

连续 15 年给村民发“红包”，今年每人 2.8 万元 宁波这个网红村让人好生羡慕

本报讯（记者冯璋 王嘉彬 通讯员张梓萌）“我们家四口人，每人分到 28000 元，惬意！”昨日上午，在鄞州区的湾底村党群服务中心，一年一度的村集体经济组织股金分红及乡风文明奖发放启动，8 时左右，村民陆福菊就出现在了现场的长队里。

目前湾底村共有村民 1181 人，合计股份 1157 份。2025 年湾底村集体经济收入亮眼：村集体经济年可用资金为 5290 万元，根据湾底村股份经济合作社章程，52% 为全体村民股东享受，48% 留存集体发展再生产。

“2025 年每股分红 2.4 万元，另外再发放乡风文明奖 4000 元，合计每个村民可分 2.8 万元。”湾底村党委书记蔡国成说。

从 2011 年开始，湾底村连续 15 年每年为村民发放股金分红，累计发放股金分红 2.88 亿元。

“我家算上女儿女婿，四代 11 口人，11 本股权证，每人 2.8 万元，现在只要人健康活着，坐着不



分红现场。（王嘉彬 冯璋 摄）

动就有钱分，多亏了村里产业发展红火，日子真的越来越甜蜜了。”村民吴明光手捧着一打股权证喜笑颜开，同时还给记者算起了账，“这 15 年里每人分到了 20 多万元”。

记者了解到，这次每人分红 28000 元，额度创下历史新高，这

得益于湾底村多元化的产业发展路径。2025 年，湾底村集体经营性净资产累计达 12.78 亿元，村民平均收入 7.85 万元，集体经济较上年稳步提升。如以天宫庄园西江古村为发展主轴，联动鄞州非遗馆打造明州非遗产业街区，带动天宫庄园

景区提质升级，年接待游客量达 52 万人次，旅游总收入突破 4100 万元。成立湾底乡村发展实践中心，通过资产租赁、项目合作等多元模式拓宽增收路径等。

“多元化产业发展的一大亮点，就是依托大湾底片区组团发展机遇，与周边云龙镇 9 个村开展深度合作。”蔡国成说，去年片区聚焦现代农业、共富超市等重点领域推进 15 个合作项目，总投资额达 2.2 亿元，推动产业组团发展。

今年，大湾底片区一批项目正在推进，在三大类 16 个子项目里，湾底村负责推进建设 6 个子项目，包括大湾底片区共富超市等。在已经建成并试运行的大湾底片区共富超市，云龙镇各类应季农产品琳琅满目。

该项目有关负责人介绍，共富超市已为四川凉山州盐源县舍垮村销售了 15000 公斤苹果，为云龙镇前徐村销售大米 6000 公斤。来自片区各村庄的石斛和菜籽油目前正在上架试销售。

从“零基础”到摘得机器人大赛省级奖项 仅用 23 天 宁波支教老师 带四川山区学生“逆袭”

记者 王佳辉
通讯员 虞笑梅 沈世俊

“这么短的时间里，从完全不会电脑到成功摘得省级决赛奖项，我由衷地为这群学生感到自豪。”说这句话的，是正在四川省越西中学挂职支教的宁波市惠贞书院高中部教师沈施帅。

昨天，沈施帅向记者拍照分享了几张特殊的荣誉证书——在 2025 世界机器人大赛青少年机器人设计大赛 Whalesbot 赛项四川省选拔赛中，她与同事带领的 6 名当地学生，共夺得 3 个二等奖和 3 个三等奖。

值得一提的是，从最初组建队伍到正式参赛，他们仅仅用了 23 天时间。而在此之前，许多学生只是懂得如何开关电脑和打字，完全没有接触过编程知识。

面对几乎没有电脑基础的学生，训练只能从零开始——从打

开软件、启动和保存程序，再到逐步理解代码、弄清小车在编程中的运行逻辑，沈施帅一步一步地耐心教授。

“23 天里，有 10 多天花在基础入门培训上。等到学生能初步看懂代码进入后期加速训练阶段，所剩时间也就 10 天左右了。”沈施帅说，“这一切非常不易。我相信，他们的未来绝不会止步于此。”

令沈施帅印象最深的是队伍中唯一的女生贾巴兴林。从接触项目到最终比赛，她始终保持着坚定的态度，利用午休、自习、夜晚等所有可利用的时间，不断练习。

“经过这样一段经历，我相信未来这些学生进入大学无论选择编程相关专业，还是再次接触这类项目，都不会再感到怯懦。我尽自己所能让身处大山深处的他们有机会触摸前沿科技，这算是在支教时带给他们的一份礼物吧。”沈施帅说。

