

丁蜀，苏东坡的“诗与远方”

■ 程士庆



田地耕种的黄州太守徐君猷之弟徐大正，与苏东坡一见如故，相约阳羡购房为邻，著名的有关苏东坡阳羡买田信札后半部的行书《阳羡帖》中的“得之”就是徐大正。

苏东坡因“乌台诗案”被贬黄州五年。之后，他想起了当年与友人归隐宜兴的约定，便上表奏请批准：“……而费用罄竭，无以出陆，又汝州别无田业可以为生。犬马之忧，饥寒为急。……臣有薄田在常州宜兴县，粗给饘粥，欲望圣慈，特许于常州居住。”当朝廷准奏后，苏东坡赶赴宜兴途中写了《归宜兴留题竹西寺三首》：“十年归梦寄西风，此去真为田舍翁”、“山寺归来闻好语，野花啼鸟亦欣然”，欣喜之情，跃然诗中。

这次苏东坡真动了在阳羡终老的年头，由于自己一大家子人员众多，他便在宜兴丁蜀独山之麓购地筑起“东坡草堂”，之后又扩建成“东坡别墅”，这就是现在的“东坡书院”，当年实为其家宅。

不过阳羡购置田产也让苏东坡惹上过麻烦，他在黄州期间通过友人购得了宜兴黄墅村曹家庄曹潜夫的200余亩田地。不知为何，曹姓人家出手后开始反悔，纠缠苏东坡毁约长达八年时间。后来苏东坡虽打赢了官司，还是体恤乡民，按原价把土地退还。

苏东坡生前最后一次买房地产也是在宜兴。据《梁溪漫志》记载：他用积蓄买了一处宅子。一天苏东坡居所旁散步，听见有老妇人痛哭，上前相问，老妇人指指他的房子：“吾家有居，相传百年。而吾子不肖，举以售人，宁不痛

心？”苏东坡赶紧取来屋券，当老妇人面焚烧，第二天便搬出宅子，还给老妇人，连买房钱也不要了。

“吾行四方而无归兮，逝将此焉止息”，漂泊一生的苏东坡从一开始带有戏谑成分的相约到以买房实际行动表达“归老阳羡”，即使他任职过的天堂杭州相去不远也未曾改变他的定念。

说起来，杭州堪称苏东坡两度为官造福百姓之地，在这里他“官游逢此岁年恶，飞蝗来时半天黑。”而治蝗灾、作《钱塘六井记》记叙通水井、疏浚西湖使得“欲把西湖比西子，淡妆浓抹总相宜”，造就了如今的“苏堤春晓”“三潭印月”。

宋神宗驾崩后，苏东坡仕途遇转机，离开江南赴京，短暂的政治蜜月期后，厄运又接踵而至，苏东坡再被发配岭南，这次他将子女留在了丁蜀，也留下了终将归隐这里的念想。

苏东坡被安置在紧邻当下命之深圳的惠州，当时这里属未开发的蛮荒之地，深圳也只是地图上没有标注的无名渔村。这时苏东坡已年近六旬，仍保持了达观泰然心态，尤其可贵的是苏东坡不在其位依然关注民生。如同昔日在杭州太守任上为百姓办了疏浚西湖等实事，他在惠州也发挥自己影响力，动员各方力量有钱出钱有力出力，在当地环绕城池却无堤桥不便出行的丰湖上筑堤架桥，极大便利了当地民众，便把丰湖的那两段堤称为苏堤，更后来把丰湖更名为西湖至今，有诗云“北客几人滴南粤，东坡到处有西湖”。

如果说苏东坡在广东惠州是穷亦兼济天

下，那么苏东坡对他担任过“市长”得以充分发挥达则兼济天下才能的江南杭州，更有着一份魂牵梦绕的牵挂。苏东坡在惠州期间写下怀念“西湖北望三千里，大体冉冉横秋水”的诗篇，专门捎给杭州挚友的“梦想平生消未尽，满林烟月到西湖”，更不消说陪伴他一生的杭州姑娘朝云先他而去葬在惠州西湖边，苏东坡将承载两人美好记忆的杭州西湖与安葬挚爱伴侣的惠州西湖融为一体，第一次也是唯一一次在他自己诗歌中将惠州丰湖称之为西湖：“西湖不欲住，墓树号寒鸦”。

