

文明乡风

# 乡村大戏台 搭台为乡亲

■ 本报记者 宁美红  
本报通讯员 吴玲 王盼盼

## 乡村大戏台 想唱你就来

舞台上，老人们精神抖擞，戏腔一出，引来观众阵阵掌声。

现场热烈，直播间里同样热闹非凡。七八千人围观，讨论不断。“老人唱得真不错！”“怎么就唱了几分钟？”“在哪儿？我想唱，能去吗？”

这是孟村回族自治县牛进庄乡北肖庄子村创建的“乡村大戏台”。每月农历逢初一、十一、二十一准时开唱，从中午1点多开始，每人唱五六分钟，直到下午6点多才结束。如大戏台的宗旨——“乡村大戏台，想唱你就来”所言，北肖庄子村向各地的文艺爱好者敞开大门。

北肖庄子村是远近闻名的富裕村，上世纪70年代，村里抓住了改革开放的机遇，一批弯头厂如雨后春笋拔地而起。

后来，村民们腰包虽鼓了，可精神生活却停滞不前。闲下来时，村委会副主任肖荣盛常不自主地想起年轻时村里自编自演京剧、评剧、河北梆子的场景，想起“落子”“大鼓”表演时，村里万人空巷的场景。

2010年，肖荣盛提出创建“乡村大戏台”。就这样，戏曲再度在村中唱响，直至今时。

## 村民热情高 一唱12年

由于网络直播的兴起，“乡村大戏台”受到的关注越来越多，不仅有孟村、盐山、黄骅等周边地区的人们登台献艺，更有天津、山东的戏迷慕名而来。

一位81岁的老汉从山东打车过来，来回100公里，就为了能唱上几句；从黄骅骑三轮车来的两位老人，其中一个还拄着拐；一位村民身体患病，骗家人去买药，实则去了“乡村大戏台”……这个大戏台，似有一股魔力，吸引着人们。

其实，大戏台创建伊始，北肖庄子村没有一位会唱戏的村民，更凑不齐吹拉弹唱的班底。外行人怎么办？全凭心底的热爱。

“乡村大戏台”运营期间产生的水电费等全部由村党支部书记肖桂兴个人承担。

为让来唱戏的人有宾至如归的感觉，村里还特地成立了由村民肖印军、肖贺、肖海柱组成的志愿服务队。

71岁的肖海柱，是志愿服务队的一员，也是最年轻的一位。大戏台开唱之日，他10点多就和队员们开始准备，摆桌子、烧开水、开设备，义

务劳动不说，还要自掏腰包购买茶叶、西瓜等。

演唱前，肖海柱等人得把近一米高的音响搬上舞台。几位老人实在吃不消，肖海柱还自己掏钱买了小推车。演唱后，肖海柱等人收拾卫生、物件归位，7点多才能到家，一到家，就累得直想躺着。可即使这样，肖海柱还是算着时间给来演唱的人们挨个打电话，一句“到家了吗？”的问候着实暖人心。“小时候，外村有唱戏的，隔着五六里地，下着大雨也跑去听。这会儿，大伙儿来咱家门口唱戏，我肯定得服务好。”谈起戏，肖海柱总是满面笑容。

“乡村大戏台”的兴盛离不开北肖庄子村民的热情，更离不开其合理的管理制度。“搞艺术的，多少有些‘个性’。谁来了都觉得自己唱得好，都想先唱，想多唱几句。这样，有的人就唱不上，演唱顺序排不好就容易有矛盾。”肖海柱说出了问题所在。为此，村里特地聘请了一名业务主管义务服务，专门负责签到、排列演唱顺序。所有演唱者不看唱功，谁先到谁先唱，避免了矛盾的发生。

## 戏曲文化 需要传承

村民肖洪瑞70来岁了，平时没事就爱打打牌。坐致上来了，一坐就能坐半天，连饭都不吃。

“乡村大戏台”创建后，慢慢地，肖洪瑞就不去棋牌馆了，成了戏台的常客。他跟肖荣盛说：“不打牌了，心情更好了，身体都觉得越来越好了。”

