

乡头一周精选

主持:王博

《原来这些山水古村，都藏在慈溪掌起!“梅好季节”刚过，这里的水蜜桃即将“甜度爆表”!》



推送日期:2016年6月28日

推荐:任佳溪、洪魏、古宥浦、长溪、陈家……如果你还没听说过慈溪掌起镇上的一连串村名，作为宁波人就有“落伍”了。前几天的“梅好季节”中，长三角周边数万游客来到掌起，为这些新发现的“后花园”点赞。现在杨梅落市了，但“甜度爆表”的古宥浦水蜜桃过几天就要登场喽!

老江桥:好漂亮的地方，真的需要一名导游带着走走这些宁静的小山村。

姚虹翔:掌起镇把这里山水古村，用自然山水景观、历史人文底蕴、非遗文化遗产、田园美食体验，连接成串引人入胜的休闲度假胜地。

文武:掌上明珠，崛地而起;古韵福地，多彩掌起。

《谁引蝴蝶梦翩跹?杭州湾畔的“革命红村”，150亩花海，等你来》



推送日期:2016年7月1日

推荐:这几天，余姚市黄家埠镇十六个村红色通道前的150亩田盛开，免费对外开放。格桑花、千日红、百日草、醉蝶花等7种鲜花争奇斗艳，蝴蝶翩跹，美不胜收，吸引不少游客流连忘返。

妙笔生花:家乡的花海也上了“乡头”，可喜可贺。

功宁:红色教育和花海观赏两不误。

袁国平:这一片花海在为你盛开。机不可失，时不再来!

《想去感受大港风采的，举手!我们一起去看看，家门口的东方大港》



推送日期:2016年7月2日

推荐:在宁波港码头，如此生机勃勃的大幕每天都在上演，气势恢宏的大港让人过目难忘。虽然就在家门口，但没多少宁波人近距离感受过这顿东方明珠的璀璨光辉。7月5日，2016年中国航海日论坛组委会邀请粉丝们前往梅山岛国际集装箱码头公司参观。

双木林:向东是大海，想去目睹东方大港的风采!听听世界上最美妙的音乐，感受咱们工友人的力量。

东篱采菊:1979年至1980年，我曾在宁波港工作过一段时间。那是我最美好的青春时光，那时港口建设已初具雏形。

上周互动最佳粉丝:姚虹翔 袁国平

请中奖“乡粉”后台留言联系方式，方便乡粉给你们发稿。同时，依然欢迎大家积极在后台留言、评论，分享我们的图文消息，或者分享你看到的乡下美景、好吃的乡土美食……乡粉会定期选出若干名“最佳互动粉丝”，送上50元话费奖励。

走读乡村

宁海仇家村: 走出落寞 重现生机

宁海记者站 赵云松
本报记者 孙吉晶

繁华山村走向落寞

宁海梅林街道仇家村，坐落在国画大师潘天寿所用笔名“雷婆头峰”下，两支溪流相拥而过，在村头合抱流入杨梅岭水库，形成“两水抱居幽，一山送花香”的美景。

从宋代建村至今，仇家村已有800多年的历史。族谱记载，仇家始祖为南宋抗金名将仇愈，与岳飞齐名，官拜宝文阁大学士。其孙仇渊，

宋绍兴30年时任宁海县丞，择地在此盖房定居，以姓氏为村名，仇家子孙自此落根繁衍生息。



仇家村地理位置优越，村边一处有宁海名岭之称的“相见岭”，自唐宋以来一直是上通台温、下达宁绍之交通要道，岭上有寺庙、路廊、亭台等，与村庄遥相呼应，甚为壮观。因道间南来北往的客商不绝，当地村民在村头修建了许多客栈、饭店，专门接待往来客人，曾有“万店坑”之称，繁华程度可见一斑。

村内几百户人家，大户就有几十户，当时村内的仇家、谢家、王家等五六条道地，每个道地住着十几户人家。这些道地都精心打造，其间卵石相错，马头墙林立，四周的梁柱斗拱上都雕着形体各异的人物、花鸟，门楼上浮雕石刻，飞檐翘角，无不体现江南地区富有人家极尽奢华的建筑工艺。

