

突出“和乐”文化 着力“三个转变” 奉化积极打造雪窦山海峡两岸交流基地

□应丰杰

雪窦山海峡两岸交流基地成立以来，立足地方，突出服务，整合资源，打造交流品牌。从基地建设的功能定位、服务方式、管理模式等入手，打造以雪窦山交流基地为核心的对台交流大平台、大服务的格局，突出交流基地的主导地位。促进对台交流工作向基层化、平民化、生活化的三大转变，突出奉化地方特色，打造以“和乐”文化为核心的对台交流新品牌。

奉化是传说中的弥勒化身布袋和尚的家乡，溪口的雪窦山又是五大佛教名山之一，是弥勒菩萨的道场，流传千年的以“宽容、和善、智慧、快乐”为核心内容和价值的“和乐”文化，丰富多彩，深入人心。这种文化在海峡两岸有着千丝万缕的联系，两岸“和乐”文化交流有利于两岸双方相互了解，增进对中华文化的认同感和归属感，推进两岸一家亲的心理认同，同时，用“和乐”文化反对“文化台独”，具有深远的意义。

雪窦山海峡两岸交流基地成立以来，积极开展基地建设实践探索，从基地功能定位、服务方式、管理模式出发，立足地方，抓住特色，以“和乐”文化为核心，向基层、平民和生活三个层面推进，取得了良好的成效。

一、立足地方，发挥优势，打造两岸交流特色品牌

人与人的交流是一项系统工程，从人的身心特点出发，以地方为基础，抓住两岸文化的共同点、兴趣点，开展的项目才能有吸引力、感染力，引起双方的共鸣。弥勒信仰是奉化与台湾两地共同的宗教信仰，弥勒文化是共同的精神财富。在建设雪窦山海峡两岸交流基地的工作中，

奉化紧紧抓住两岸共同关注的“和乐”文化打造特色品牌。

近些年来，奉化推出的弥勒文化节、中外佛学交流项目、婆媳文化节、民国文化研讨会等交流项目，已经在两岸之间扎根、开花和结果。如2008年到2016年已举办9届弥勒文化节，吸引众多台湾各界人士和佛教信徒前来参加，台湾佛光山开山长老星云大师三临雪窦寺，捐资100万人民币，为露天弥勒大佛基座填写“人间弥勒”，参加大佛开光及弥勒文化节，在雪窦寺举办“一笔字”展览。

二、面向民众，讲求实效，推进交流向“三个转变”

奉化开展对台交流以来，各部门积极工作，建立了许多交流项目，但随着对台交流形势的变化，项目的系统性和项目主题的明确度，以及项目的影响力亟待进一步提高。自雪窦山海峡两岸交流基地成立以来，对各部门的交流项目进行分类整理，对各部门主题进行归纳提炼，对各部门交流的方法进行全面提升，建立大平台、大文化、大交流的新型格局。突出以“和乐”为核心的交流项目，强化了优势项目的宣传推广，经费投入，人员配置，资源配置等工作，集中力量，做到交流一项，成功一项，取得了实实在在的效果。如婆媳文化节交流项目，从2011年至今已经连续举办了6届，引领了两岸对家庭和谐之风的讨论，从理论研究到案例解剖；从典型表彰到深入基层；用民众身边的人，用民众身边的事，来宣传民众自己。通过树立标杆，让民众看得见，摸得着，每年对项目内容形式进行创新，自举办以来受到两岸民众的欢迎。还有如民国文化、中外佛学、文化体育交流等项目经过整合

后，借助交流基地这个大平台均开展得卓有成效。海峡两岸交流基地以“和乐”文化为核心，以基地为平台，推出的项目有以下三个特点：

交流项目基层化

基层在哪里？在大陆基层就是村、社区、街道。在台湾就是里、镇。交流项目基层化就是奉化的村、社区与台湾的里直接对接，直接开展交流活动，让基层的社团、组织直接参加活动。能让交流活动无死角，无盲区，做到全覆盖。如2016年我们把婆媳文化节举办地放在台湾的高雄市妇女会和南投埔里镇，并由他们协助共同承办，让当地民众人人都可以参与，取得了良好效果。

