

平均年龄30岁,这群船老大成为绍兴东湖的闪亮招牌 每一道波浪都能带来快乐

本报记者 苗丽娜 王佳 共享联盟·越城 严立明



“从元旦到现在,船队载客量明显比往年同期高,尤其是周末。幸好年轻的船老大顶上了,船队的运力提升不少。”绍兴东湖文化旅游发展有限公司乌篷船管理部主任王再时说。

乌篷船、乌毡帽、乌干菜,并称为水乡绍兴的“三乌”。拥有一千多年历史的乌篷船,是绍兴独特的水上交通工具和文化符号,至今仍活跃在各大景点,成为游客必打卡的体验项目。

然而,乌篷船工数量不足、老龄化等问题日益严峻,给诸多景区乌篷船运营带来了挑战。2024年3月,绍兴东湖景区发出“英雄帖”——以10万元年薪招聘35周岁以下新船工,吸引了近60人应聘。最后,通过面试选拔和试上岗,13名年轻小伙在2024年6月正式持证上岗。

上岗半年多,这批平均年龄30岁的船老大还适应吗?又给景区带来了什么新变化?

小老板跨界: 很享受很自豪

新船工上岗后,东湖景区办公室接二连三收到了游客表扬信。“因为老船工普通话不标准,沟通不畅,曾经不时会收到游客的投诉,如今却来了个大反转。”王再时说,新船工们凭借着流利标准的普通话和优质的服务,受到了广大游客的好评。2024年6至12月,绍兴东湖景区乌篷船接待人数47.2万人次,同比增长72.7%。

“以往,虽然乌篷船充足但船工不够,节假日游客太多,只能限流。”王再时说,新船工上岗后,船队人数从40多名扩充到近60名,来景区的游客们基本能如愿坐上乌篷船。

“一到假期,我们新船工每人每天来回划40趟以上,个个累到脚抽筋,但都坚持下来了。”卡着年龄限制进来的陈程,算得上名副其实的“卷王”,目前已经划了近2000趟。

2011年大学毕业后,陈程便进入二手车销售行业,还创立了一家公司,跟车子打了13年交道,如今却成了东湖景区2号乌篷船的掌舵人。

“生意不好的时候,我整天呆在办公室里,焦虑得头发都掉了不少。”接到船工上岗培训通知后,他立马清理了手上所有的囤车,果断退出了二手车“江湖”。

然而,从小老板到船老大,这身份的转变,心里那道坎儿可不好过。一开始,陈程没好意思跟家人朋友提起这工作。

“最喜欢划第一趟船,东湖的宁静由我来打破,这种感觉真的赞。”转换人生赛道后,陈程很快适应了新角色,并开始享受这份工作,“现在每天和湖水、游客打交道,心情都好多了。”

陈程把游客当成了朋友。每当游客踏上船,他总是热情地迎接,推介绍兴的风土人情。不仅船上服务周到,连岸上的行程也安排得明明白白。

不久前,几位西安游客来景区游玩,刚好坐了陈程的船。大家越聊越投机,从西安历史聊到绍兴黄酒,彼此还加上了微信好友。晚上,游客发来微信询问特色餐厅和景点,热心肠的陈程立马推荐了几家绍兴菜餐馆,还整理了一条详细的旅行路线。游客们在绍兴玩得亦乐乎,对陈程的推荐赞不绝口,临走前还邀请他去西安玩。

“大碗吃饭,快乐减肥,比去健身房有效,我一下瘦了10多斤,我们几个新来的或多或少都减了,最多的减了20斤,一身肥肉变成了肌肉。”陈程的欢乐写在了脸上,现在他不仅能大大方向家人朋友介绍自己工作,还打算邀请他们上船体验一下。“乌篷船上,游客们形形色色,大家没有身份区别,只有畅快交谈,他们给了我自信和快乐。”

时尚“显眼包”: 还想去学修补乌篷船

“我直接微信上转你钱,你让我坐一趟。”看着长长的队伍,有游客想“走后门”。

“我可不能‘开后门’。”戴着茶色镜片眼镜,头发向后扎成小辫儿,脖子上的金项链在阳光下闪闪发光……在众多船老大中,1991年出生的傅云刚是个十足的开心“显眼包”。

住着独栋别墅,一身时尚潮流打扮的傅云刚为什么会来当船老大呢?



