



## 目录

<b>【封面故事】</b> .....	1
“橘然是你”进桔园	/1
<b>【实践采风】</b> .....	5
探寻京彩长盛奥秘，揭开彩票神秘面纱	/5
三秦瑰宝荟萃海外，纳纱穿罗独树艺苑	
——记实践小组参观西安对外文化贸易基地	/7
<b>【行间笔墨】</b> .....	10
百年曹裕兴，旧蓝焕新生	
——曹裕兴染坊调研纪实	/10
调研深入，又获启发	
——记贵州丝娃娃七月三日实践调研	/12
<b>【微言大义】</b> .....	15
<b>【人物传真】</b> .....	19
探访非遗传承人朱维桢先生：	
桐庐剪纸传承和产业化任重而道远	/19



## 封面故事

### “橘然是你”进桔园

（橘然是你 黄明远供稿）6月24日上午，“橘然是你”小队一行人来到了城固县桔园镇观坝村。对接人贾胜军大哥热情地迎接了我们。随后我们来到了贾大哥的家——一幢朴实无华的农村小楼，周边种植着各种各样的果树。我们惊讶于在北方竟能见到如此丰盈的作物。从贾大哥的回答中我们了解到，虽然汉中所处的纬度较高，但其气候十分温和，甚至可以种植水稻，因此汉中被誉为“小江南”。



大家就坐以后，贾大哥走进自家院子摘了一捧桃子来招待我们。贾大哥憨厚地笑着告诉我们，这些桃子都是在院子里“放养”的，没有施过肥料，所以尝起来没有市售的桃子那么美味。他紧接着补充道，他自己的果园所种植的水果都会施肥，而且他坚持不用化肥和除草剂。我们听了以后都大为惊叹：在如此广阔的果园中坚持以这种方式培育水果，这需要额外付出多少辛劳和汗水啊！

贾大哥坦言，这种培育方式虽然人工成本较高，但种出来的桃子其实和使用农药的桃子在口感和外观上都没有太大区别，因此二者售价差不多。我们在了解情况后十分叹惋：



消费者以同样的价格消费了优质的水果却不能自知；果农即使对外宣传了自己原生态的种植方式，消费者也未必会相信。果农与消费者之间缺乏有效的沟通，这直接导致了优质农产品的价值被低估，买卖双方的利益均受到了损害。因此，通过技术手段将水果的生长记录下来就显得尤为重要了。这不仅会提高消费者的消费质量，还将增加果农的收入。

在家中稍坐片刻后，贾大哥便带领我们来到了当地最大的柑桔种植区——桔园景区。沿途我们见到了成片的果园、菜地，种植作物的种类各不相同。贾大哥告诉我们，这里种植的作物种类丰富，因此四季景色各异，可谓是美不胜收。

我们还注意到，路边时常有成片挂满桃子的果树和成堆被抛弃的桃子，这让我们觉得特别奇怪。贾大哥向我们解释道：“由于现在处于桃子的收获后期，受到供过于求的市场状态的影响，目前桃子的收购价偏低、大量桃子滞销；然而桃子又是极易腐烂的水果，长期的积压使得许多桃子无法满足收购要求。这种情况下，果农极可能赔本卖桃，因此许多果农干脆选择让桃子烂在田野中。”

一个小时后，我们到达了桔园景区。现在正是桔子的成果期，漫山遍野的桔树上挂着的还是小小的青桔，远远望去，一片青翠。贾大哥向我们介绍道：“到了每年的桔子成熟期，来自周边地区——尤其是西安的游客就会前来赏景、采摘，在农家乐消费。不过，桔子采摘占当地桔子的总售量的份额非常小，因此发展采摘事业并不能改变目前大量桔子低价出售的现状。”贾大哥还告诉我们，在一些年份，即使是城固的名牌农产品——城固蜜桔，也会出现滞销的情况，甚至还出现过一卡车一千斤的桔子只卖三十元的情况。



