象山石浦镇井水村村民张大爷傍晚喜欢到村里的运动广场锻炼身体。虽然广场上那些健身器材他还不太会用，但看到放学的孩子们扎堆玩耍，他心里美滋滋的，“近两年，村子的变化可谓日新月异，发展越来越好啦”。

石浦井水村：悠悠井文化 靓丽新农村

▲井水村休闲公园。 （沈孙晖 孙建军 摄）
▶井是井水村的“代言人”。

本报记者 沈孙晖
通讯员 孙建军 芦忆寒

井水村位于石浦西部，现有住户152户。相传明朝正统年间，有位朱姓祖先从温岭迁此建村，因村北蚱蜢岭脚有一口井，久旱不涸，为村民饮用，故得此名。四周良好的生态植被，加上周边河流环绕、水库相依，使得井水村常年水源充沛，更“孕育”了30余口汩汩泉井，堪称井文化“博物馆”。有人甚至认为，井水村村民的语调、个性都和水井有关。

但多年前，这个历史悠久、文化独特的古村还是另一番面貌：由于村集体经济薄弱，村庄建设滞后，环境脏乱。“再不迎难而上，井水村将被远远抛在后头。”村党支部书记陈发光和班子成员想到了一起。

去年，井水村被列为我市首批128个“改旧”试点村之一，村里精心打磨的“改旧”设计方案在宁波市年度村庄设计优秀案例评选中荣获二等奖，成为象山首个通过验收的“改旧”试点村。井水村以此为契机，巧借镇里的新农村建设奖励政策，积极争取资金补助，迈开大步谋振兴。

古村的保护与利用，不仅是文化的保存与延续，更是惠及乡民、提升农村人居环境、精神文明的重要内容。如何实现井文化保护与发展并存，成为村干部们探讨的重点。摒弃急功近利大搞“拆后重建”，井水村“改旧”的第一原则：依托村庄原有的自然脉络，利用天然地形地貌，梳理村庄原有肌理，保护好井遗迹，做好井文章，将井文化特色塑造得更加鲜明。

“‘改旧’不仅是对村庄环境的改善，还应彰显乡村特色。”市住建委有关专家认为，井水村“改旧”成功的关键，在于尊重自然、保持原生态。在这里，可以看到百年古树，看到村口诗意盎然的荷塘，看到历经沧桑的老宅，凝固成一个个隽永的“乡村记忆”。

文化提升的同时，各项民生实事加快推进，让村民有更多获得感、幸福感。井水村面积不大，原先卫生死角有十余处。村里把垃圾治理纳入村规民约，重点整治主要道路、河道两侧及村庄周边等可视范围内的乱堆乱放现象，全方位清理卫生死角，有效改善村容村貌。

村内的垃圾场变成了绿植遍地的休闲公园，荒地被整洁有序的停车场替代，原本一到下雨天就泥泞不堪的土路变成了水泥路……去年以来，井水村共改造农房立面和屋盖及危旧房25间，优化绿地5000余平方米，驳坎河道1500余米，建成高标准农田300余亩。

村里根据急需建设的项目，制定了长远规划，并实行村干部、党员项目包干制，让党员从“局外人”变成了“管事者”。在努力抢抓进度下，村庄相继完成了老年公寓、新村大楼、文化礼堂、运动广场等实事工程。“沉睡”多年的井水村终于“苏醒”了。

如今，井水村正利用集体土地流转大力发展“绿色果蔬”，结合井文化资源优势，依托石浦金星片旅游精品示范线建设，将村庄打造成融传统文化、田园风光、农家体验、民俗活动于一体的乡村旅游示范点，擦亮高水平全面小康的“底色”。

走读乡村

走进奉化的黄贤村，绿意成涛，民风淳朴。碰到饭点，主人必定会端上一大盘热腾腾的馒头，只只表皮亮滑，上盖红戳。轻轻掰开，入口松软，馅料甜而不腻，堪称美味。这时，主人必自豪地介绍：“阿拉这里的馒头啊，鼎鼎有名。日本的馒头就是从黄贤传过去的。”

黄贤馒头：味传东洋600年成“第一”

游客与村民一起做馒头。（余建文 摄）

本报记者 余建文
通讯员 李 琼

因为馒头，滨海小村黄贤与日本结下了一段600多年的渊源。

“疏影横斜水清浅，暗香浮动月黄昏”，著名《咏梅》诗的作者、北宋诗人林逋就是奉化黄贤人。元朝时，日本僧人龙山德见到中国游历，并在天童寺学经研法，与林逋的第七代后裔林净因交往密切。1350年，龙山禅师回国，林净因跟随他，也坐船东渡到了日本。当时，日本人还不懂面粉发酵的方法，所吃的点心多是一种既硬又脆的米饼。林净因参考中国馒头的手艺，加入适合日本人口味的馅料，并在馒头上描上“林”字，广为销售，不仅得到僧侣和贵族的好评，日本天皇尝后也大为赞赏，还赐给他一名宫女为妻。按现在的说法，“林记”馒头一下成了“网红”。