① 傅云刚 ② 陈程 ③ 阮宇斌 共享联盟·越城 严立明 摄

“以前的生活就像高速上的汽车,快得让人喘不过气。我宁愿选择在湖面上慢下来,感受每一道波浪带来的快乐。”2023年年底,亲人离世和长年累积的工

作压力让傅云刚近乎抑郁,为此,他“裸辞”干了十余年的销售工作。傅云刚作为东湖人,从小和乌篷船打交道,有着深厚的感情。赋闲在家的

他看到招聘启事后,立即报名应聘。“小时候出行主要靠坐船,父亲经常带着我一起划船去抓鱼龙虾,所以划乌篷船,我上手很快。”

一干便上了瘾。“干销售时,老板跟我说得最多的就两句话——‘加班是做业务的常态’‘要干就干,不干就走’。”相比之下,船老大只需要把船划好,保证乘客的安全,不需要“看别人的脸色工作”,情绪价值给足。

傅云刚坦言,这段时间的船工体验,让他经历了一场心灵疗愈之旅。

如今,傅云刚也喜欢在空余时间,带孩子来体验一下他小时候生活:爸爸划着乌篷船,妻子和两个孩子坐在船上,一家人有说有笑。傅云刚说,孩子回到学校后,还自豪地向同学“炫耀”他高超的划船技术。

随着划船技术日益精进,傅云刚也有了新的职业规划:学习修补乌篷船,将乌篷船的非遗传艺整套传承下来。

“有别的单位还想来偷偷‘挖’我过去划船呢。”傅云刚开心地说,景区工资待遇不错,而且工作氛围好,自己想一直在这里干下去。

“发小”一起拼: 划船也能划出一片天

“毕竟是风吹日晒的体力活,现在年轻人家庭条件普遍比较好,又读了不少书,很难让人相信能干得了这么累的活。”59岁的老船工高国梁一直在担心,这些年轻人到底撑不撑得下去,现在他打消了这种顾虑。“别看他们平时嘻嘻哈哈,一旦进入工作状态,不怕日晒雨淋,还好多问。”

“年轻人就是有活力,个个都很能吃苦,头脑也灵光,现在,整个景区都变年轻、活跃了。”工作之余,高师傅总喜欢跟这群小伙子们聚在一起话家常,他特别点赞了年龄最小的阮宇斌。“小伙子每次最早一个来练习,最迟一个离开景区。”

对于高师傅的表扬,今年22岁的阮宇斌显得有点害羞。为了能练好划船技术,培训期间,早上5时半,他就到最复杂的水面进行练习;晚上,保安师傅多次赶人后,他才离开。

熟能生巧。穿梭在狭窄、逼仄的岩洞内,阮宇斌掌着乌篷船,犹如一只灵巧的鱼儿,不疾不徐,轻松掠过又一个又一个关卡。

“这里比较窄,船也多,交汇时要慢,船工之间要打好配合。”船行至陶公洞时,入口处仅容两叶扁舟通行,阮宇斌驾着船缓缓排队进洞,示意后面船工稍后跟进。

“来喇,刘师傅,让我一把。”随后,他扶了下眼镜,收起脚桨,改用手动,小心地对面对驶来的船只交错行驶,娴熟地控制小船贴着石壁通过。“抓紧拍照,要出洞了。”还没等记者回过神来,他已经迅速在洞内水域调转好船头。

阮宇斌说,一开始自己总是“重手轻脚”,手划着脚却停了下来,船就在水中原地打转。“我从不服输,趁着老师傅们下班或不载客的空档,就凑上去讨教几招。”空余时间,他还在家模拟划船动作,增强肌肉记忆,把本本领融入身体。

“这里是霞川桥,西游记取景地哦!”“你看下后面,仙桃洞上面的题字可以拍一下”……除了划船技术,为了更好地服务游客,阮宇斌用心记下东湖游线沿途美景,根据自己的经验,让游客拍好美图。“游客把东湖美图晒在朋友圈,才是对景区真正有效的推荐。”