交流项目平民化

平民是谁？平民就是普通百姓，包括不同性别、不同年龄、不同职业、不同身份的人。交流项目立足基层，就能让更多的普通民众参与到活动中来，做到真正无盲区、全覆盖，交流项目具有生命力。2016年婆媳文化节参加的人员在大陆的有家庭妇女、工人、教师等，在台湾的有家庭妇女、企业员工、白领等，让任何人都能参加，活动搞得生动活泼，富有生活气息。

交流项目生活化

什么是生活？就是普通百姓的柴米油盐、喜怒哀乐，就是普通百姓时时关注的事件。交流项目要立足百姓关注关心的人和事，民众才会有兴趣参加，项目才能成功。2016年婆媳文化节在内容设置上，以民众关心、关注的热点问题为主，再加上如旅游、参访、做家务等生活类的体验内容，让民众能在交流中，认同两岸文化，形成两岸一家亲的良好氛围。

两岸交流政府搭台，民众唱戏。关键是民

众，无论什么样的交流项目都离不开民众，两岸交流的实质是民众的交流、民心的交流。交流基地要做好搭台工作，里面的内容、方式要让民众自己来填，自己来决定。这样做，两岸交流才能走进千家万户，落到实处，收到实效。

三、强化服务，引领方向，发挥主导作用

对交流基地来说，做好服务工作，是基地的中心工作，是基地存在的价值所在，是基地的生命力所在。基地成立以来，以服务为宗旨，以引领为方向，对每项交流项目进行科学合理的计划和安排，做到事先调研，事中指导，事后总结三部曲，全面做好服务工作，让参与的民众能全身心地投入到活动中去。

事先调研，对要开展的交流项目，基地从项目内容、方式、步骤和资源配置进行调研，力求全面了解项目的各个因素，特别是对项目进行评估，了解项目是否受民众的欢迎等，然后制订项目计划与民众进行沟通，让民众事先对项目有全面的认识。

事中指导，在项目开展过程中，要对项目流程进行全面的把握，做到心中有数。对现场活动要有积极稳妥的安排，对突发情况要有预案，保证活动的主题不偏离正面的轨道，让民众放心参加活动。

事后总结，每次活动结束后，要召集两岸民众对活动进行评价、总结，对活动中好的方面进行优化，缺陷方面进行弥补，为下一次活动的开展建立有效的基础。

三部曲的服务方式，为基地工作打开了全新的局面，各项工作得到有效落实，项目呈现可持续性发展的良性态势。

作者系区委统战部副部长、区台办主任

党建小知识

▲在新的历史条件下，我们党面临着执政、改革开放、市场经济、外部环境“四大考验”。

▲在新的历史条件下，我们党面临着精神懈怠、能力不足、脱离群众、消极腐败“四大危险”。

▲全面提高党的建设科学化水平，全党要增强紧迫感和责任感，牢牢把握的主线是加强党的执政能力建设、先进性和纯洁性建设。

▲党的十八大报告中提出的要全面加强党的“五大建设”是思想建设、组织建设、作风建设、反腐倡廉建设和制度建设。

▲党的十八大报告提出的建设“三型”马克思主义执政党是学习型、服务型、创新型。



茶园

吴桂珍 摄

挖掘整合奉化特色小吃的思考 ——以奉化牛肉干面为例

□卓海峰

奉化因山多水多独特的自然环境，孕育出得天独厚的饮食文化，形成了一系列深受奉化及周边地区男女老少喜爱并有悠长历史的特色小吃，尤以奉化牛肉干面为典型。目前，奉化特色小吃还未得到充分的开发，其潜在价值有待更深的挖掘。

近年来，随着生活水平的不断提高，人们对餐饮小吃的消费需求也在逐步升级，更加注重饮食文化和风味特色。同时，各地美食小吃以其独具的特色、精致的做工和浓厚的文化底蕴吸引着八方食客，品尝各地特色小吃已然成为游客的旅游目的之一。得益依山傍海的地理环境和人文荟萃的历史条件，奉化特色美食小吃的多样性十分突出，呈现出“海陆空”的完美结合，如溪口千层饼、烤芋芋头、生鱼丝薄饼、腐皮包黄鱼等。特别是颇具地方风味的牛肉干面更是深受广大海外游客的喜爱。在此优势之下，如何长远地规范、培育、推广、传承、保护性地发展奉化牛肉干面业势在必行。横向看“兰州拉面”“沙县小吃”“天津狗不理”等，通过当地政府和市民的充分挖掘整合后，逐渐在消费者心目中占有一席之地，品牌推进相当成功。本文通过实地调研和抽样调查的方式，探讨如何挖掘整合资源做好做大奉化牛肉干面业。