林净因的后代继承了制作馒头的手艺，陆续开了几家分店，后为躲避战乱，改姓“盐濑”。“当年林净因在结婚时，制作了大量红白两色的馒头作为喜庆礼物送给宾客。如今，日本人在结婚或办其他喜事时，保留了这一赠送红白馒头的习俗。”黄贤村的老人告诉笔者。

据资料记载，林净因的一位后代还到中国宫廷学习点心制作技巧，学成回日本后，在东京重新开馒头店，店号为“盐濑”，被授予“日本第一番本馒头所林氏盐濑”的招牌。

在很长一段时间，林氏盐濑馒头都是日本皇室的“御用点心”，并在日本民间流传开来，时至今日，已是传承600多年的“老字号”了。2008年，日本林氏馒头第34代传人川岛英子一行，还专程到黄贤寻根。

今天，在日本京都，有条街叫作馒头街，还有一栋“盐濑大楼”。在日本奈良，街头有馒头林神社碑，汉国神社里还有林神殿。每年4月19日，神社里会举办馒头节，来自日本各地的点心商会捐献红白馒头，免费向大众分发，以纪念将馒头传入日本的宁波人林净因。

而在黄贤，做馒头的习俗已沿袭千年，家家户户都会做，“小小的馒头，折射出一段中日文化交流史，这是黄贤的骄傲”，奉化裘村镇宣传工作相关负责人说。如今，黄贤森林公园里专门设有馒头馆和传承馆，传播发糕馒头的制作手艺。游客在景区里可以一边做馒头，一边听村民讲述黄贤馒头东渡日本的故事。

从2014年开始，裘村镇已成功举办了三届馒头节，推出供天祭地、祭庙神、开盖献馒等一系列活动，邀请游客品尝乡村美食，展示“山海裘村、休闲胜地”的魅力。今年10月，新一届馒头节又将拉开大幕，为市民奉上一场美食美景的盛宴。

图为胡国煊(左）在胡晓夷的板胡伴奏下唱绍剧。
（陈章升 奕碧琼 摄）

京剧《打虎上山》、姚剧《打拳头》、越剧《梁祝之十相思》……日前，慈溪市舒悦艺术团送戏下乡，为周巷镇东新村的戏迷们送上“戏曲大餐”。舞台上，慈溪民间戏曲名家“各显神通”，精彩的节目赢得了观众们热烈的掌声。“我最喜欢绍剧《霍光废帝》选段，胡晓夷师傅这老生唱得太棒了，这么纯正的唱腔我好久没听到了！”村民张阿姨称赞道。

慈溪：祖孙三代痴迷绍剧表演五十余载

本报记者 陈章升
慈溪记者站 邵 滢
通讯员 奕碧琼

一说起胡晓夷，余慈地区的绍剧“铁杆粉”无人不知。近年来，这名已过而立之年的绍剧表演新秀跟着余慈绍剧艺术团走南闯北，为苏浙一带戏迷送去了上百场原汁原味的绍剧演出。在亲朋好友眼中，胡晓夷既是一个擅长拉板胡的“绍剧小王子”，也是一名为了弘扬戏曲文化而不着家的“戏痴”。“受我影响，晓夷从小就喜欢绍剧。这些年，他在打理好公司生意之余，一直活跃在乡村社区的舞台上。有时，演出经费紧张他还自己贴钱，简直是个‘戏痴’！”胡晓夷的父亲胡国煊说。

绍剧俗称“绍兴大班”，已有300多年历史。“绍剧的唱腔高亢激越，音乐粗犷朴实，表演豪放洒脱、文武兼备。它的唱词以七字齐言对偶为基础，剧作内容多为忠奸争斗、征战杀伐之事。”胡晓夷告诉笔者，在吴越一带，越剧和绍剧一柔一刚，犹如一阴一阳，构成了当地特有的越乡文化。“越剧里许多‘营养’是从绍剧那儿吸收过来的。从某种程度上来说，绍剧是越剧的‘奶娘’。”

胡晓夷一家住在慈溪市上傅家社区，与绍剧结缘已有半个多世纪。长期以来，祖孙三代都痴迷绍剧表演，其中60岁的胡国煊是年龄最大的“铁杆粉”。胡国煊回忆，“8岁时，我看了担山绍剧团的演出后，心中便萌发学习绍剧的念头。由于年龄小又没专业老师教，我就边看演出边自学。后来，我报名参加了上傅家绍剧团，正式走上了绍剧表演的舞台！”

绍剧的表演程式接近于京剧，一个完整的剧目通常分设老生、老旦、正生、正旦、小生、小旦等角色。“我们祖孙三代擅长唱老生。老生在绍剧中是最难唱的。”胡国煊高兴地说，“后来，晓夷拜在绍剧一代宗师十三龄童王振芳门下，师从王先生的弟子胡建新。在老艺术家们的指导下，他的唱戏水平突飞猛进，十多年来获得不少戏曲大赛的大奖。”

