2018年7月11日 星期三
责任编辑/陆 旻
乡下头QQ:3068729919
宁波日报 NINGBO DAILY

象山牛丈岙村『涅槃重生』

十六年攻坚克难

走进象山爵溪街道“青山佳苑”（牛丈岙新村），15栋崭新的楼房依山傍水，户户朝南，美景更甚城市里的现代化小区。“一把年纪了还能住进新房，户型和位置都很好，这下孙子上学方便多了。”摇号分到心仪房子的牛丈岙村民梅明和脸上洋溢着幸福的笑容。

随着验收交付的顺利进行，再过几个月，236户牛丈岙村民将告别从小长大的山村，开启城市生活的新篇章。“青山佳苑”这个象山最大的农房“两改”项目，也将成为爵溪现代化程度最高的生态宜居社区“新典范”。

16年“纠结”，村民终于迎来了新生活；16年攻坚，爵溪街道终于啃下了这块“硬骨头”。牛丈岙村迎来华丽转身！

牛丈岙老村风景秀丽。（孙建军 沈孙晖 摄）

山村凋敝，整体搬迁谋新生

燕山水库上游、丹城城后村，这是牛丈岙村的地理“坐标”。这个距离中心城区仅3.3公里，拥有青山、绿水、茶园、石屋的梦幻小山村，曾经只有一支“落后”的灰色画笔。

为保护上游的饮用水源，30年来牛丈岙村没有新增一处建房用地，绝大部分民宅保留了20世纪80年代的风貌。因四面环山，牛丈岙耕地奇缺，且离村较远，村民到自留地得翻山越岭走半天。村民大量外流，自留地长期荒置，让这个小山村日渐凋敝。

茶叶曾是牛丈岙的“经济命脉”。因为海拔较高，没有污染，品质也较好。但随着村庄“空心化”，茶园疏于管理，后来连上山采茶的路都损毁了。“雇人来采茶，卖的钱还抵不上人工费。”村民说，村里其他农产品也是“藏在山里无人识”。

乡村振兴，不破不立！在充分论证调研后，爵溪街道提出盘活闲置土地资源、挂钩城乡建设用地政策，对牛丈岙村实施整体搬迁。

2003年，整村搬迁项目启动。街道将牛丈岙新村选址在赵岙隧道西面、中心城区正东，总建筑面积近9万平方米，共592套安置房，总投资约2.3亿元，打造一个功能完善的现代化新型农村社区。

摇号分房，村民喜滋滋。

牛丈岙新村。

排除万难，美丽新村拔地起

美好蓝图刚绘就，重重困难迎面来。

建房需要集资，一些村民不理解，抱怨纷纷：“新房不知啥时候建好，这么早交钱干吗？”“价格定这么高，咋买得起啊？”而村里“一户多宅”的情况也不少，产权难认定。有的村民身份复杂，有农嫁女、入赘户口……

“那时工作人员上门调查摸底，有的村民‘铁将军’把门，让工作人员吃了‘闭门羹’。路上遇到镇村干部，也是绕道而行，唯恐避之不及。”村党支部书记练敏春说。

资金不到位，牛丈岙新村施工不时中断，进度缓慢；干群关系紧张，开个村班子会议还要悄悄跑到外面……这个“死局”该如何破解？

“要啃下这块‘硬骨头’，就得走破脚皮、磨破嘴皮、饿破肚皮，拿出‘不破楼兰终不还’的决心。”爵溪街道党工委副书记、移村项目负责人鲍明华说，街道数度抽调精干力量组建工作组，从进村第一天起就开启无休模式，与村“两委”成员一起挨家挨户走访，宣传政策，倾听心声，解决难题。

2015年，练敏春任牛丈岙村党支部副书记并主持工作，村班子开始拧成一股绳。他打定主意，大事小事大家坐下来好好说，务必透明公正。

但“好好说”并没那么“好说”。为了建房集资，一年里村班子会议、村民代表会议开了数十次。“第一次会上，几个代表吵吵嚷嚷，火药味十足，我气得差点砸手机。”练敏春叮嘱村文书把大家的意见逐一记录下来，每一条都举手表决，现场公布票数，“几次会开下来，大家逐渐心平气和，有话好好说了”。