个性化成为年宵花市场的“流量密码”

消费新“马”力

记者 孙佳骏

昨日，海曙区“瑞秋花店”店长罗瑞秋在门前整理新到的一批年宵花。“银柳最近卖得特别快。”罗瑞秋介绍，“元旦进了一箱，2000 枝，10 号就卖空了，这几天又紧急补了几箱。”

临近春节，宁波的年宵花市场日渐升温。这两天，记者走访市场了解到，传统年宵花仍是市场热门商品，同时，个性化定制服务成为当下商家增长销量的“流量密码”。

“过年嘛，总要摆点红红火火的花。”在宁波花木世界，市民陈阿姨正在选购年宵花，“每年春节前，我都会来买几盆花，今年给女儿家也选了一盆金橘，寓意‘大吉大利’”。

像陈阿姨这样的顾客并不少见。在宁波，传统年宵花尤其是颜色鲜艳、寓意吉祥的品种，依然是家庭和企业的首选。不过，记者注意到，定制化服务成为诸多商户明显的营收增长点。

在宁波花木世界的之最园艺店，店主李定伟正在为客户搭配年宵花盆景。去年，他设计了一款“长蛇龙”盆景，颇受顾客喜欢。“在元旦之前，就有好几个老客户来预订马年主题的款式，怕晚了买不到。”

同样的场景在天胜花鸟市场也有。在“花前漫”花店门口，标价“10 元 3 盆”“10 元 5 盆”的多肉吸引了不少顾客。店主郑伟说：“单盆价格不高，但顾客喜欢自己搭配成盆景，这样价格就上去了。”这类组合盆景售价普遍超过 150 元，日销量上百盆。



顾客定制的多肉盆景。（孙佳骏 摄）

天胜花鸟市场总经理朱升海告诉记者，1 月市场客流量明显增多，预期较上月增长 20% 以上。

“今年一个明显变化是，定制类产品越来越受欢迎。”朱升海说，不少商家推出设计款花卉和混搭盆景，搭配特色定制花盆，非常受家庭客户欢迎。

与传统花市的热闹形成对照的，是悄然在年轻人中流行的扭扭棒风潮。自己动手制作一盆专属年宵花，正成为年轻人的迎春新潮流。

在南高教园区，“00 后”大学生小顾向记者展示了手机中的作

品，这些仿真花色彩鲜艳，造型可爱，在朋友圈收获了不少点赞。“自己做花，不仅省钱，更有意义，比直接买现成的更有成就感。”

扭扭棒，是一种外表覆盖有绒毛，内为可弯折铁丝的手工材料，色彩丰富、价格低廉。在电商平台，搜索“扭扭棒”，相关商品超过万件，多个商品页面显示近期销量数千件。一家热销店铺的客服介绍，这段时间来咨询扭扭棒的用户显著增多，像最便宜且简单的“柿柿如意”材料包，1 月以来销量就有 3000 多份。

材料包的热销，也带动了相关社群的活跃，年宵花制作教程、成果分享帖层出不穷。在小红书，“# 扭扭棒花束”话题阅读量已超 4 亿，抖音上相关视频播放量也接近 11 亿。而这些话题下最受欢迎的内容，也往往是那些展现创作特色的分享内容。

“扭扭棒花束可视为‘过新年’的一种可视化表达。从简单的材料变成寓意美好的花束，这一创作过程，承载着年轻人对新年的个性化诠释。”浙江万里学院文化与传播学院教授郭剑说。

她当修脚义工 16 年 其团队为老年人修脚 3 万余人次，累计服务时长超 1.3 万小时

凡人星事

记者 王博
通讯员 杨映钦 蒋雪咪

前日，冬日的晨光漫进古老的苍水街。63 岁的许蓓拎着修脚工具箱，敲开了八旬独居老人陈奶奶的家门。“蓓蓓，你可来了！”陈奶奶颤巍巍地迎上来，拉着她的手往屋里走。

许蓓利索地拿起陈奶奶家的泡脚盆，倒上热水，然后扶着老人让她把脚放进去。陈奶奶怕自己脚上的异味熏着许蓓，面露难色。许蓓蹲下身子，按住老人的脚，笑着宽慰道：“奶奶，先泡泡，活血通经络，修脚就不疼了。”