这里也是有名的制陶村，当时村内大型窑厂就有3个，专门生产民间日常使用的缸甏，许多村民都把制作的缸甏贩卖到各地谋利，还有工匠出外经营窑厂，成为村里又一经济来源。

到了20世纪六七十年代，昔日交通枢纽的优势已不复存在，相见岭也渺无人迹，万店坑已成荒野，脸朝黄土背朝天的劳作方式更无法给村民带来富足生活，许多能人外迁镇里和城郊，青壮劳力也都外出谋生，原先繁华的道地，渐渐人去楼空。余下老弱病残守着昔日的辉煌。

仇家村地理位置优越，村边一处有宁海名岭之称的“相见岭”，自唐宋以来一直是上通台温、下达宁绍之交通要道，岭上有寺庙、路廊、亭台等，与村庄遥相呼应，甚为壮观。因道间南来北往的客商不绝，当地村民在村头修建了许多客栈、饭店，专门接待往来客人，曾有“万店坑”之称，繁华程度可见一斑。

村内几百户人家，大户就有几十户，当时村内的仇家、谢家、王家等五六条道地，每个道地住着十几户人家。这些道地都精心打造，其间卵石相错，马头墙林立，四周的梁柱斗拱上都雕着形体各异的人物、花鸟，门楼上浮雕石刻，飞檐翘角，无不体现江南地区富有人家极尽奢华的建筑工艺。

这里也是有名的制陶村，当时村内大型窑厂就有3个，专门生产民间日常使用的缸甏，许多村民都把制作的缸甏贩卖到各地谋利，还有工匠出外经营窑厂，成为村里又一经济来源。

到了20世纪六七十年代，昔日交通枢纽的优势已不复存在，相见岭也渺无人迹，万店坑已成荒野，脸朝黄土背朝天的劳作方式更无法给村民带来富足生活，许多能人外迁镇里和城郊，青壮劳力也都外出谋生，原先繁华的道地，渐渐人去楼空。余下老弱病残守着昔日的辉煌。

“村里环境这么好，却发展不起来?”年近八旬的村民仇根道说，全村老百姓都盼望有人能站出来，带领大家一起干。

可在当时，仇家村村级集体经济收入基本为零，村庄建设靠上级资金补助。村内没人敢挑重担，外出能人也不愿接手这个烂摊子。”从仇家村走出去的梅林街道副主任仇昌兴对村庄的发展深有感触。

“宁海“全域旅游”建设给正好处于梅温精品线重要节点上的仇家村带来了契机。街道党工委为村庄拟定了发展方向，同时选派干部驻村，熟悉情况的仇昌兴成为最佳人选。

10年前，在外创业的村民谢再发曾有意回家乡投资，但因各方面条件不成熟而搁浅。去年年底，仇昌兴找到谢再发，请他为村庄建设出一份力。最终，街道和村民的诚意打动了谢再发。

“既然决定做了，就不能图短期利益。”经过几十次的考察和协调，谢再发表示，“不与农户争利益，而要让他们得到真正实惠。”

分布在溪边和村道两旁的上千棵银杏树，是仇家村的一道独特景观。今年3月，依托当地资源特色的“杏乡小镇”方案正式实施，这也是

领大家一起干。

可在当时，仇家村村级集体经济收入基本为零，村庄建设靠上级资金补助。村内没人敢挑重担，外出能人也不愿接手这个烂摊子。”从仇家村走出去的梅林街道副主任仇昌兴对村庄的发展深有感触。

宁海“全域旅游”建设给正好处于梅温精品线重要节点上的仇家村带来了契机。街道党工委为村庄拟定了发展方向，同时选派干部驻村，熟悉情况的仇昌兴成为最佳人选。

10年前，在外创业的村民谢再发曾有意回家乡投资，但因各方面条件不成熟而搁浅。去年年底，仇昌兴找到谢再发，请他为村庄建设出一份力。最终，街道和村民的诚意打动了谢再发。

“既然决定做了，就不能图短期利益。”经过几十次的考察和协调，谢再发表示，“不与农户争利益，而要让他们得到真正实惠。”

分布在溪边和村道两旁的上千棵银杏树，是仇家村的一道独特景观。今年3月，依托当地资源特色的“杏乡小镇”方案正式实施，这也是

领大家一起干。

可在当时，仇家村村级集体经济收入基本为零，村庄建设靠上级资金补助。村内没人敢挑重担，外出能人也不愿接手这个烂摊子。”从仇家村走出去的梅林街道副主任仇昌兴对村庄的发展深有感触。