阮宇斌感慨,以前在工厂里干活,天天面对着零件,讲究一个精细,不过对性格活泼的他来说,着实闷得慌。如今,每日穿梭于东湖之上,迎接来自五湖四海的游客,阮宇斌感觉眼界开阔了很多,也格外珍惜这份工作,还特地拉来“发小”一起干。

平日里,兄弟俩经常交流划船心得和窍门,他们相信,靠着自己的努力,划船也能划出一片天。

如今,这批年轻船老大成了东湖景区的闪亮招牌,吸引了众多游客慕名而来。景区相关负责人表示,未来将打造一支复合型的船工人才队伍,成为向外界推介绍兴的一扇窗,让乌篷船这张流动的文化“名片”更好地传承、发展下去。

宁海集士驿站和客货邮路织出偏远山村带货网,记者体验驿站工作

快递“坐”着公交来

本报记者 陈 醉

“集士驿站,缙城001”。早上8时许,我在宁海县越溪乡南庄村文化礼堂下车,一抬头,一排蓝红两色的醒目大字,跃入眼帘。

“陈站长,上工咯!”循声望去,“001集士驿站”站长周淑杭正站在门口,朝我使劲挥手,我快步迎上去,她打趣的一声“陈站长”,一下消弭我和驿站之间的陌生感,而我刚刚喜提的“新身份”正是周淑杭的日常。

“缙城”是宁海的别称,“001”代表着宁海第一个集士驿站,周淑杭对此一脸自豪。为何取名“集士”?我了解到,“集士”和“集市”是谐音,村民可以在集市买到很多东西。此外,这不是普通的驿站,更强调汇集各种资源,集结更多人共助乡村振兴,“土”的意义更在于此。

4年前,宁海率先探索以客货邮融合打通农村物流的新模式,63辆城乡客货邮公交车驶向宁海乡村,集士驿站作为中转站应运而生。4年间,邮路不断“做加法”,“跑”出一个个共富新场景。

近日,这一创新模式入围全国首批交通物流降本提质增效典型案例。

帮村民“买买买”

“嘟嘟!”汽车喇叭传来,一辆公交车缓缓停靠在驿站门口。周淑杭拉起我快步往外冲:“快递到了,每天这个时间,雷打不动!”



工作人员从公交车上卸下快递。 共享联盟·宁海 吴帅 摄

眼前,这辆定制版客货邮公交车,前半部分车厢载客,后半部分隔成独立空间。周淑杭轻车熟路打开“后备箱”,入眼,满满当当全是快递包裹。我赶紧上前搭手,卸下各式货品。接着我又拿起快递清单,边核对边感慨:“100多单,五花八门,整个村庄的人都在‘买买买’吧。”

刚清点完庞杂的货物,就有村民兴冲冲前来领取团购的红石榴,还朝周淑杭问:“团长,今天有啥好货?”

“团长?不是站长吗?”周淑杭见我疑惑,解释道:“邮路通了,一天两班公交车进村,不管是油盐酱醋,还是水果时蔬,次日就能送达,我便帮着村民到各个电商平台上团购质优价廉的生鲜食材,我就成了村民团购团的团长。”

村民接踵而来,我和周淑杭忙着发货、出库。当我递上今早收发的第56件快递时,忍不住“抱怨”:“这也太多了吧!”

“算少的了,多的时候一天200多件呢!”周淑杭对此早已习以为常。热心的村民拉着我聊起驿站建起前,他们要坐公交到10多公里以外的快递代理点去取,那时全村一个月的快递量也就几十件,现在平均每月有150件。透过这些数据,我看到了一条邮路正拉动村民消费与生活升级。

忙碌间隙,我来到驿站进门处的电子大屏旁,仔细观摩全县的“乡村邮路地图”:180个集士驿站、91条客货邮路,交织出一张四通八达的“带货网”。4年里,661.9万件快递进村、出村,背后是一笔成本账——

商业快递“进村”每月成本需6000元,但偏远山村快递平均月收益约为600元,这是被称为“最后一公里”的“亏本路”。宁海巧妙地利用农村客运班线



记者(右)正在集士驿站为村民打包快递。 共享联盟·宁海 吴帅 摄

网络和富余运力资源,设计专门的带货公交车,一年能腾出约300万件的“顺道带货”容量,让农村物流成本降低35%以上。

多个身份“切换”忙

快递收寄高峰期过后,忙活半天的我刚准备坐下,又被匆匆赶来的村民吴妙凤叫住,她递过来一张身份证,说道:“麻烦帮我打一张个人社保证明!”