贾大哥随后和我们说起了他去年利用电商渠道售卖桔子的经历。去年他与一家农产品供应链公司合作，那家公司在拼多多平台运营网店、收揽顾客订单，而他则负责将桔子包装好、根据公司发来的订单发货。他还为我们粗略估算了一下电商销售模式与传统销售模式在成本和收益上的差距。以两斤桔子的规格为例：传统模式的桔子收购价大概为一元一斤、包装及人工成本大概为 2.6 元一斤、邮费的成本是 4 元一箱，这样下来总成本就是 8.6 元一箱。这种规格的产品在网上的售价是 8.9 元一件，与传统销售模式相比，利润空间更大。此外，果农每卖出一箱还能得到政府补贴。总的来看，与传统销售模式相比，农民利用电商平台售卖桔子可以使其收益提高 15%。除此之外，电商模式对产品的包装需求又能带动当地的就业，由此可见电商销售模式对农民增收的意义重大。

我们沿路看到了一些空荡荡的大棚，这些是果农在收获季存放桔子的仓库。看到这些，贾大哥向我们提起了这里的合作社的生产情况——每个合作社都有一个大仓库，每个仓库都配有选果机和打蜡机。选果机的作用正如它的名字所指，而打蜡机又是什么呢？这是一种用药水为桔子的表面附上一层物质的机器。经过打蜡这一工序之后，桔子的成色和保质期都会有极大的提高，但是桔子的口感会有所下降。贾大哥向我们自豪地说，去年他的合作社的打蜡机几乎没有使用过。看到我们好奇的目光，贾大哥继续说下去——他去年在电商平台发货，桔子都是摘下来就进行打包运输的，不用担心桔子滞销的情况，所以就没有为桔子打蜡。这一举措既省去了打蜡的成本，又大大提高了消费者食用的桔子的口感，



还免去了消费者对食用打蜡桔子的担忧,将供需双方的利益最大化。

在返回观坝村的路上,贾大哥不时和闲坐在屋子前的农民打招呼,在公交车上我们还遇到了与他熟识的司机,司机主动减免了我们的路费。贾大哥和我们解释道,这些都是他在当地收购桔子时认识的人。这些年来,越来越多的农民信任并选择了电商销售模式,农产品的销售问题在一定程度上得到了解决。

经历了一整天的奔波后,我们在返回县城的公交车上思考着这一天的所见所闻,对农村的农产品生产和电商发展有了全新的认识。



## 实践采风

### 探寻京彩长盛奥秘，揭开彩票神秘面纱

（C 计划 张妍供稿）2019 年 7 月 4 日，C 计划小组来到了北京北控京彩科技有限公司开展暑期实践调研工作。北京北控京彩科技有限公司是一家彩票代理销售公司，它主要以彩票代理销售业务为主，现在正逐渐向彩票自助销售业务转型。

提起彩票店，大多数人的脑海中总会浮现出这样一幅画面——传统的彩票实体店店主要分布于居民住宅区附近、购物商场的转角处或者人流车流密集的十字路口。店面狭窄压抑、光线阴暗。店内的大多是稍微上了一点年纪的人，心里做着不劳而获、一夜暴富的梦，不甘心地刮着一沓又一沓彩票；他们会因为中了几十块或者几百块而眉飞色舞，但更多的是与大奖擦肩而过的捶胸顿足。

就如何改变人民大众对于购买彩票这一行为的刻板印



象，北京北控京彩科技有限公司经理告诉我们：“消除刻板印象需要企业自身和政府部门的协同配合。”在

政府方面，中国福彩中心今年关停部分快开业务（一般指每 8~10 分钟开奖一次的彩种）和互联网彩票；严厉打击赌博吃彩现象；主营线下彩票，便于监管；将销售战略转变为追





求每单销售额购买人次多（多买）、金额小（少买），努力形成公益性、娱乐化的导向。另一方面，彩票销售企业则需要加大彩票知识的宣传推广；通过户外展柜营销活动突出彩票娱乐性特点，逐渐消除非彩民人群对于彩票的刻板印象。

以北京北控京彩科技有限公司为例，其年会活动上除了传统的基于绩效考评发放年终奖这一环节外，还会设置通过刮彩票的方式发放福利的环节，以此调动氛围、增强彩票的娱乐性。随着消费者消费观念的转变和非彩民人群对彩票的刻板印象的减弱，越来越多的公司和家庭选择以开放和包容的心态看待彩票，彩票的市场接受度逐年攀升。越来越多的公司乐于以彩票替代年会的抽奖环节，更好地调动了员工参与的积极性；越来越多的人也乐于在春节期间走上街头，购买几张刮刮乐、双色球，试一试新年的运气。

