、温州等地销售。由于本地人工成本较高，导致茭渡萝卜价格也相应偏高，比外地萝卜贵了两三倍，因此销售量一直较低，市场竞争力逐年下降。此外，茭渡萝卜的收获期相对较短，仅限于农历年底前的一个多月时间，加上缺乏加



工厂的收购和冷库等保鲜设施，销售期一般也只有一个多月时间。紧迫的销售周期限制了茭渡萝卜的市场拓展，而且由于其种植过程不易，对气候条件要求较高，农户们在种植规模上也变得更加谨慎。

黄忠友告诉记者，2024年天气比较干燥，导致萝卜的生长状况与往年相比存在显著差距，成果率相对较低。

百年茭渡萝卜的落寞，是多种因素共

同作用的结果。市场竞争的冲击、种植的困境以及成本与收益的考量，让茭渡萝卜种植业的发展陷入了重重困难。然而，茭渡萝卜的独特品质依然值得重视和保护。未来，或许可以通过政府的扶持、企业的积极参与以及农户的共同努力，探索发展特色农产品加工等有效途径，让茭渡萝卜重新焕发生机。

“讲文明 树新风”公益广告

光盘行动—— 不浪费每一盘粮食

“光盘”行动，拒绝“剩”宴！

瑞安市委宣传部
瑞安市融媒体中心宣
瑞安市精神文明建设指导中心