周淑杭迎上前,接过身份证,在一旁的多功能政务机上熟练地操作起来。吴妙凤则插空到快递货架上找网购到货的小家电,交给我录入出库信息。转身的工夫,她已经拎起快递,接过打印好的证明往外走,整个过程不到3分钟。

“真方便!”吴妙凤的只字片语飘进我耳窝,又给了我另一个崭新的视角。环视四周,80多平方米的驿站,不算大,除了层层叠叠的快递货架外,还放着五六台各式各样的“大块头”机器。在我正对着的墙面上,挂着20多个加盟者的“标签”:中国移动、农商银行、中国人保、小象回家等。

“这些都是我的‘工作牌’呢!”周淑杭幽默中透着满足。一个标签,一个身份:网购引导员、移动业务员、政务办

理员、电费水费代缴员……总计十多种。“咋忙得过来哟?”我不禁脱口而出,今天,我们两个人、两双手,都已经累到够呛。小到缴纳水电、电话宽带费,大到办农财险、办社保、企业注册事项等,都“挤”进小小的驿站里,我眼见村民来来往往不断,心里暗叹:“驿站大概就是小村最热闹的地方吧!”

“集士驿站,快递物流服务中心、乡村便民服务中心、农特产品代购代销中心和农村创新创业中心,四位一体,实现多元化经营、自我造血。”这段写在集士驿站简介上的话,落在周淑杭身上,是滚雪球一般的人气……

有服务也有创业

“叮咚!”周淑杭的手机响起微信提示音,她扫了一眼信息,兴奋地分享给我:“看,大单,有人订购30包虾干!”

手机停留的页面就是“集士驿站商城”小程序,里面琳琅满目的货品全是宁海村货:弘杨驿站竹制品、西翁驿站麻糍、竹林驿站年糕……不难看出,这是依托宁海有形的客货邮路,为山货出村铺设的又一销售渠道。

“瞧,我们南庄站的虾干,卖得真好!”周淑杭划动网页,停在了销量处,我

一看,一年卖出1003单。

周淑杭开始从货架上搬出一大箱虾干,又翻出几只印着“南庄虾干”字样和商标的专用纸箱,我俩开始七手八脚打包。没想到,库存的虾干很快见底,她赶紧拨通电话:“老杨,再送点虾干来!”

周淑杭口中的老杨叫杨能安,是南庄村里的养殖户,也是她的创业伙伴。南庄村水产养殖面积4880亩,人人是渔民,家家养对虾、晒制虾干,但以往城乡渠道不畅,供销存在“堵点”,村民只能等采购商上门收购,价贱量少。直到驿站开进村,改变了虾干销售方式。于是,正在宁波开婚庆公司的周淑杭决定回村当站长。同样敏锐的杨能安从村民手中收购了5000公斤对虾,加工成如今驿站里火热的南庄虾干。

“我以站长的身份为他吆喝,推到商城上,每卖掉一包,我能提成5元钱。”周淑杭说,这是她这个外来媳妇回村后的首个创业项目。

听着周淑杭的讲述,我触摸到一个邮路“做加法”滋养出的崭新共富场景——一个站长,就像一位经纪人,挖掘包装山货,推动山村产业,周淑杭如今已为十几个山货珍品带货,年收入10多万元。

而在宁海谋划的蓝图里,到2025年,要建成集士驿站200个,培育像南庄虾干这样的“一站一品”项目35个,以及23个年收入超10万元的达人站长。

“厉害,达人站长!”我点赞道。可周淑杭却连连摆手:“还早着呢,现在最厉害的是站长年收入50多万元,我要学学他们如何给山货做视频、如何直播带货……”说话间,她已经捧起手机,观摩起视频。

看着周淑杭这副认真劲儿,我心里感慨万千,一条邮路激活了山村人的无限渴求。目前宁海180个驿站已累计带动农产品销售额超1亿元,助农就业1800人以上。



陈 醉



大佳何镇葛家村集士驿站。

受访者供图