北京北控京彩科技有限公司目前主要在向以自助机器为载体的非人工方式转型。目前北京北控京彩科技有限公司已在北京投放了超 500 台的自主购彩机，在未来的一至三年里，公司将实现投放 5000 到 10000 台机器的目标。公司选择将物流、销售等业务外包，集中精力做核心软硬件的开发与设计业务。公司还将配合各类自媒体平台，增强与客户的线上互动，在尽量不挤压传统店销售的前提下，吸引潜在彩民购彩，保持顾客量的稳定增长。

这种新型自主业务模式极大地节约了人工成本——公司不再需要支付员工的薪酬，也不需要为员工解决住房问题。特别是在北上广深这类一线城市，人工成本和店铺租用成本的减少将极大优化公司的资产负债率、提高企业的流动性，推动盈利水平迈上新台阶。



北京北控京彩科技有限公司在推行新型自主售彩业务模式时，也遇到了一些问题。作为彩票销售方，10 个点的拥挤收入难以维持收支平衡；且每次彩民购彩金额有限，短期内公司很难收回各类费用成本。虽然自助机的投入使用会提高公司的利润率，但是前期高额的机器投入成本，使得公司各类报表利润指数不增反降，只能依靠后期的规模经济效益弥补前期的赤字情况。这给公司的现金流带来了巨大的压力，也给企业管理人员提出了更高的管理水平要求。

面对上述问题，北京北控京彩科技有限公司采取吸引广告投资的方式加以解决。公司在自助购彩机上（以大屏机为主）投放广告、收取广告费，提高非营业收入。而在像西藏这类人口相对少的地区，彩票行业的发展则更多地依赖于当地政府的政策扶持。

对于未来的发展趋势，北京北控京彩科技有限公司经理的态度十分明确：未来是大屏代替门店，小屏代替大屏的时代，随着时间的推移，这一切终将实现。

### 三秦瑰宝荟萃海外，纳纱穿罗独树艺苑 ——记实践小组参观西安对外文化贸易基地

（纳纱穿罗队 马瑞阳供稿）7 月 3 号上午，在英国陕西商会工作人员的带领下，“纳纱穿罗”实践小组前往丝路汇——西安大渭文化科技商贸集团有限公司进行参观调研。小组成员着重考察了西安对外文化贸易基地内的西安传统





文化创意产品专题展览,并就公司以文化创意产品为载体推广“秦绣——穿罗绣”的推广思路与相关工作人员展开了初步探讨和可行性分析。

组员在西安对外文化贸易基地重点参观、考察的文化创意产品包含非遗技艺产品、文创产品、书籍等品类。基地对文化创意产品的创意发掘、推广宣传以及孵化模式与本组的调研目标具有较高的拟合度。

据了解,西安对外文化贸易基地的业务主要包含文化挖掘传播、文旅产业聚集、对外贸易平台三种。基地曾成功举办第一届“中国·西安”国际文创产品创新设计大赛。大赛向社会征稿,将传统文化手艺人的技艺和当代文创产品设计理念相结合,从而产出既有传统文化特色,又符合当代审美,还具备较高的市场认可度的文创产品。

与此同时,基地还设有自主运营的设计部门、生产工厂和市场部门,这让基地具备了对相关文创产品的开发、生产以及市场投放能力。基地还经常举办各类文化交流、文化展览活动,为传统文化创意产品的推广和宣传提供了良好的平台。

“丝路汇”全国文化产品跨境电子商务平台是对外文化贸易基地的线上平台。该平台以传播历史传统文化、探究文化创新理念、搭建文化交流桥梁、增加文化贸易机会为主要目的。平台开发了面向国内和国外的两版客户端,对基地培育、孵化的传统文化创意产品开展线上展示和电商业务。这不仅为国内外的传统文化爱好者、文创产品消费者提供了一个欣赏西安传统文化和购买相关文创产品的平台,也为诸多西安优秀传统文化衍生产品提供了良好的市场机遇、为传统文化的传承和发扬提供了有利条件。最后,基地方面还向小组介绍了正处于筹备阶段的“第二届中国西安国际文创产品创新设计大赛”的相关事宜。



经过讨论评估,实践小组成员认为西安对外文化贸易基地的各类业务为秦绣的推广提供了宝贵机遇。基地不仅具备了孵化秦绣文创产品的能力,还通过开办相关的文创产品展览活动以及文创产品设计赛事让秦绣走入更多文化爱好者的视野。此外,基地的文化产品跨境电子商务平台——“丝路汇”更是有利于让“秦绣——穿罗绣”文创产品在海内外找到商机。