宁海“全域旅游”建设给正好处于梅温精品线重要节点上的仇家村带来了契机。街道党工委为村庄拟定了发展方向，同时选派干部驻村，熟悉情况的仇昌兴成为最佳人选。

10年前，在外创业的村民谢再发曾有意回家乡投资，但因各方面条件不成熟而搁浅。去年年底，仇昌兴找到谢再发，请他为村庄建设出一份力。最终，街道和村民的诚意打动了谢再发。

“既然决定做了，就不能图短期利益。”经过几十次的考察和协调，谢再发表示，“不与农户争利益，而要让他们得到真正实惠。”

分布在溪边和村道两旁的上千棵银杏树，是仇家村的一道独特景观。今年3月，依托当地资源特色的“杏乡小镇”方案正式实施，这也是

领大家一起干。

可在当时，仇家村村级集体经济收入基本为零，村庄建设靠上级资金补助。村内没人敢挑重担，外出能人也不愿接手这个烂摊子。”从仇家村走出去的梅林街道副主任仇昌兴对村庄的发展深有感触。

宁海“全域旅游”建设给正好处于梅温精品线重要节点上的仇家村带来了契机。街道党工委为村庄拟定了发展方向，同时选派干部驻村，熟悉情况的仇昌兴成为最佳人选。

10年前，在外创业的村民谢再发曾有意回家乡投资，但因各方面条件不成熟而搁浅。去年年底，仇昌兴找到谢再发，请他为村庄建设出一份力。最终，街道和村民的诚意打动了谢再发。

“既然决定做了，就不能图短期利益。”经过几十次的考察和协调，谢再发表示，“不与农户争利益，而要让他们得到真正实惠。”

分布在溪边和村道两旁的上千棵银杏树，是仇家村的一道独特景观。今年3月，依托当地资源特色的“杏乡小镇”方案正式实施，这也是

领大家一起干。

可在当时，仇家村村级集体经济收入基本为零，村庄建设靠上级资金补助。村内没人敢挑重担，外出能人也不愿接手这个烂摊子。”从仇家村走出去的梅林街道副主任仇昌兴对村庄的发展深有感触。

宁海“全域旅游”建设给正好处于梅温精品线重要节点上的仇家村带来了契机。街道党工委为村庄拟定了发展方向，同时选派干部驻村，熟悉情况的仇昌兴成为最佳人选。

可在当时，仇家村村级集体经济收入基本为零，村庄建设靠上级资金补助。村内没人敢挑重担，外出能人也不愿接手这个烂摊子。”从仇家村走出去的梅林街道副主任仇昌兴对村庄的发展深有感触。

宁海“全域旅游”建设给正好处于梅温精品线重要节点上的仇家村带来了契机。街道党工委为村庄拟定了发展方向，同时选派干部驻村，熟悉情况的仇昌兴成为最佳人选。

10年前，在外创业的村民谢再发曾有意回家乡投资，但因各方面条件不成熟而搁浅。去年年底，仇昌兴找到谢再发，请他为村庄建设出一份力。最终，街道和村民的诚意打动了谢再发。

“既然决定做了，就不能图短期利益。”经过几十次的考察和协调，谢再发表示，“不与农户争利益，而要让他们得到真正实惠。”

分布在溪边和村道两旁的上千棵银杏树，是仇家村的一道独特景观。今年3月，依托当地资源特色的“杏乡小镇”方案正式实施，这也是

领大家一起干。

可在当时，仇家村村级集体经济收入基本为零，村庄建设靠上级资金补助。村内没人敢挑重担，外出能人也不愿接手这个烂摊子。”从仇家村走出去的梅林街道副主任仇昌兴对村庄的发展深有感触。

宁海“全域旅游”建设给正好处于梅温精品线重要节点上的仇家村带来了契机。街道党工委为村庄拟定了发展方向，同时选派干部驻村，熟悉情况的仇昌兴成为最佳人选。

10年前，在外创业的村民谢再发曾有意回家乡投资，但因各方面条件不成熟而搁浅。去年年底，仇昌兴找到谢再发，请他为村庄建设出一份力。最终，街道和村民的诚意打动了谢再发。

“既然决定做了，就不能图短期利益。”经过几十次的考察和协调，谢再发表示，“不与农户争利益，而要让他们得到真正实惠。”

分布在溪边和村道两旁的上千棵银杏树，是仇家村的一道独特景观。今年3月，依托当地资源特色的“杏乡小镇”方案正式实施，这也是

领大家一起干。

可在当时，仇家村村级集体经济收入基本为零，村庄建设靠上级资金补助。村内没人敢挑重担，外出能人也不愿接手这个烂摊子。”从仇家村走出去的梅林街道副主任仇昌兴对村庄的发展深有感触。

