

现代姚剧《浪漫村庄》进京献演

本报讯(记者何峰 余姚记者站谢敏军)作为浙江省入选2018年全国基层院团戏曲会演的两个戏剧精品之一,现代姚剧《浪漫村庄》前天晚上在北京梅兰芳大剧院上演,这是姚剧首次受中共中央宣传部、文化和旅游部邀请进京演出。来自中国戏曲学院、中国音乐学院、中央戏剧学院的部分师生,北京市民,余姚在京乡贤,以及专门从余姚赴京的姚剧戏迷近千人欢聚一堂,共同欣赏了演出。

《浪漫村庄》取材于基层群众生活故事,依托姚江村在古村落保护和开发中引发的系列纠葛作为戏剧冲突,构成紧张有序、意味深长的剧情。该剧以轻松欢快的手法,演绎了一位心系民生的青年科技干

部在农村现代化建设中经历的种种趣事,以及由此获得的精神反馈的心路历程,展现了乡村振兴的美好景象。

《浪漫村庄》由余姚市姚剧保护传承中心精心打造。该剧已获得浙江省第十三届戏剧节新剧目大奖、浙江省第十三届精神文明建设“五个一工程”入选作品奖、浙江省文化精品扶持工程第一批扶持项目等荣誉。目前,《浪漫村庄》演出已超过100场。

据悉,2018年全国基层院团戏曲会演汇集了全国各地40台节目,涵盖婺剧、辽剧、粤剧、白剧、豫剧、蒙古剧等47个剧种。《浪漫村庄》是本次会演中宁波唯一入选的剧目。



图为演出现场。(陈海东 何峰 摄)

《地图上的宁波》首发

本报讯(记者王佳 通讯员黄世芬)昨日下午,宁波市档案局举行了《地图上的宁波》首发式。

全书汇集了300幅与宁波有关的各种地图,时间上从宁波地区现存最早的地图《宝庆四明志》(创始于南宋宝庆二年,成书于绍定元年),到2010年之前有关宁波的重要地图,跨越了宋代以来700多年历史。

全书分为“地雄东南”“域统山海”“境分乡邑”“图呈万象”和“港通天下”五个部分,按“全国地图上的宁波”“浙江省地图上的宁波”“宁波城区地图”“各县市区地图”“乡镇地图”“自然地理与经济地理图”“海防图”“交通旅游

图”“规划图及其他地图”和一部分西方人绘制的地图等顺序编排,将宁波置于中国历史和浙江地方史的宏观背景下,系统展示了宁波区域和宁波城市的发展历程。

“在宁波的历史文化中,史前的河姆渡文化、以天一阁为代表的藏书文化、明清时期的浙东学术文化、近现代的商帮文化等早已蜚声中外,但很少有人注意到,宁波在中国地图学史上也有着重要的地位。”市档案局相关负责人说。

2014年,市档案局正式启动《地图上的宁波》编辑工作,聘请宁波大学龚缨晏教授主持并担任本书执行主编,该书从资料搜集整理到编撰成书历时四年。

梁弄·河姆渡书法联展举行

本报讯(记者汤丹文)昨天,“不忘初心 牢记使命”梁弄·河姆渡书法联展在浙东“红村”余姚梁弄横坎头村举行。书法联展上,我市著名书法家夏明将其创作的《习近平用典撷锦·中国当代名家书法集》赠予梁弄镇和横坎头村。

梁弄是省历史文化名镇,也是浙东抗日根据地所在地。河姆渡则拥有七千年的历史文化积淀。这几年,两镇群众书法活动蓬勃开展,先后成立了书画院,河姆渡镇有3个村成立了村级书法组织,江中村还成为省级书法村。而梁弄镇的诗社和书画院也在

省内外具有一定的影响力。

为了纪念建党97周年,来自两镇的基层党员、退休干部和普通村民,倾心创作了30余件书法作品。这些作品笔随时代,墨显精神,体现了基层干部群众对中国共产党带领全国人民实现中华民族伟大复兴的

礼赞和祝愿。

昨天举行赠书活动的夏明是国内实力派书法家,国家一级美术师。由天津人民美术出版社出版的《习近平用典撷锦·中国当代名家书法集》系他精心创作而成,收录了习近平总书记近年来在系列讲话、文章、访谈中引用的经典名句137则。他希望通过赠书活动,能让人们跟随习总书记一起学习国学经典,领会他的治国理政理念,同时领略中国书法艺术的魅力。