最后,实践小组向基地负责人介绍了秦绣的发展现状,阐述了小组内部讨论后形成的秦绣文创产品的推广方案,



与基地方面完成了初步对接。基地方面表示,如果后续方案评估可行,他们愿意为秦绣提供推广和文创产品孵化的相关指导。

通过这次参观调研,组员们开阔了眼界、拓展了创新思维、吸纳了诸多文创产品的开发推广经验。与此同时,我们也与基地方面就“秦绣——穿罗绣”的推广方案达成了初步共识。

调研结束后,我们将了解到的情况回复给秦绣非物质文化遗产传承人张漪媛老师。老师充分地肯定了我们的调研成果,并对与西安对外文化贸易基地的后续合作表示期待。



## 行间笔墨

### 百年曹裕兴，旧蓝焕新生

#### ——曹裕兴染坊调研纪实

（通杭小分队 王淼供稿）2019 年 7 月 3 日，通杭小分队队员们来到了位于南通市通州区二甲镇的曹裕兴染坊进行



实地调研。染坊负责人江荣先生为我们介绍了曹裕兴 170 余年的发展历史，详细地讲解了染制蓝印花布的传统工序和关键步骤，解答了我们关于技艺

创新、营销策略、产业融合等方面的问题，还与我们一起探讨了非遗研学项目对于推广蓝印花布的可行性等问题。经过调研，同学们对百年非遗在新时代的发展有了更加深入的了解与思考。

初入染坊，曹裕兴的工人们正在不同的岗位上忙碌着。宽敞的厂房里，十几米长的布料整齐地高挂在晾杆上，空气中弥漫着靛青染料和桐油刻板散发出的独特气味。江荣先生先后带我们参观了刻板上浆、布料阴干、重复染色等多个染制蓝印花布的关键步骤。从他的介绍中我们了解到，曹裕兴自建厂以来一直沿袭传统工艺，选用纯天然的古法染料，保留了旧时的手工技法。随着时代的快速发展，大众的需求更加多元化，改良技艺的操作难度比古时候大了许多。面对重重困难，江荣先生表示：“坚持传统、坚持手工”是曹裕兴的核心理念。在纺织业逐渐趋于机械化生产的同时，曹裕兴



仍然力求在快节奏的生产环境里稳住步伐,用传统技艺来沉淀高品质的蓝印花布。

曹裕兴染布的核心工序仍遵循了传统,但制作者在细节处进行了多次的创新与改良,使手工制作的蓝印花布在新的时代得以更好地发展。在生产方面,曹裕兴单次制布的尺寸达到 12 米长、1.1 米宽,远超国内外同类型的印染厂,有效地弥补了手工生产的低产量问题。在样式方面,曹裕兴染坊的蓝印花布纹样迄今已发展到了 300 多种,不仅增加了双面印制、三色印染的款式,还加入了许多时尚元素以及系列纹样的创作,极大地丰富了蓝印花布的样式,同时也顺应了现代审美和大众需求。在销售渠道方面,原以外贸出口为主的曹裕兴自 2010 年起便积极开拓国内市场,相继与多家知名品牌合作,如 Broadcast、飞鸟和新酒等等。这些品牌利用自身影响力扩大了蓝印花布的消费群体,同时蓝印花布也借助传统的工艺提升了品牌的文化底蕴,二者实现了互利共赢。江荣先生特别指出:传统的工艺是要坚持的,而且它应在时代变化的过程中不断地发展与进步。取其精华、去其糟粕才能让老祖宗留下来的工艺更好地发扬和传承下去。

团队成员对于曹裕兴坚持传统的理念表示十分认同。在蓝印花布传统印染工艺的推广方面,我们向负责人提出了非遗研学体验这一项目。团队在前期进行了研学项目的整体设计,我们希望通过“教育+旅游”这一融合模式,让全国各地参与研学的孩子们都能切实体会到非遗蓝印花布的魅力所在。我们还计划借此研学项目达到宣传与推广的效果,从而实现乡村的文化振兴,进而推动相关产业的发展。江荣先生对我们的想法表示十分肯定,他坦言,曹裕兴近几年来曾多次与高校合作开展教学研究活动,旨在宣传和推广非遗传统文化。江荣先生特别强调:教育是一个很好的推广非遗的途径,而且相关课程的设计需要经过仔细斟酌,尽可能还原