许蓓对老人的关心、理解和尊重，藏在每一个细节里。给老人洗脚、搓脚、修脚时，她全程未戴手套——就怕让老人自感被嫌弃。

海曙苍水社区常住人口 2700 余人。60 周岁以上的老年人占比 40.7%，80 周岁以上的占比 9.1%，老龄化程度较高。行动不便、老眼昏花，厚厚的老茧、变

形的趾甲、难缠的灰指甲……这些都成了老人们难以启齿的“心病”。幸好许蓓走进他们的生活，成了他们最贴心的“修脚师”。

许蓓的行动始于 2010 年。那年 47 岁的许蓓刚做完手术，身体虚弱，弯腰困难，甚至自己洗脚、修剪趾甲都成了奢望。这个经历让她体会到身体日益衰弱的老年人生活之不易，于是暗下决心，自己康复后要为老人做点实实在在的在事。

于是，她从给父母修脚做起。她反复琢磨刀法、力度，时间一长，手上磨出茧子。当年她就获得修脚师初级证书。同年“蓓蓓工作室”在苍水社区成立。这是宁波早期的慈善修脚义工团队之一。

2016 年，许蓓决定报考修脚师高级证书。可考试要过理论学习关，这对 50 多岁的她来说，太难了。不巧的是考试定在 9 月，而她女儿 10 月就要结婚，正是家里最忙的时候。没想到女儿先开了口：“妈，你放心，结婚的事我自己能操办，你安心备考。”家人的支持，成了她最坚实的后盾。

在考场，她因身体太劳累突然晕倒，幸亏监考老师及时把她搀扶

起来。等缓过神来，她仍咬牙完成考试。最终她拿到了修脚师高级证书。拿到证后，许蓓的“生意”更广了。宁波市第二医院了解她的事迹后联系了她。许蓓一口答应：“在医院里看病的老人更不容易，我去！”从此，她每个月都要抽出一天往医院跑。

医院里有的老人身患阿尔茨海默症，有的需要临终关怀。有的老人脾气倔，修脚时稍有不顺心，就会找茬，甚至抬脚踹过来；有的老人爱面子，见人就把头扭过去……碰到这样的情景，许蓓总会蹲在床边轻声安抚老人，让他们慢慢卸下防备。

有位老人生命快走到了尽头，身边只剩老伴照顾。许蓓第一次上门服务时，老人紧闭着嘴，眼神里满是落寞。她没有强求，只是坐在床边，握着老人枯瘦的手轻声说：“大爷，给您修修脚，舒服了，躺着安心。”接连去了三次，老人终于慢慢放下防备，缓缓地伸出了脚。

退休后的许蓓，把公益修脚当成了“全职工作”。她带领 15 名修脚志愿者，常年穿梭在社区、养老院、医院之间。仅去年一年，她的团队就开展了 64 场公益服务。

送上暖心关怀



近日，省慈善联合总会慰问组赴慈溪、象山开展新春慰问活动，为困难群众送上慰问金、爱心大礼包，并致以节日祝福。

据了解，在慈溪、象山两地的慰问活动中，省慈善联合总会共拨付善款 40 万元，并分发一批新春物资，重点援助低保户、留守（困境）儿童、残疾人等困难群众，共有 200 户困难家庭受益。（吴向正 李静芝 文/摄）

民生

“体育外卖”不应止步于便捷

张军停

打开手机下单预约，不一会儿，体育教练便带着跳绳、轮滑桩等轻便器材，准时出现在小区空地或指定地点……近日，家住余姚城北某小区的张女士就体验了这种被称为“体育外卖”的新兴体育服务模式（1 月 14 日《宁波日报》）。

“体育外卖”这种新兴的体育服务模式的兴起，本质上是全民健身需求升级与数字技术赋能共同催生的结果。它让专业体育指导走出场馆、走进社区、融入生活，是公共服务精细化、人性化的体现。正好满足了大众需求。

“体育外卖”的出现，也反映了在数字经济推动下，社会服务正朝着更灵活、更精细的方向演进，这种将专业体育服务“外卖

化”的模式正在重塑传统体育服务业态，打破了传统体育教育的时空限制，让专业指导变得触手可及。

“体育外卖”顺应市场趋势，契合消费与就业需求。面对这股涌动的新潮流，城市既要秉持开放包容的态度，为其发展创造良好的环境，也要不断完善服务标准和监管机制，引导从业者规范运营、提高服务质量。

任何新业态的生命力，不仅在于其创新性，更在于其规范性。只有在便利与安全之间找到平衡点，在市场活力与制度约束之间筑牢底线，“体育外卖”才能真正行稳致远。

“体育外卖”不应止步于便捷，更要在规范与信任中积淀内涵。唯有如此，这种“送上门的运动”才能维持“热度”，成为推动全民健康的长久力量。

（欢迎投稿，来稿请发民生邮箱 1871684667@qq.com）