此时此刻，苏东坡每每忆起江南的杭州，他在江南宜兴的儿子收不到父亲的音讯，十分着急，当地朋友安慰苏家孩子：你们不用担心，惠州能有多远啊？它又不在天上，只要走肯定能走到。说罢，这位朋友收拾行装出发，硬生生走了2000公里到了惠州，想必苏东坡又一次真切感受到宜兴人的实诚。

苏东坡最后最远的贬斥地是过海迁居更少人烟的儋州（现称海南），他竟自称“我本儋耳氏，寄生西蜀州”，犹如多年前为受其连累贬斥岭南归来的好友王定国写下“此心安处是吾乡”的名句，期间甚至为海南岛培养了有史以来的第一名进士。

直到又是皇帝驾崩大赦天下，65岁的苏东坡才得以北归，这时他的儿子苏迈、苏迨等家人都在宜兴，苏东坡终于能够退隐阳羡，归隐田园，怎奈一路颠簸，年老体弱的他不幸染病，坚持着抵达宜兴古属常州后，一病不起，以这样悲怆的方式终老于此他的心仪之地。

苏东坡逝世后，他的后人陆续过长江回到北方，他留在蜀山下的家宅被丁蜀民众奉为“苏氏祠堂”，后在此建了“东坡书院”，新中国成立后一度成为“东坡小学”，及至今天恢复为“东坡书院”的围炉茶话会成为独有的陶式文化景观。

以丁蜀为核心产地的宜兴紫砂壶与文人精神紧密联系，传说苏东坡嗜好的煮茶用器是类似带把茶壶的“铫子”，有心的当地制壶人托其名发明了“东坡提梁壶”，恰成为对于苏东坡最有意义的纪念载体。

诚哉斯言：人这一生，总会在某个时刻，遇见苏东坡。

丁蜀有幸，丁蜀不俗，袅袅茶炊中映现出苏东坡的“诗与远方”。

丁蜀镇

曹宇翔

又一列高铁从村前稻田旁
呼啸而过，莲花荡湿地一只白鹭
飞过痕迹曳引一条灿亮丝带
这时古筝弦音，升起开窑烟火
天边云霞已堆起金色稻谷

舞姿里的陶都，江南名镇
柴烧节喜庆仪式，无人机群蜂
嗡鸣，我在某地水塘边久久徜徉
轻拍攥起的山丘散沉静红瓷
松枝火焰气息，遥远回声

东坡书院一群少年刚刚离去
昨夜围炉煮茶，倾听古镇今昔
似蜀堂，先生恍若从塑像里走出
搁笔微笑加入我们炉边畅谈
红柿黄橘，阵阵泥炉薯香

淡蓝星球在宇宙悬浮，拉近
再拉近，亚洲中国，江苏宜兴
丁蜀镇陶艺大师工作室寂静台案
屏息凝视绽放技艺劳动双手
旋转陶坯，像世界的中心

青龙山寄畅

黄胜

无法想象，开山号子
会留下一帧青绿山水画卷
山岩，壁立于深潭
岩洞，成倦鸟栖息的天堂
梅枝瘦劲
花瓣映来南山云霁。轻拂游龙洞
胭脂红的倒影
瞬间，点燃微澜间的火焰
山不高、水不深
但所有仰望，易被神化
无法读懂神的符咒
只痴迷于岩缝的皴法
它们是山的蓑衣、雨的留言
崖洞蒿草，曾闻龙吟
有人以潭水之深，揣度华夏之高
崖顶，俯瞰。观澜
有一跃而下、骑龙遨游的逸兴

拼多多启动“农云行动”

助力100个农业产业带加速“数实融合”