宁海“全域旅游”建设给正好处于梅温精品线重要节点上的仇家村带来了契机。街道党工委为村庄拟定了发展方向，同时选派干部驻村，熟悉情况的仇昌兴成为最佳人选。

10年前，在外创业的村民谢再发曾有意回家乡投资，但因各方面条件不成熟而搁浅。去年年底，仇昌兴找到谢再发，请他为村庄建设出一份力。最终，街道和村民的诚意打动了谢再发。

“既然决定做了，就不能图短期利益。”经过几十次的考察和协调，谢再发表示，“不与农户争利益，而要让他们得到真正实惠。”

分布在溪边和村道两旁的上千棵银杏树，是仇家村的一道独特景观。今年3月，依托当地资源特色的“杏乡小镇”方案正式实施，这也是

领大家一起干。

可在当时，仇家村村级集体经济收入基本为零，村庄建设靠上级资金补助。村内没人敢挑重担，外出能人也不愿接手这个烂摊子。”从仇家村走出去的梅林街道副主任仇昌兴对村庄的发展深有感触。

宁海“全域旅游”建设给正好处于梅温精品线重要节点上的仇家村带来了契机。街道党工委为村庄拟定了发展方向，同时选派干部驻村，熟悉情况的仇昌兴成为最佳人选。

10年前，在外创业的村民谢再发曾有意回家乡投资，但因各方面条件不成熟而搁浅。去年年底，仇昌兴找到谢再发，请他为村庄建设出一份力。最终，街道和村民的诚意打动了谢再发。

“既然决定做了，就不能图短期利益。”经过几十次的考察和协调，谢再发表示，“不与农户争利益，而要让他们得到真正实惠。”

分布在溪边和村道两旁的上千棵银杏树，是仇家村的一道独特景观。今年3月，依托当地资源特色的“杏乡小镇”方案正式实施，这也是

领大家一起干。

可在当时，仇家村村级集体经济收入基本为零，村庄建设靠上级资金补助。村内没人敢挑重担，外出能人也不愿接手这个烂摊子。”从仇家村走出去的梅林街道副主任仇昌兴对村庄的发展深有感触。

宁海“全域旅游”建设给正好处于梅温精品线重要节点上的仇家村带来了契机。街道党工委为村庄拟定了发展方向，同时选派干部驻村，熟悉情况的仇昌兴成为最佳人选。

10年前，在外创业的村民谢再发曾有意回家乡投资，但因各方面条件不成熟而搁浅。去年年底，仇昌兴找到谢再发，请他为村庄建设出一份力。最终，街道和村民的诚意打动了谢再发。

“既然决定做了，就不能图短期利益。”经过几十次的考察和协调，谢再发表示，“不与农户争利益，而要让他们得到真正实惠。”

分布在溪边和村道两旁的上千棵银杏树，是仇家村的一道独特景观。今年3月，依托当地资源特色的“杏乡小镇”方案正式实施，这也是

领大家一起干。

梅林街道引入社会资本参与村级开发建设的首个项目。

在街道的促成下，谢再发与120余户农户签订协议，租赁100余亩土地用于开发水上乐园、自助健康蔬食餐厅、生态园林式酒店等。1万平方米的水上乐园采用移动气垫设施，安置在田地上不会破坏土地资源，运营季节过后还能拆卸保存，土地可另作他用，产生最大的利用价值。

短短3个月间，仇家村的变化令人刮目。沉寂多年的小山村重现生机。水上乐园投入试运营以来，随着大量游客涌进村子，村头的小卖部开张了，摆摊的村民多了。村民仇文金说，“民间资本的注入，让村民们看到了发展的前景。”

仇昌兴介绍，下一步，以“乐活乡居”为主题，仇家村将充分利用当地山地资源，融合田园景观，推出鸟窝民宿、竹林瑜伽等特色项目，同时推出稻草艺术节、灯节等系列活动，让游客在“乡趣”中感受“乡情”，在“乡闲”中记住“乡愁”。

一张田园式蓝图已在“杏乡小镇”徐徐铺开……

黄宝泰: 渐行渐远的 塘瓷修补匠

海曙记者站 张立
通讯员 王瑾琛
本报记者 陈朝霞

在海曙区白云街道安丰社区，黄宝泰可是一位家喻户晓的能人，凭着年轻时学到的塘瓷修补技艺，如今年近七旬的他仍然拥有众多“粉丝”。谁家的塘瓷物件或是瓶瓶罐罐“破相”了，黄宝泰准能修补如新，而且，所有的修补都是免费的。