灵山书院学生比拼足球解说

本报讯(记者姬联锋)昨天下午,《快乐世界杯》灵山书院校园解说员大赛举行,参赛的学生现场即兴对本届世界杯的比赛片段进行了解说。宁波广电集团体育评论员冯勇认为,这些学生虽然年龄不大,但他们拥有最基本的足球知识和理念,并且能用自己的语言去解读比赛,以后稍加点拨和引导,就可以成为出色的业余足球解说员。

宁波市体育总会和宁波广电集团少儿频道协助灵山书院组织了这次校园解说员大赛。根据学校的特色和学生的实际情况,大赛设置了自我介绍、世界杯寄语、世界杯比赛片段即兴解说、世界杯小知识问答四个环节。最

终,王睿婷获得本次大赛的一等奖,并获得宁波广电集团少儿频道“业余小小解说员称号”,她将有和宁波广电集团的体育主持人一起进行足球赛事的解说。二等奖被习康为和徐忠玥获得。

灵山书院是一座百年名校,2015年被评为全国足球特色学校,经常参加省市乃至全国的校园足球比赛,成绩斐然,是市开展校园足球较早、水平较高的学校之一。常年的足球教育,让灵山书院师生对足球这项运动都有一份特殊的情感。在这所学校里,不仅足球场多,而且还有专门的足球技战术室,有自己的足球文化展示区,每年学校都会开展校园足球节系列活动。

海曙区送百场电影到基层

本报讯(记者周燕波 通讯员唐慧群)由海曙区文联、区总工会联合开展的2018“龙华杯”海曙区百场电影送基层公益活动昨晚在南塘老街广场举行了启动仪式。

记者了解到,海曙区百场电影送基层公益活动充分发挥电影集娱乐性与教育性为一体的优势,将一部部优秀、经典电影作品送到基层百姓眼前,给他们提

供丰富的精神大餐。该活动自2010年起已经持续开展了8年,得到了广大市民、职工的热烈欢迎,促进了基层文明、和谐的氛围。从2012年始,许多爱心企业

加入赞助此项文化惠民活动队伍之中。

今年这项活动将持续开展3个月,播放的百余场影片将走入海曙区各街道的社区、南塘老街、鼓楼沿等人流密集的商圈及部分乡镇企业,影片内容以传递正能量、具有爱国主义教育色彩的电影题材为主,比如《红海行动》《战狼2》等。

浙江传统体育展演展评系列活动举行 我市“内家拳”“水火流星”获最佳展演奖

本报讯(记者周燕波 通讯员竺蓉)记者昨日从市非遗保护中心获悉,“非遗薪传”——浙江传统体育展演展评系列活动日前在磐安举行。本次活动共评出“薪传奖”“最佳展演奖”“特别贡献奖”“优秀组织奖”等奖项,其中宁波鄞州

区的非遗项目“内家拳”和慈溪市区的非遗项目“水火流星”获“最佳展演奖”,同时鄞州区非物质文化遗产保护中心获“优秀组织奖”。

“非遗薪传”——浙江传统体育展演展评系列活动由浙江省文化厅主办,浙江省非遗保护中心、浙江省

非遗保护协会、磐安县人民政府联合承办。活动以“非遗融入全域旅游,文化助力乡村振兴”为主题,以列入国家级、省级传统体育类非遗项目为主体,分两场进行展演展评。本次展演展评活动是我省乃至全国首次围绕传统体育类非遗项目开展

的一次集中展示,为全国兄弟地区起到了示范和导向作用,同时也是在历届“非遗薪传”系列活动中参加项目和参与人数最多的一次,有28支队伍、600余人参加本次展演展评活动,充分体现了传统体育类非遗项目的多样性和丰富性。

90后音乐教师登上央视舞台

本报讯(记者崔小明)昨晚,应央视《向幸福出发》栏目组邀请,我市90后音乐教师张倩在中央电视台参加该节目的录制,作为演唱嘉宾向全国观众献唱励志歌曲《海阔天空》。

据了解,张倩是土生土长的宁波女孩,现为鄞州赫德实验学校音乐老师,同时也是宁波电视台七色花艺术专修学校的声乐教师。张倩从小学习声

乐演唱。2012年她以优异的成绩考入了宁波大学音乐学院音乐教育专业,主修声乐。毕业后她一直在教学一线工作,她教的学生曾在百花奖全国艺术特长生大赛、西湖国际童歌赛、第十三届“永远跟党走”青少年艺术节展演等活动中获得殊荣。她还多次担任好童星中央音乐学院展演宁波赛区比赛、第十四届华人青少年艺术节宁波赛区比赛等活动的评委。