真实的传统工艺，防止对参与的学生产生误导。同时，应该让参与研学的同学们多多参与制作，更加深入地体验传统制作工艺，从而对蓝印花布的文化有更好的理解。最后，江荣先生表示愿意与我们开展研学项目合作，共同推进项目的发展与完善。

在此次调研走访曹裕兴染坊的过程中，我们不仅体会到了曹裕兴“坚持传统，坚持手工”的发展理念，还了解到了老字号品牌在新时代做出的创新与改变，更对推广蓝印花布有了更多切合实际的思路和想法，可谓收获颇丰。希望百年曹裕兴在将来能够焕发更强的生命力；希望在新的时代，这承载着历史底蕴的蓝能有更好的发展。

## 调研深入，又获启发

### ——记贵州丝娃娃七月三日实践调研

（贵州丝娃娃 吴婷慧供稿）在此前的乡村走访与中学调研中，贵州丝娃娃实践小队关于黔东南地区现阶段脱贫攻坚的田野调查已取得阶段性进展。7月3日，在三穗县交通运输局扶贫干部的支持与陪同下，我们再次来到了扶贫工作的前线——三穗县稿白村，在先前调研的基础上，与村民们开展了更为细致的交流。







在此前的田野调查中，我们已初步了解当地村民生活水平的现状与当地扶贫政策的纲领。值得一提的是，在统计完前天发放于三穗县民族中学的“关于当地脱贫攻坚工作开展相关问题”的调查问卷的结果后，我们发现：尽管青少年群体普遍表示支持当地扶贫工作的进一步开展，但其中仍存在不少声音表示扶贫工作或许更加需要关注落实公平，比如政府应尽可能对存疑事项作出合理回应。因此，我们决定在今天的调研中，以深究脱贫工作的群众反馈作为工作的中心。

我们首先关注到了村中的苗族老人。稿白村的前身是具有悠久历史的苗族传统村寨，至今仍有大量苗族群众聚居于此。随着城市化进程的不断加快、脱贫攻坚的不断深入，大多数当地的苗族中青年已离开村子外出谋生，只剩下部分老年人仍然留在村中生活。实践成员在一位贵州当地同学的带领下，向一位苗族老人表明了来意，试图展开采访。老人热情地对来访成员表示了欢迎，但由于老人年事已高，无法使用普通话与我们流利地沟通，我们只得作罢。

接下来，我们开始在 60 岁以下、可以与我们用普通话进行交谈的村民中物色采访人选。这一次，我们找到了此前曾有过外出打工经历的张阿姨。与张阿姨进行简单交流后，我们来到了张阿姨的家中进行了采访。张阿姨曾在珠三角地区打工，后因为身体不适回到稿白休养。作为少数民族，张阿姨表示自己与自己的家庭在生活中受到了当地政府的政策扶持，自己身边的亲朋好友也不乏在政策扶持下易地县城、接受职业培训并摆脱贫困的情况。

谈起此前的生活状态，阿姨表示：村子的确位置偏远、条件恶劣，缺乏脱贫的机会与条件。从前家中的劳动力如果想改善生活条件，就只得远赴他乡谋生，老人与小孩往往因为种种不便无法一同前往，以致家人四散分离。近年来，在当地政策的扶持下，偏远地区的贫困人口与家庭拥有了更多





的易居机会，外出打工不再是改善家庭条件的唯一方式，这对于家庭的和谐有着重要意义。

在今天的调研与采访中，我们虽然没能得到对此前扶贫工作公平性问题的直接反馈，但我们却得到了新的启发——此前我们从未考虑过将易地搬迁与劳务输出这两类脱贫方式进行对比。在今天的采访中，受访者提及了家庭和睦，我们认为这显然也应当是脱贫攻坚工作的重要考量因素。