“自从建起‘乡村大戏台’，村里打牌赌博的现象越来越少了。村民们聚在一起，听着戏，既开心又充实。”肖荣盛成就感满满。

“乡村大戏台”带给人们的改变肉眼可见，但肖荣盛偶尔也会犯愁。

原来，来“乡村大戏台”的人，无论是唱的，还是听的，大半年过半百。12年来，仅有一位盐山的18岁小伙子上台演唱过。这些年，就连志愿者们也都年逾古稀。

“等我们这些‘老家伙’干不动了，谁来继承‘乡村大戏台’，管这一摊事？这么好的河北梆子，年轻人喜欢的少，该怎么传承？”肖荣盛说，今后，他们还要创新形式，带动年轻人也参与进来。

期盼新鲜血液注入戏曲文化中，肖荣盛也希望，能对以孟村近代民族英雄为原型的河北梆子剧目“宛乡魂”进行编演，使具有民族地域特色的戏曲文化得以传承。



他是肃宁县梁村镇有名的农民，多年前，就引入设施温室栽培无花果，发展特色种植。头脑灵活的他，还曾在多地开起鲜果店，以销带种，是让人佩服的致富能人。

现如今，他又转身网络，在手机上“吆喝着卖果。作为远近闻名的农民主播，吸粉73万，不光闯出线上市场，还乐于助农，走出独具特色的农业电商路——

# 肃宁农民梁小涛： 深耕电商 助农有方

■ 本报记者 张梦鹤 本报通讯员 宋志敏

## 种植达人转型当主播

“来，家人们，2号链接是你们期待的蓝宝石葡萄。都是梁哥自己种的，不用化肥和农药，用的是咱自制的酵素肥，别看颜色不均匀，但口感绝对没的说。今天就上二三十单，拼手速了……”

清晨，“河北肃宁哪姐精选”直播间里，梁小涛准时上线，热情推介着自家的葡萄。他边吃边介绍，让人垂涎不已。没用多长时间，链接里的葡萄就被抢光了。

梁小涛是肃宁县梁村镇人，前些年，他率先种植无花果，还将鲜果批发做得风生水起。生意红火时，除了在河间、肃宁等地开了多个鲜果店，在北京新发地市场也有门店。

转型线上直播，是在新冠肺炎疫情来袭后。彼时，梁小涛在云南的种植基地管理无花果，心中满是对丰收的向往，却被疫情打得猝不及防。

“受疫情影响，实体店都关门了，可咱这果在慢慢长大不等人，怎么办？”焦虑之余，他将目光瞄向了线上短视频平台。“大伙儿都在家出不出门，线上的人数一天高过一天。”

本是在平台上浏览短视频休闲的他，决定开辟直播号，做线上直播。作为一个直播“小白”，初次面对镜头，梁小涛却没有怯场。不禁让人好奇，他是如何做到的？

原来，那几年，他经常去全国各地参加农技培训，在努力汲取专业知识的同时，作为班长，还经常上台分享自己的故事和经验。

“做直播，无非就是将分享的舞台从线下转到线上。”人们在手机前观看着梁小涛，而他，也在直播中观察着观众们的反馈。

“每个人的生活习惯不一样，要让大家都认可你讲的事儿，先得得认可咱这个人。”他的想法清晰。

介绍自己的务农经历，再到云南当地的特色水果，就连卖产品的时候，也不是单单只介绍品种特性，还要辅以农技宣传……梁小涛的故事吸引了越来越多的人，粉丝数也由个位数，慢慢增长到了百位、万位。

为了培养消费者线上购买农产品的习惯，梁小涛还在直播中不定期赠送农产品。无花果熟了50公斤，他一天送出40份，连送10余天。人们收到了果，不光在平台上反馈良好，还成了他的忠实粉丝，后续相继购买，黏性越来越高。