奥克斯空调成为“6·18”家电单品销售冠军 从传统制造业到互联网零售王的进化之路

本报记者 黄程 通讯员 裘国贤

在刚刚过去的端午小长假里,一场由商业零售巨头共同打造的“6·18大战”,再一次引发了全民的网购热情。与服饰百货相比,在力度空前的“6·18”,很多消费者更倾向于购买“大件”。记者从京东、天猫、苏宁等主流电商平台了解到的数据显示,在空调板块的电商大战中,奥克斯空调捷报频频,牢牢掌控着销售额第一优势。

触网8年,电商平台成为奥克斯空调的另一个“王座”

奥维云网最新周报数据显示,奥克斯空调线上销售战绩丰硕。据奥克斯提供的最终战报,“6·18”期间整体销售额同比去年激增2.2倍,并在京东、天猫等平台占据着单品类第一位置。

从2010年触网,到2017年“双11”当天销售额达到8.15亿元,再到2018年一季度京东平台同比增长5倍,直至如今在“6·18”大战中称霸京东、天猫、苏宁等主流电商平台的空调品类,这份电商答卷无疑是值得奥克斯骄傲的。

优质平价,是奥克斯赋予消费者的红利

对于中国家庭和消费者来说,互联网浪潮带来的最大利好就是去中心化与多层次化,在工厂与家庭中间构建一条“高速公路”,从而开启“优质平价”的新格局。



图为奥克斯总部大厦。(裘国贤 摄)

随着京东、天猫领衔的互联网电商企业跨界杀入家电零售领域,家电零售渠道边界一再拓宽,并越来越扁平化、垂直化,工厂与用户的距离更近——一个新的拐点摆在所有中外家电企业的面前。而探索互联网时代转型之路,绝不能只是“零距离”对接用户需求和产品制造环节,而应该更好地利用互联网优势优化渠道模式,让“优质平价”的高性价比产品直接进入用户家庭。

在过去三年里,奥克斯充分挖掘互联网平台化、高效化竞争的优势,基于自身的“智能制造、大规模定制”创新能力,最终缩短工厂与用

户的距离,以优质平价回馈消费者,成功弯道超车,一举打破尘封20多年的空调巨头阵营。

奥克斯的互联网基因,根植于宏观商业生态

从0到1的孕育,从1到N的几何级增长,一系列丰硕成果的背后,是奥克斯集团董事长郑坚江对产品“品质、创新、效率”的深耕,对于互联网的敏锐判断、战略布局,以及长年奋斗在一线市场的奥克斯人快速而强大的执行力。

京东集团高级副总裁、京东商

城电子文娱事业部总裁闫小兵,就曾多次在公开场合表达对郑坚江在互联网时代的战略眼光和前瞻布局的钦佩与赞赏。作为国内优秀的企业家代表,郑坚江通过培育新动能、打造新引擎、厚植新优势,带领着奥克斯保持市场竞争力的持续推进。

如今专注“创新”灵魂,聚焦“品质”基石,并且将其植入企业发展的各个环节,已经成为奥克斯在互联网时代突破自己、颠覆传统、持续领跑的最大动力。构建高效的互联网化平台和体系,也让奥克斯在第一时间踏上了“产业转型、消费升级、品质提升”的主流通道。



图为奥克斯智能生产车间。(裘国贤 摄)

解构传统模式,走出奥克斯特色互联网的路径

在外界眼中,最近几年来,奥克斯最为擅长的是“耳目一新”的营销创新、品牌创新、跨界创新。

依托精品战略,2013年至今经历三次产品升级,奥克斯打造了黄金侠、明月侠、倾国倾城等一系列爆款。斥资23.9亿元新建空调智能工厂,引入MES+WMS+智能仓,采用进口氨检和自动插码垛机、日本日高冲片机、全自动插件检测线、德国瓦格纳环保喷涂线、塑胶无人全自动黑灯工厂,引入

智能视觉品质检测,实现关键品质无人化。此举将产品创新与用户需求无缝对接,开启了中国家电在互联网时代“大规模定制”精品输出的先河。

就在奥克斯借助电商平台保持高速前行并实现弯道超车之际,郑坚江又策略性地提出“网批”的商业模式改革,用网批模式来颠覆整个零售渠道的体系和边界,真正开启一个属于家电产业的“线上电商、线下实体店”融合发展平台。

奥克斯空调,以全面开放的姿态,直面用户需求的创新,通过智能化精品和模式颠覆,蜕变成一家互联网企业,如今正振翅翱翔。