自2008年起，胡晓夷担任了慈余绍剧联谊会副会长。十年间，他与联谊会的“绍剧粉”在舞台上塑造了众多光彩夺目的艺术形象。“记得有一年夏天，我们送戏下乡到坎墩。当时天气炎热，每一个人都穿着大棉戏服。为了演好戏，大家一直坚持到谢幕。”胡晓夷坦言，“唱绍剧虽然辛苦，但是能与志同道合的人做喜欢的事，再苦再累都是值得的。”

让胡晓夷欣慰的是，他的儿子胡书豪不仅从小喜欢绍剧，而且表演天赋出众。近年来，在家人的指导下，胡书豪用心学习绍剧，不仅参加了大型演出，而且曾经入围中国戏剧小梅花奖。今年，他更是凭借绍剧表演的专长，考进了绍兴市艺术学校。“现在，在慈溪唱绍剧能达到一定水准的不超过20个人，这个传统剧种急待更多年轻人来学习传承。希望书豪能‘青出于蓝而胜于蓝’，延续老一辈的戏曲情结，将绍剧表演艺术发扬光大！”

身边人 身边事

任刚在果园查看。（陈朝霞 摄）

任刚：电商营销打造『乐活』果园

本报记者 陈朝霞
通讯员 张立 朱斌

“今年是农场果树结果的第6个年头，完全由电商团队营销，通过采摘游的方式销售，采摘人流超过5万人次，仅樱桃采摘收入就达到232万元。”近日，位于海曙区洞桥镇百梁桥村庙准山的新莳农场，来了一批来自黔西南贞丰县的“取经客”，他们听果园主人任刚上了一堂生动的“新式”农场主电商营销课。

今年31岁的任刚2009年从大学国际经贸专业毕业后，曾经从事一年外贸工作。2010年，他辞职在庙准山流转了150亩山地，做起了农民，准备打造一座“花果山”。对于这一人生职业的重大转变，他说源于“从小在鄞江长大，对农业农村有一种割舍不断的情怀。”

立志做农民，先得瞄准市场，做科学的规划。站在茂密的果园中，任刚说，在果园各项工程启动之前，他就定位了5到10年后的市场。“庙准山距离城区约25公里，到洞桥高速互通10分钟车程，交通便利。我的果园要改变一般果园面向水果批发市场的营销方式，瞄准采摘游市场。”任刚心里有一笔账，“发展观光采摘项目，省下人工采摘、物流、冷藏等成本，果园的附加值增加了，还让游客获得了独特的田园体验，这是一个双赢的局面。”

基于此，任刚引进了来自日本的樱桃，本地的杨梅、水蜜桃、枇杷等不同品种的果树。“这样选择是为了形成错时采摘。4月樱桃开始成熟，接下来果园里陆续有不同品种的果实成熟，持续到8月，拉长了可供采摘游的时间。”任刚对自己的策略充满信心，他认为，4月春暖花开，都市人群在经过一个冬天的“蛰伏”后，开始进行春游等户外活动，樱桃采摘正好“应景”，前景不错。

2013年4月，果园的第一批樱桃熟了。任刚也与第三方电子商务营销团队合作，宣传采摘游产品。结果市场反响如任刚预计的一样，第一年“小试牛刀”便一炮打响。第二年，采摘人流即达到1万人次，收入30万元。

去年，任刚“乘胜追击”，以“田甜恬”为品牌，开出了线下农产品实体直营店，形成了线上引流、线下采摘、门店销售的良性产销链。

玩转电商营销，任刚不仅得到了市场的认可，也得到了专家的肯定。他曾获得宁波青年电商创业创富大赛（创意组）一等奖、宁波市农村青年致富带头人、浙江省农村青年创业创富大赛二等奖等荣誉，在业内小有名气。

谈到自己的成功，任刚表示，赢得客户的关键是让客户信任自己的产品并提供优质服务。

这些年，任刚和妻子已在新莳农场投入六七百万元，以无公害、绿色农产品为标准，采用先进的现代化水肥管理系统管理果园。虽然夫妻俩都是果树种植的“门外汉”，但他们从零开始，虚心向有经验的果农、农技专家等学习。去年，他的妻子获得农业农村部颁发的“中国林业乡土专家”称号，自产的白桃还荣获浙江省精品水果展金奖。

良好的服务是电商占领市场的关键因素。“从客户下单采摘游产品开始，我们就持续跟踪服务，不仅有当天天气的提醒，还有针对老人、小孩注意事项的温馨提示，同时会推荐采摘游之外餐饮等详细的配套服务，还为回头客准备了专门的伴手礼。”任刚介绍。

有了畅通的销售渠道，任刚不忘帮助周边农户。他成立农业合作社，目前有3名大学生农民成员，31户农民成员，非成员农户56户，下属洞桥甬康农场、洞桥新莳农场、鄞江雷竹基地，种植樱桃、白枇杷、日本白桃、雷笋等果蔬，面积达600亩，2017年产值超580万元。今年，他帮助农户售出600多箱水蜜桃，并将自己所得利润全部捐助给宁波青年基金会，帮助黔西南困难儿童。

农创客