黄宝泰曾是海曙区房管处的一名钣金工，主要接手维修房屋的雨水管、金属檐沟等等。“我参加工作是在1962年，也是在那一年单位组织的便民服务活动中，我第一次用自己的手艺帮助了别人。”黄宝泰回忆道，那个年代，耐用的搪瓷脸盆、搪瓷杯、搪瓷碗等可是家家户户的生活必需品，因为使用频繁常有破损，所以在便民服务中黄宝泰从不缺“顾客”。“从那时起，一年两次的便民服务，我场场参加，而且每场前来补搪瓷的居民会排起长队。”黄宝泰自豪地说。

随着时代发展，黄宝泰的这门便民手艺渐渐被“冷藏”。“如今，搪瓷物件正淡出人们视野，用的人越来越少了。”说话间，黄宝泰就拿出曾经使用过的搪瓷修补“三件套”，他表示收着这些工具一来留个念想，二来偶尔用来修修补补。其实，黄宝泰珍藏的几件工具也蛮普通的，一把磨光机，一把锉刀，一件电烙铁以及药水和锡条，但就是这些看似老旧的工具带给黄宝泰许多快乐和满足，它们见证了黄宝泰曾乐此不疲帮大伙修补搪瓷物件时的成就感。

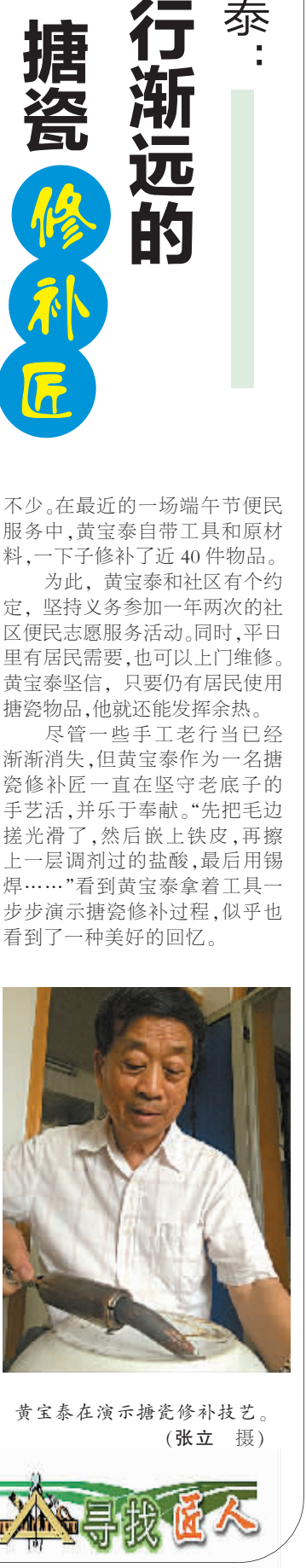
“退休后，有一段时间未重拾手艺，感觉社会不再需要搪瓷修补了。”黄宝泰说，直到有一次，一位大姐拿着断为两截的搪瓷杯上门求助，他“重出江湖”。经过修补，这位大姐接完好如初的搪瓷杯，并表示要在社区多宣传黄宝泰的好手艺。

果不其然，黄宝泰的名声很快就在社区传开，居委会也邀请他参加志愿服务活动。“不少老居民还在用搪瓷物件，黄师傅的手艺是个宝，可以帮需要的居民修补家用搪瓷品，同时黄师傅还会修补其他不锈钢物品。”安丰社区党委书记陈赛花说，眼下社区一有志愿便民服务活动，黄宝泰肯定是“座上宾”，而且找他来修补的居民还

不少。在最近的一场端午节便民服务中，黄宝泰自带工具和原材料，一下子修补了近40件物品。

为此，黄宝泰和社区有个约定，坚持义务参加一年两次的社区便民服务志愿活动。同时，平日里有居民需要，也可以上门维修。黄宝泰坚信，只要仍有居民使用搪瓷物品，他就还能发挥余热。

尽管一些手工老行当已经渐渐消失，但黄宝泰作为一名搪瓷修补匠一直在坚守老底子的手艺活，并乐于奉献。“先把毛边搓光滑了，然后嵌上铁皮，再擦上一层调剂过的盐酸，最后用锡焊……”看到黄宝泰拿着工具一步步演示搪瓷修补过程，似乎也看到了一种美好的回忆。