我们将在接下来的实践中继续关注脱贫攻坚工作需要考量的其他因素，为此地区今后的扶贫工作提出更多意见与建议。



## 微言大义

**@正南齐北队：**在继续走访了几家住户后，队员们来到一栋三四层高的气派小“别墅”，房屋和门口的院落精致整洁，院内摆放着各种景观盆栽、假山石塑，户主还另辟出一块地方作为菌类栽种池，池内菌种长势良好。

户主人笑盈盈出来迎接我们。书记介绍到，这一户原本为贫困户，在扶贫政策下把握时机发展，成为乡中脱贫成功的代表户。

户主人告诉我们，庭院前方的大片田地都是自家种植的田地，大部分仍然是用来种植中桥乡的代表性作物——辣椒的。田地被整理得非常整齐，很少有肉眼可见的丛生杂草。



谈及家庭的主要收入来源，户主人告诉我们：虽然他的家中也种有田地，但主要收入来源是外出打工和经营自己的生意所得

的收入。说到自己的生活状况的巨大转变时，户主脸上不由得浮现出幸福的微笑。

在我们访问结束之际，住户们都感叹道：当地的生活状态能够出现如此大的改变，很大程度上是因为党和国家的扶贫政策好，同时政策在中桥乡政府得到了公正公平的执行，使得所有的政策在落实过程中焕发出了真正能够裨益百姓的能量。



**@进击的马东莓：**为了进一步了解蓝莓产业逐渐过渡到配套产业的这一成体系的发展过程，我们跟随黄教授来到了可以为蓝莓提供保鲜包装的汤山城村翰林蓝莓科技公司。我们驱车到达基地后，在火辣的太阳地里，皮肤黝黑的曲总经理热情地请大家进厂参

观并向我们介绍了具体的保鲜流程。采果、两次预冷、工人装盒、货车装货，这些流程曲总如数家



珍。从“为什么需要预冷”到“为什么一定要人工手动采摘”，一开始一窍不通的我们通过提出这样听着有些“愚蠢”的问题一步步开拓视野、实实在在地看到了“真实”的蓝莓产业的深处。恰逢蓝莓采摘期，我们品尝着自己从地里新鲜采摘的蓝莓，甜在嘴里、喜在心头！

这，便是最质朴的实干“东”风！

质朴“东”风荡心间，最是蓝莓甜心头！本次实践之旅带给我们的收获是无法以任何事物衡量的，这些都会成为我们最最珍贵的记忆！

**@可爱 Kitty\_Dannis：**七月三日到七日，我们小组来到了素



有“浪漫之城”称号的海边城市——大连，开展了为期五天的社会实践活动。

我们的实践行程大致分为两大部分，一是参观采访几家主

营进出口水产贸易的企业，二是参观大连博物馆。在这五天



的行程中，凯洋的热情和工人的辛苦这两个点令我印象极其深刻。我承认，当代大学生是不可能完完全全体会及理解像水产品加工这类劳动密集型产业的工人辛苦程度，但是我们通过实地考察参观，亲眼见识到了他们生产加工的全部流程，对他们的工作状态及情况有了更加深入的了解及认识。

五天的实践过程中，我收获了很多。我认为：干一行就得爱这个行业，专注认真，这样才不辜负这个行业对你的信任，同时也不辜负自己。

**@2019uibeshijian\_脱贫王牌军：**上午 10 时许，脱贫王牌队抵达了安吉白茶文化生态博物馆，对安吉孕育的白茶文化进行了深度考察。

一进大门，大厅中央的一座巨大的白茶种植地模型就展现在大家面前。广阔而平坦的园地点缀着零星隆起而层次分明的小坡，代表着白茶种植园的地形。模型周围布置着品茶专用的桌椅和茶具，生动地再现了当地百姓种完茶后，



在园地周围享受自己劳动成果的情景。大厅墙壁的展示架上陈列着各式的采茶及制茶用具，摆放着记录了茶农和白茶研究人员辛勤工作、一步步探索白茶发展之路的照片。这些无一不让我们感受到劳动人民智慧的力量。

紧挨着大厅的，是一间白茶文化礼堂。这是当地百姓学习白茶历史、领略泡茶技艺的精神圣地。礼堂最前方悬挂着显示屏，播放着一段段有关安吉白茶文化的纪录片。礼堂中



央的木质长桌和宽扁的圆形草凳，是受到白茶文化熏陶的至宝。

在对纪录片的学习中，队员们了解到：安吉地处天目山北麓，这里云雾缭绕、雨量充沛、土壤肥沃。生产实践表明，邻近竹林的茶园所采制的茶叶一般都含有板栗香或豆花香，且越靠近竹林的，香气越明显。正是竹乡独特的生态环境，孕育出了独特的安吉白茶。唐代陆羽在《茶经》中记录了安吉产上等的茶，这说明从古至今，安吉白茶产业在不断地向前发展着。