五大举措 重投“数字农业”

今年云南的蓝莓，个大，甜，品质好过国外绝大部分产区，但产量估计比去年要翻倍，怎么帮助当地果农顺利利卖出去，是个很大的挑战。2月17日到18日，昆明本地一批早在2016年前后就开始在拼多多上卖水果的新农人及长期只做供应链的线下商家，跟拼多多“农云行动”专项小组一起，筹划2023年如何把云南的蓝莓、苹果枣、沃柑、人参果、鲜花等当地农特产“卖爆”。

这是拼多多“农云行动”调研第一站。云南地形复杂多变，农产品品种多，但种植规模往往不大，长期以来的痛点是物流成本较高，本地既懂电商又懂农业的复合型年轻新农人严重缺乏，很大部分农产品的销售半径局限在省内或周边区域，线下流通不仅环节多损耗大，更难以获得全国市场的增量收益。

近些年，情况正在发生显著变化。仅就蓝莓而言，云南省农科院高山经济植物研究所不断引进新品种，推动蓝莓产业快速发展。截至2021年底，全省蓝莓种植面积约10万亩，产量约4.5万吨，今年的面积和产量还将大幅增加，果农们通过平台对接全国大市场的需求越发强烈。同时，政府在物流和仓储等领域不断投资加码，也为果农借助电商直连全国市场建好了基础设施。

拼多多因时创新“农地云拼”，通过从时间和空间两个维度归集分散的订单，为云南的农产品破圈出省创造了便利的通道。2016、2017年，云南的雪莲果、人参果等小众水果，就是通过拼多多最先卖爆，一举成为网红水果。

“我们有信心助力蓝莓成为‘新网红’”，拼多多“农云行动”负责人介绍，针对云南蓝莓、沃柑这样的规模化农产业带，平台将分两步来做这件事。其一，帮助已经起步且具备良好供应链的商家，完成“从1到100”的跳跃；其二，千方百计鼓励培训和农产业的年轻新农人上平台开店，完成“从0到1”的起步。

为了更好地走好这两步，平台“农云行动”提出了五大主要措施：

1.保持“零佣金”，助力农产业带升级“产销对接”为“产销直连”，不断优化中



▲云南蓝莓今年大丰产，当地新农人准备开拓新的销售渠道，借助拼多多等电商平台把高品质的蓝莓卖好。图为云南建水的果农在大棚里采摘蓝莓。 朱博 摄

►2月21日，在当地商务部门和电商协会指导下，拼多多在有“中国海带之乡”“中国紫菜之乡”等美誉的福建霞浦举办培训交流会，为百名当地年轻“新农人”详细讲解平台最新运营逻辑，助力当地海带、紫菜、海参、黄鱼等产业更好地数字化上行。 吉娜 摄

间补两头，让利农民和消费者；

2.集中投入优势资源，大面积推广“多人团”在秒杀、百亿补贴的运用，积极对接年货节、年货节等大流量支持，激发需求侧的“数字化新消费”，重点助力100个农产业带建设“数字化新供给”；

3.批量对接当地优质供应链“上云”，在当地涉农、电商部门指导下，举办专场招商培训，对优秀新农人进行小规模针对性辅导，孕育1000个成功典范；

4.为农产业带商家对接仓储、冷链等专用农货物流体系，提供全链路的农产品上行基础设施服务；

5.通过平台持续集中曝光、生鲜农产品品类日及全渠道推广，助力打造100个农特产的区域和全国性品牌，推动农特产的标准化、品牌化、数字化发展。



助力农产业带 解决三大痛点

拼多多“农云行动”将通过数字化的方式，助力农产业带解决三大痛点。

首先是人。最好的“扶持”不是直接给钱，而是建立一整套激励新农人能跨越式发展的平台机制，做数字农业的放大器。

在山西运城，一位拼多多新农人仅用大半年就帮农民卖出价值1.5亿元的水果，并带动了一批年轻人把农产品搬上平台。“今年我们会创新‘拼’形式，继续扩大补贴，扶持更多标杆新农人成长，形成推