随着村民满意度的逐渐提升，集资款的“荷包”也鼓了起来，牛丈岙新村建设火速推进。去年10月，小区成功结顶，牛丈岙人放起了鞭炮。今年4月10日、11日，村民聚集到街道文化活动中心。经过排队、摇号、确认签字、按手印，大家喜滋滋分到了新房。

据悉，牛丈岙新村还留有3000余平方米的村集体街面房，村里将用于出租，壮大集体经济实力。

老村重生，未来可期“后花园”

牛丈岙人开启幸福新生活的同时，老村也迎来了“涅槃重生”的振兴良机！

毕业于中国美院造型设计专业，在室内装饰设计行业名声响当当的陈银兆就是牛丈岙人。在他眼中，家乡有着不可复制的美。于是，陈银兆约上在外打拼多年的练金伦、郑越两位发小一道返乡，挖掘牛丈岙老村的乡村旅游“宝藏”。

在陈银兆操刀设计下，一幢利用老石屋改造的精品民宿——“山隐”，正在抓紧建设中，预计今年10月开业。在他看来，“山隐”揉进了记忆中所有家乡的美丽元素，主打的茶园观光游是一大亮点。游客们可以在茶园观光栈道上，眺望茶山风景，聆听采茶歌声；可以自行采茶，让制茶技师杀青、揉捻、烘焙，然后泡上一杯香茗细品……“乡村永远是一块磁铁，那泥土的芬芳吸引着人们回归自然。”陈银兆说。

与此同时，一个针对老村交通“肠梗阻”的项目也在积极筹划中。目前，牛丈岙至丹城公路修建工程已立项，“不翼而飞绕羊肠，青山盘旋缠玉带”的梦想将照进现实。

练敏春告诉笔者，牛丈岙村将成为“茶园小憩，七彩果园”和“禅意生活，山居雅园”，通过老村复垦、老房回收，引进观光休闲农业项目，发展民宿经济，逐步形成老村、新村统一体，打造成为象山城区“后花园”。届时，牛丈岙将喜迎八方游客和回归“家园”的新村居民。

本报记者 沈孙晖
通讯员 孙建军

提品质 拓市场

地产水蜜桃实力“圈粉”

本报记者 王 珏
通讯员 王明亚
奉化记者站 严世君

无蜜桃不夏天，一直来，宁波人对奉化水蜜桃情有独钟。眼下，随着以湖景蜜露为代表的中熟品种进入采摘旺期，水蜜桃销售渐入高潮。笔者从市林业局了解到，我市水蜜桃主产区是奉化，已投产的3.8万亩水蜜桃预计今年总产量约4万吨。目前全市种植面积8万多亩，有“早玉露”“白凤”“湖景蜜露”“玉露”等30个早、中、晚熟品种，品质不断优化提升。丰收时节销售忙，各地线上线下发力，使出新招抱团闯市场，助力奉化水蜜桃销往全国各地。

源头把关，品质助力品牌提升

近日，“布袋子”水蜜桃专业合作社的20位桃农在萧王庙林家桃子交易市场销售鲜桃。与其他地方的市场不同的是，合作社规定，水蜜桃经过品质监督员审验合格后，才能进入示范直销区进行交易。顾客扫一下二维码，就可追溯桃子的前世今生，知道是不是正宗奉化水蜜桃。

每年水蜜桃上市旺季，总有外地桃子冒充奉化本地货“傍名牌”，给奉化水蜜桃品牌带来负面影响。这次桃农们自己建立示范直销区进行品牌维护，开业当天，水蜜桃平均售价每公斤10元，比其他摊位高出二成以上。