“其实当时也没想那么多，就觉得种出了果子，不能扔到地里。没想到送着送着，口碑相传，粉丝就越来越多。”在他的带动下，爱人也开辟了“河北肃宁

哪姐精选”直播号，走上了电商兴农之路。目前，他们已吸引了73万多名粉丝的关注。赶上直播火热时，每场在线人数达到2万多人，累计观看人数达10万人（次）。

## 巧设计解运输难题

务农出身，在梁小涛的直播购物车中，农产品是主要推介商品。

“做农业电商可不易，果品采摘急、保鲜期短，快递运输更不方便，哪一项都不好把握，为啥你要做这个方向？”记者更好奇。

“确实，农业电商不是一般人能做的，做不好，赔付率高，店都开不下去。可电商平台，又恰恰是农产品销售最需要的。”深耕农业多年，作为农民的梁小涛，做任何决定，都会从农民的角度出发。“我们自己搞种植，知道种地有多不容易，也明白农户们盼个好市场的急切心理。农产品的保鲜期短，受市场的影响更大，今天摘下的果实，明天如果卖不掉，可能就长毛了。有线上平台作支撑，面向全国各地的客户，咱还能掌握一些销售话语权。”

众所周知，“梁哥”又是最宠粉丝的，只要粉丝收到了产品，有一丝不满意，他都会积极沟通，做好售后服务，维护这来之不易的信任。同时，在一步步做大直播号影响力的时候，如何做好物流运输服务，就成了梁小涛钻研的重点。

既要保证农产品的质量，又要对粉丝负责，梁小涛在快递包装上费尽了心思。

最初，他用的是普通的两三层瓦楞纸，可发出去的快递，经过多环节运输，破损的不少。没有外壳的保护，里面的农产品也难以幸免于难，着实难坏了他。

痛定思痛，梁小涛买来各种包装箱做起实验。两三层的不行，他就用五层厚的纸，还根据每种农产品的重量、大小，设计了正方形、长方形、圆形等不同规格的包装箱。光是包装箱，就有30多个型号。根据不同农产品的耐运输程度，他还摸索出了多种安全包装方法。

可如此包装，也就意味着他的发货成本不断提升。有时候，刨去包装、快递等成本，一单农产品他只赚0.5元钱。

“从做线上之初，我们就决定以质、以量取胜。虽然成本高了，但是赔付率却低了，现在，俺家粉丝的黏度达到90%以上，回购率也达到了90%以上。”



梁小涛说，只要粉丝满意，自己所做的一切，都值得了。

## 电商助农跑遍全国

把自己的直播号做出了知名度，梁小涛并没独享电商红利。深知做农业不易，还因此走上了电商助农的道路。

原来，在外出学习期间，梁小涛有幸结识了全国各地的农民。互相交流间，他也了解到，由于区位、交通、市场等因素，农产品被低价销售甚至是滞销的情况时有发生。

“都是一块儿学习的师兄弟，也都是想把农业做好的同道中人。既然咱有这么好的销售平台，为什么不把这些急需市场的农产品推介出来，让更多人知道呢？”梁小涛说，新时代的农民，要会管理还要会销售。可并不是人人都有机会打通这“任督二脉”，既然如此，他就要助一臂之力。

因为自己淋过雨，所以想为别人撑伞。只要当地政府相邀，只需提供食宿，即便是没有佣金，梁小涛也乐于前往，积极助农。

去年，山西的师妹向梁小涛求助——当地藜麦品质虽好，却因为市场上鱼龙混杂而滞销。接到求助后，梁小涛和爱人当即带团队赶到，开展了两天的助农行动。由于粉丝黏度高，第一场直播带货，就卖出了近10万元钱的藜麦，一下子便打开了销路和知名度。

像是这样的公益助农行动，还有很多。这几年，他们的足迹遍布山西、陕西、四川、云南、江苏、安徽等多地。

帮助别人，也成就了自己。在助农的同时，“肃宁梁哥”“肃宁哪姐”的名气越来越大，由于推荐的产品丰富多样，质优物美，口碑相传，粉丝群体也愈发壮大。去年，在东北助农做蜂蜜销售专场时，他们还在平台的内蒙古广场上热门，因此收获了不少粉丝。

今年，肃宁县实施“电商兴县”战略，梁小涛还受邀分享自己的电商从业经历，做直播示范，为新人主播们“打样”。

这两年，随着“肃宁梁哥”的名气越来越大，还有不少肃宁当地及周边的种植户来找他合作助农产品。

“以后，我们还要在咱肃宁及周边发展更多种植基地，引导大伙儿按照统一标准进行管理，结好果、卖好价，带动更多农户走上致富道路。”做大直播基地和种植基地，梁小涛的“电商致富梦”正在落地中。