一、奉化牛肉干面的经营现状

奉化牛肉干面简介

奉化牛肉干面已有100多年历史，是奉化一道独特的传统门道小吃，以牛肉、牛杂（牛肚、牛筋、牛舌头、牛百叶等）和粉丝为主料，配以青菜或年糕片，加上特制高汤烹饪而成，取材天然，土色土香，味道鲜美，深受大众欢迎。需求

决定市场，近年来，牛肉干面店作为一种业态迅速发展，据2015年底市场监管局在册数据看，在宁波大市奉化牛肉干面就有39家，分布在江东、江北、海曙、北仑、鄞州、杭州湾新区；在奉化本地区以“牛肉干面店”或“牛肉干面馆”为名称的有86家，还有以小吃店注册实际经营牛肉干面的门店若干。

奉化牛肉干面经营情况

一是历史较长，经营以家庭为主。相传清末年间，在溪口有位以杀牛肉为生的屠夫（姓名已不可考），每次卖完牛肉，发现牛杂、牛骨、碎牛肉总是无人问津。由于本小利微，家中又人口众多，屠夫不舍得丢掉，于是有一天，将剩下的牛杂、牛骨带回家，洗净后加入香料中火长时间熬煮，等汤变白，再将牛杂焯一下水，最后加入当地生产的番薯粉丝。起锅时香气扑鼻，鲜美可口。此法一经传开，人们争相效仿，渐成宁波的一道名小吃。而奉化牛肉干面店正式兴起，则源于上世纪80年代改革开放初。但目前，很多奉化牛肉干面店局限于个人、家庭式经营，以夫妻老婆店为主，各自为战，经营模式单一，既缺乏行业约束机制，又缺乏专业的餐饮人才，导致服务、管理意识都跟不上发展步伐，对顾客的吸引力小，名声不大，效益也低下。

二是口味独到，分布范围广泛。牛肉和牛杂，根据牛的年龄，经过一定火候一定时间烹制而成，入口软而不腻；高汤，由牛的蹄骨熬制而成，天然独特的鲜香，只要一踏进奉化牛肉干面店，香味便扑鼻而来。从市场监管局注册看，至2016年11月牛肉干面店遍布于奉化各镇、街道，其中锦屏街道18家、岳林街道22家、溪口镇13家、莼湖镇9家。从调查情况看，实际经营店

面更多。据业内人士分析，从奉化外围看，宁波市的南塘老街等街街弄弄约有奉化牛肉干面店30余家，宁波其他兄弟县（市）区域也有“奉化牛肉干面”的影子。

三是安于现状，经营上小打小闹。大多经营户文化程度偏低，内部管理简单粗放缺乏规范、物料进货缺乏源头把控、经营场所卫生条件不尽人意，更无品牌创建意识和做大做强发展理念。各经营户各自经营，相互缺乏交流和沟通，且行业进入门槛低、规模小、经营散、管理粗放、同质化等特点明显。同时，因经营牛肉干面是苦活，大多门店营业时间从早上五六点至第二天凌晨二三点，通宵达旦，从物料加工至烹饪，需要吃苦耐劳精神，而大多年轻人不喜欢脏苦累的活，一些年长的经营者也不希望自己的后代接手此活，传统工艺后继无人，面临着传承上的断档。

二、奉化牛肉干面的品牌价值

作为一个旅游城市，奉化美味小吃很多，但知名度并不高。如果能充分挖掘牛肉干面这种已经有一定基础的特色小吃，培育其发展成地方小吃品牌，逐步对外拓展，形成连锁经营，就像兰州拉面、沙县小吃、南洋小笼、过桥米线一样，不仅能带动创业就业，促进群众增收，还能吸引游客，提升奉化知名度，展现城市文化底蕴。