据悉，云南昆明、广西南宁、福建霞浦、山东潍坊和寿光等地，将成为拼多多首批重点助力数字化的农产业带。

其次是品控。与标准化的工业品不同，自然成熟的农产品要商品化，面临的重要难题是标准化的品控。

南宁武鸣区2012年引进沃柑种植，面积已达46万亩。2021年2月，政府出台标准，对范围、采收、分级、防腐保鲜、预冷、入库处理、贮藏、出库、包装、标志、标签、运输等做出明确规定。

与政府侧的措施相呼应，“平台将通过持续优化抽检、店铺评分、售后监测、消费反馈等系列措施保障品质”，“农云行动”负责人称。

“我们只做品质农产品”，生于1991年的广西本地新农人杨坤深刻感受到，这几年拼多多上的农产品必须品质好才能长期赚钱。“消费者既要价优，还要物

虽然地处三面沙漠围困，但甘肃民勤县的农业产业带发展却引发关注。2007年，民勤引入人参果种植，很快丰产，但销路一直是大问题。后来在当地政策鼓励下，一批新农人开始涉足电商，并很快通过拼多多找到销路，人参果这才真正成为民勤人的“金果果”。当前，当地人参果种植规模达到1.57万亩，还配套起了相应电商孵化中心以及仓储、分拣、配送、供应中心等。

农业需要产业化，需要有知识有眼光的新农人，同时也离不开一条可以让农产品出村进城的高速通路。拼多多起家于农业，通过“农地云拼”打造全新农产品供应链，成为国内最大农产品上行平台。为进一步服务乡村振兴，响应“数商兴农”号召，拼多多于近日宣布启动“农云行动”，集中投入优势资源，推动全国100个农产业带更快“拼上云端”，打造更具韧性和竞争力的数字化农产业带。

美，一个都不想少。”为了减少售后，把控产品品质，杨坤找到了专家级的合作人做采购。

“我还在做快递，可省出好几毛钱，再在包材上省一点，分拣效率提高一点，同样的品质，能比很多人优惠一块多钱，就能迅速起量。”杨坤说，“品质是生死线，发烂果的商家，一定做不下去，这推动我们把供应链效率做到极致。”

说到平台运营，杨坤还深有感触地说，“平台非常重视性价比，但是远远不止价格一个维度，比如参加‘百亿补贴’的产品，如果消费者一直都认可你的产品和服务，店铺评分好，品牌潜力大，就不需要跟其他商家‘卷价格’。”

“拼多多要助力农产业带解决的第三个难题，就是鼓励商家在品质的基础上，尽快形成自己的品牌。”该负责人介绍，通过“农云行动”，秒杀和百亿补贴的“多人团”补贴额度还将持续加大，让农产业带品牌直接呈现在9亿消费者面前，获得全国知名度和品牌影响力。

农产业带的品牌化发展，将直接带动当地产业链和价值链的提升。在分析拼多多新入云集的环县羊肉产业时，中国

社科院农村发展所研究员党国英指出，互联网使得当地的羊能顺利卖出后，当地就可以成为“运销的中心、技术研发的中心，产品深加工的中心，环县一定要抓什么？产业链高端环节的价值生产和增长”。

“这两周，我们已到全国调研了多个农业大省的农产区，切身感受到，2023年大家都蓄了一股劲。我们将更敏锐地把握今年农产品‘消’新形势，通过‘农云行动’，让更多农产区跑出植根本地的领头羊，带来整个产业链的数字化发展，跑出更多全国性的农业品牌”，拼多多“农云行动”负责人表示。（文/杜宇）



▲兔年春节节，广西武鸣沃柑与沙糖桔货架期较多重叠，推迟了热销期。如何把这季沃柑卖好，成为当地果农、新农人和拼多多一起操心的大事。图为武鸣沃柑丰收后，新农人用机器自动清洗分级。 杨坤 摄