# 农旅融合新体验 果园飘香引客来

■ 本报通讯员 张景兴  
本报记者 张梦鹤

初秋时节，南大港产业园区三分区百果飘香。茂密的枝叶间，一串串葡萄挂满了架，一个个香桃白里透红，甚是喜人。由于今夏气温偏高，瓜果成熟时间有所提前，目前，园里的葡萄、水蜜桃、梨等水果已进入采摘旺季，到处都是五彩缤纷的动人景象。

“俺们采摘园葡萄品种丰富，游客最喜欢的是玫瑰香和阳光玫瑰，不少人特意来采摘‘尝个鲜’。今年游客量比去年明显增长，采摘收入很不错。”金华采摘园负责人白金华边将游客采摘的葡萄打包、称重，边介绍道。

他说，由于南大港区位优势明显，景色秀丽迷人，生态环境良好，不少人都喜欢带着亲朋来体验农趣，感受乡村美景，放松心情。

据了解，三分区共种有葡萄300余亩，主要种植品种为玫瑰香、阳光玫瑰，由于使用绿色、原生态的管理方式，所以备受欢迎。此外，分区政府还聘请农技专家，定期到果园“望闻问切”、开具“良方”，确保及时处理瓜果在生长过程中出现的任何问题。

不仅如此，南大港文旅企事业单位还积极帮助果园开展营销，扩大宣传。除了田园采摘模式，还有旅行社集体采购，“南大港文旅”微信公众号也在线上发布推荐文章，方便游客进行订购。通过借力“农文旅融合”，将休闲旅游与农业体验相结合，不仅助力农户增收，还拓展了农业产业链。



# “海兴碱草羊” 区域公用品牌发布

本报讯（记者张梦鹤 通讯员史得江 张文斌）日前，海兴发布“海兴碱草羊”区域公用品牌。“碱地、碱水、碱草、山羊”这一地域特色产业从此有了统一的品牌形象、传播口号，走上了品牌引领产业升级的新征程。

农产品区域公用品牌，是指在特定自然生态环境、历史人文因素的区域内，由相关组织所有，由若干农业生产经营者共同使用的农产品品牌。

据了解，海兴自古便有养殖山羊的传统。海兴盐碱地中含有多种特殊元素，所产碱草营养丰富、蛋白质含量高，尤其是这里的小芦苇，蛋白质含量高达12%，是不可多得的高品质草料。地域环境与精细管理的结合，使得海兴碱草羊肉不腥不膻、细嫩多汁、健康低脂。近年来，海兴县不断优化产业布局，以河北景天生态农业有限公司为龙头企业，打造出高端有机品牌，将碱草羊发展成富民强县的特色产业。

立足海兴碱草羊肌肉脂肪含量高的优势，海兴县聘请专业设计机构，提炼出“碱草山羊、越嚼越香”的传播口号，并设计了LOGO、IP形象及品牌画卷等统一品牌形象，为“海兴碱草羊”品牌化发展、溢价增值提供了支撑。

“实施农产品区域公用品牌战略是提高农业综合竞争力的有力举措。以‘海兴碱草羊’区域公用品牌发布为契机，我们将统一规划、统一标准、统一推进，进一步突出特色和品牌，在做强相关产业的同时，深入挖掘更多优质特色农产品，着力打造一系列知名品牌，实现产业振兴、乡村振兴。”海兴县农业农村局副局长邹晓玲说。

“以后，我们还要在咱肃宁及周边发展更多种植基地，引导大伙儿按照统一标准进行管理，结好果、卖好价，带动更多农户走上致富道路。”做大直播基地和种植基地，梁小涛的“电商致富梦”正在落地中。

近日，东光县找镇白眉张村的200多亩露天葡萄进入成熟期，有夏黑、藤藤、紫玉等10余个品种，每亩地纯收入可达6000多元。

田俊荣 张梦鹤 摄



新农人 新业态