“奉化水蜜桃”于2010年通过农业部农产品地理标志审定，去年品牌评估价值近12.5亿元。品质是品牌的强有力支撑，这一方面得益于农林部门对农户加强技术指导，实施食用农产品合格证制度，督促桃农把好修剪、疏果、施肥等每一道关口；另一方面，在销售中加强质量把关，大力推进奉化水蜜桃品牌营销。

今年销售季节来临前，奉化尚田青农创客空间的运营团队联合区内优质水蜜桃种植基地，筛选出一批品质优良的山地水蜜桃，从品牌策划到包装设计精心谋划，把奉化水蜜桃推向市场。团队还联合省内新农人电商平台，开辟农产品电商的中高端市场。“近年来，无锡阳山、山东蒙阴、上海南汇等地水蜜桃，网络销售攻势很猛。奉化水蜜桃要在激烈的市场竞争中胜出，保障高品质是关键。”创客空间负责人赵洁说，进入他们销售平台的每一只桃子，个头匀称，白里透红，并且按照品质分级销售，扩大消费者的选择面。

持续的新品研发是保持地产果品竞争力的核心。今年，一种叫作黄金蜜桃的水蜜桃在市场走俏，这是奉化水蜜桃研究所经过10多年攻关培育出的新品，集合“玉露”和“白丽”两个品种的优点，果大、色艳、味甜，而且贮藏期更长。“桃子论个卖，一只黄金蜜桃卖10多元还是供不应求。”奉化大堰镇桃香园农庄农技师董益君说，基地里的黄金蜜桃不用吆喝，早被老客户订购一空了。

嘉兴水蜜桃收购商在宁海胡陈考察。（王珏 张露霞 摄）

大堰桃交易市场上，桃农和收桃客在进行交易。（王珏 赵伊丽 摄）

整合销售，奉化蜜桃“飞”往全国

水蜜桃迎来丰收，我市各主产区通过设立交易市场，以集中经营、抱团销售的模式开拓市场。专业市场“火线”开业，网上销售风生水起；农旅结合人气高涨，搭旅游业快车在家门口销售……线上线下“双重奏”，打响桃子营销战。

据估算，今年水蜜桃主产区奉化产量4万吨。该区农林局为100多名农产品经纪人牵线搭桥，引入各大电商、超市和精品水果店的销售渠道。前两天，奉化水蜜桃推介活动在义乌市举办，受到当地市民的大力追捧。“每两天，合作社就能卖出300多箱桃子。”锦屏山水蜜桃专业合作社负责人徐志明说。

在线上，奉化水蜜桃和阳山水蜜桃“贴身互搏”。奉化推出了奉化水蜜桃产地经营网络店铺认证管理办法，符合店铺有经营经验且口碑好、年销量超500单、从奉化发货等条件的网店方可挂牌销售奉化水蜜桃，确保正品出身。

前两天，农产品电商特色品类培训在萧王庙街道青云村开课，助力桃农利用“互联网+”做好营销。“以往，我们培训内容侧重于怎么种桃，现在还要教农民如何卖桃，”萧王庙街道农办副主任王永存介绍，今年他们借助电商渠道，帮助桃农增收。大堰镇与淘宝、京东、环球捕手三家电商平台开展合作，并建立质量追溯体系，保障“舌尖上的安全”。

今年，宁海县胡陈乡水蜜桃增产，预计产量在1500万公斤以上。最近，乡政府正紧锣密鼓筹备杭州、嘉兴等地水蜜桃推介会，引导种植大户与电商“联姻”。返乡创业青年卢学伟是西翁村水蜜桃营销大户，通过和天猫、淘宝合作，平均每天将三四百单优质水蜜桃通过快递发往上海、广州等各大城市。

在大堰镇通往奉化城区的路上，一辆辆运载桃子的EMS、顺丰快递车，留下了阵阵果香。顺丰快递宁波公司相关负责人说，截至本月8日，他们承运的水蜜桃快件约17万票，同比增长73%左右，总量1100吨左右。“除了顺丰，中通、韵达等公司也在运送，另外还有大量的同城货运，把新鲜水蜜桃第一时间送达千家万户。”