## 人物传真

### 探访非遗传承人朱维桢先生：

### 桐庐剪纸传承和产业化任重而道远

（江浙小分队 李梦云供稿）7 月 5 日，对外经济贸易大学江浙小分队走进有“浙江省民间剪纸之乡”之称的杭州市桐庐县，采访了省级非遗传承人——朱维桢先生，了解了桐庐剪纸的文创产业化之路。

经过前期调查研究，江浙小分队认为，南通市通州区的纺织业小微企业目前的繁荣主要源于产业集聚带来的规模效应和整个地区的品牌效应。然而，这些显然不足以满足通州区纺织业的小微企业走可持续发展之路的需求。江浙小分队提出将纺织业与艺术类非物质文化遗产相结合，呈现出独特的文创家纺类产品。



朱维桢先生从小接触剪纸，到现在进行剪纸创作已有几十年，2003 年，他曾在神州风韵全国剪纸邀请会获得“十大神剪”称号。

朱维桢先生在访谈中提到，浙江桐庐的民间剪纸是古老的民间艺术，拥有 1700 多年的历史，经过多年的发展，形成了“凝炼概括、厚中见秀、玲珑剔透、含蓄华丽”的江南剪纸特色，除了具有高艺术价值的山水剪纸以外，江南剪纸还包括鞋头画、枕头画、年符、花灯等形式。胡家芝是桐庐





剪纸的代表人物之一，曾创作《祖国万岁》、《中苏友好，和平万岁》等一系列珍贵作品。

目前，政府为传承桐庐剪纸做了一系列努力，桐庐县已经建立了胡家芝剪纸艺术馆、桐庐剪纸艺术馆和女儿村剪纸艺术馆；在杭州市文化艺术节联合会、老年大学中成立了剪纸协会；刊印了《胡家芝传》、《胡家芝喜花剪纸集》等书籍，为桐庐剪纸打下了比较好的民间基础。同时，桐庐县的中小学中也设立了十余个剪纸基地，响应了桐庐县政府在 2009 年提出的在桐庐中小学普及剪纸的号召。

在产业化方面，政府从 2016 年起，每年拨款 20 万元左右的资金用于剪纸产业的发展，具体的措施包括扶持剪纸工作室等创业活动、举办全国性比赛等。此外，桐庐县民间也会自发举办一些剪纸表演活动。

另一方面，朱维桢先生也指出了桐庐剪纸普及情况正在下滑这一问题——目前相关的剪纸团体及宣传活动较少，仅有几个协会和一个全国性比赛仍在存续；由于缺乏师资，学校的剪纸培养已停课近一年。当前剪纸的传承则以先生本人免费教授和学校学生教授为主。

对于产业化问题，朱维桢先生认为，尽管政府已经提出桐庐剪纸的产业化政策，但其政策并未充分地落实。况且手工剪纸做工精细、耗时长，也因此灵动传神，但批量生产会使桐庐剪纸艺术丧失它的灵动性和生命力。“剪纸可以产业，但‘化’不了”，老先生如是说。

根据采访朱维桢先生所获得的信息，江浙小分队认为，桐庐县政府对桐庐剪纸的传承和产业化提供了相当程度上的支持，但人才的缺乏和剪纸本身的属性对这一进程产生了较大阻碍。桐庐剪纸因为难以产生经济效益，出现了人才流失断层的问题，进而与前文所提到的师资缺乏问题形成了恶性循环，这是桐庐剪纸的传承和产业化难题的症结所在。因



此,我们需要寻找一个联合艺术传承和产业化两个发展方向的节点,解决这个最为主要的问题。

实践队长表示:“剪纸艺术的产业化道路需要一个精准的角度,以帮助它脱离本身艺术形式的限制;而完整地传承剪纸文化所需的,是长时间的宣传发展和人才培养以及多方的共同努力。结合前文所提到的南通纺织业走可持续发展之路的需求来看,我组认为,当地政府可以尝试将桐庐剪纸产业和南通市的纺织产业相结合。桐庐剪纸向产业提供艺术性的图案、产出独特的文创家纺类产品,提高产业的竞争力、帮助产业可持续发展。同时剪纸产业也可以从纺织产业获取经济收益;这既可以解决由于经济利益少而缺乏人才的问题,又可以吸纳更多资金、扶持剪纸工作室等产业的发展、为剪纸艺术的传承提供所需资源,进而达到两地协同发展的成效。”

本期完