黄宝泰在演示搪瓷修补技艺。(张立 摄)

百年老产业走出新路子 慈溪长河新编“草帽歌”

慈溪记者站 邵滢
本报记者 项一轶
通讯员 周莹芸

60载 “草帽奶奶”书写非遗史

在周荷花办公室里，除了厚厚一摞摞各式各样草帽，最显眼的就是办公桌后“宁波市草编手工艺非遗传承人”的牌匾。这位被称为“草帽奶奶”的农家女编了一辈子草帽，靠着看似不起眼的小玩意儿，成为市级草编传承人。

如今71岁的周荷花依然经营着颇具规模的蓝天帽业厂，去年的销售额就达到6000万元。回忆起1985年以来的商海沉浮，周荷花感慨万千。“东拼西凑借了1万元，租了6间平房办厂，里里外外都要管。”周荷花本是国营草帽厂的技术顾问，因为天性爱闯荡，不喜欢受制于计划生产指标的她毅然决定辞职办厂。

挨家挨户收来草帽毛坯，经过加工后发往广州、福建等地，等资金回收后，再上门收毛坯……周荷花把厂子的运营称为“滚雪球”。厂里的资金从最初的1万元越滚越多，生意最好的时候，有近20000人在进行毛坯加工，收购员遍及四川、江苏、山东、福建等地。

靠着一年300多天在外跑业务的坚持，周荷花造起了长河第一座高楼，开了慈溪第一家舞厅。更为重要的是，凭着精湛的手艺，她培养了数万名徒弟，把草帽文化传遍慈溪各乡镇。

年过七旬，但“草帽奶奶”依旧“蛮拼的”。“蓝天帽业就是我一辈子的阵地!”她说，草编文化在这里延



续了200多年，一定要跑好这一棒，让“接力赛”继续下去。



帽掌门人周荷花展示其作品。(吴冠夏 摄)

23年 “时尚女王”闪耀大舞台

草帽虽然广受欧美市场欢迎，但受到严格的季节限制。作为周荷花的高徒，陈玉仙走出了师父不同的时尚之路。

1993年，她创立了“恰恰帽业”的自主品牌。在她看来，品牌就是企业的生命线。从单一的草帽制品起家，如今涉及帽子、围巾、手袋等其他系列高端产品，陈玉仙始终把握着时尚潮流的“风向标”。

在恰恰，草帽的产值占比大约为50%。针对不同季节、不同地区专门研制的高端工艺品，弥补了草帽季节性强的劣势。这些产品多为时装的各类配件，款式、颜色、材质千变万化，目前有上千种。

每年的大部分时间，陈玉仙都在各种时装节、服饰节等时尚活动“赶场”，领市面、追时尚是她的主要任务。“公司目前有专职设计人员8名，每年当季都有500余款新品推向国际市场，大多数产品能收到预期效益。”陈玉仙自豪地说，在同行竞争中，“恰恰”的产品永远不过时。

去年，恰恰帽业也获得销售额5000万元的佳绩。更让陈玉仙感到高兴的是，儿子杨环不仅继承了草编主业，还带队推出了本地生活

O2O服务平台“慈溪宝典”。“产业要转型，家族也要转型。”

25年 草帽大王不走“寻常路”

从把慈溪乡间的草帽卖到全世界，到建起硅材料循环经济产业园，从“草根”起家的宁波合盛董事长罗立国不走“寻常路”。

33岁放弃国企“铁饭碗”，罗立国用2万元租了6间农舍，领着8位编辑农民进入草帽行业。创业的第一天，他就放出豪言：“要让长河人编的帽子飞向世界。”

罗立国的“草帽梦想”没有落空，合盛集团带着长河人的希望飞出国门，将草帽远销至美国、日本、英国等30多个国家和地区。“Gap、Gucci、DKNY……好多国际大牌的产品都是合盛贴牌生产的。”合盛业务部相关负责人报出一串国际时尚品牌，就连英国女王、日本皇室成员都是合盛纯手工编制金丝草帽的“粉丝”。

“所有产品全部出口，平均一天销售上万顶，生产线全部开足马力，400多人的工厂都快忙不过来了。”合盛业务部负责人说，去年产值在9000万元左右。

虽然目前帽业在合盛集团所有产业里的比重最小，但始终没有被丢掉。因为这不正是罗立国发家致富的起点，也是集团所有产品类目中，唯一当上行业“领头羊”的项目。