牛肉干面的经济价值

近年来，沙县小吃上市呼之欲出。仅仅在几年的时间里，福建沙县的农民们通过连锁加盟的运作方式，便在全国各个地方开起了超过1万多家“沙县小吃”店，实现年收入4亿多元，同时解决了3万多农民就业问题，这样看来挖掘传统特色美食小吃的经济价值不可小觑。如果奉化能充分挖掘牛肉干面这种已经有一定基础的特色小

吃，多部门合力培育牛肉干面品牌，打造规模化连锁发展格局，并依托奉化雄厚的旅游文化资源，让奉化牛肉干面成为奉化传统特色美食的代表，在宁波、在浙江，甚至全国打出名声，像兰州拉面一样，用一碗面带动一个地区的群众创业创收，拉动当地经济的发展。2016年11月30日，在区委区政府的大力支持下，在奉化区商务局下属市场中心认真落实及餐饮协会积极配合下，奉化历史上首家牛肉干面官方旗舰店开始试营业，打造以奉化牛肉干面为代表的地方特色小吃品牌计划开始正式实施，牛肉干面将迎来难得的历史发展机遇。

牛肉干面的文化价值

小吃传递了当地人民的生活状态，接纳了他乡异客的拜访。外地游客，当地居民，借着买小吃的空当和摊主聊上两句，对方总是能热心为你推荐大街小巷的走法，城南城北的交通。游子外出可以借家乡小吃思乡，当地人久居可以借外地小吃品奇。就是这个一个的小吃背后凝聚的草根文化才撑起了城市文化的厚重以及经济发展的快速。谈功能，小吃可以果腹充饥，延续生命；看历史，小吃见证城市兴衰，人聚人散；论文化，小吃承上启下，保留饮食传统，技艺精益求精。小吃，可谓是一张美味温情的城市名片。在深入挖掘整理奉化牛肉干面文化的基础上，把美食与乡村旅游、土特产产、休闲养生等有机结合，以奉化牛肉干面旗舰店为窗口，加强对外交流，不仅提高奉化的知名度，还可以展现最美奉化形象，奉化牛肉干面文化价值不可估量。

三、奉化牛肉干面的培育对策

一是成立机构，出台扶持政策。建议成立由宣传部、商务、市场监管、旅游、环保等各部门参与的“培育奉化牛肉干面业发展工作小组”，办公室设在

商务主管部门，具体负责该项目的现状整理、市场分析、发展定位、人员培训、宣传推介等工作，并出台相应扶持发展政策，鼓励经营户改造加工场所设施设备、注册商标、创建品牌、发展连锁经营等。

二是规范行业，强自身铸信誉。打铁还需自身硬，针对目前牛肉干面业经营现状，亟需敦促经营户加强自身建设。作为区政府相关部门，市场监管部门负责制定奉化牛肉干面行业地方标准，对经营户从物料进货渠道、加工制作过程、消毒冷藏加工等设施设备进行监管，指导并帮助有条件的经营户注册商标；环保部门负责对废水排放情况进行监管；物价部门负责制定定量定价标准，使消费者明白消费；人社部门负责对相关经营户进行培训，提高经营综合素质。条件成熟时，引导和帮助经营户成立奉化区餐饮协会牛肉干面分会，通过行业自律，促进奉化牛肉干面业的健康发展。

三是开拓市场，形成新的增长点。要培育龙头企业，鼓励有一定实力、一定条件的经营户创建品牌、连锁经营、开拓市场，向宁波大市，乃至宁波市外发展；鼓励经营户与策划公司合作，制定方案，实施发展；鼓励经营户与大专院校、科研机构合作，精研发、强配方，不断改良牛肉干面配料，追求绿色，迎合时代发展和市民饮食需要。积极拓展市场，宣传部门负责从多个平台开展宣传，进一步扩大奉化牛肉干面的影响力；商务部门指导市场网点合理布局，引导经营户连锁经营，开拓市场；旅游部门负责推介传统特色牛肉干面，增进游客对牛肉干面的了解，激发品尝牛肉干面的欲望；文化部门负责挖掘牛肉干面历史，注入文化底蕴，形成奉化牛肉干面独到的餐饮文化。

作者系区商务局局长