

观海卫行贩传奇

承包飞机贩运毛蟹的林长松

莫 非

二十多年前，卫东村章绍海的儿子才三岁，他便开始经历提心吊胆的“送钞”旅程。从上海虹桥机场到桂林，再转火车至南宁、凭祥等，随身携带几十万元的人民币现金，送达给目的地收购水产毛蟹的同乡行贩。而鲁秀美则从二十世纪80年代中期就开始“送钞”，当时百元大钞还未流通，三五十万元的现金，10元面额的人民币30—50捆，有好几十斤重。1987年4月27日与1988年5月10日才分别开始发行50元、100元面额的现钞，几十万元的现金有部分是托亲戚朋友换来的大额现钞。小砖头一样成捆的现金用破旧衣服、床单包裹，装在同样破旧的旅行包里。“送钞”最多的一次，鲁秀美达到100万元，章绍海80万元。整个旅程，鲁秀美、章绍海不敢闭眼睡觉，实在困乏，也要紧紧地握住包的提手。2005年，鲁秀美、章绍海看了电影《天下无贼》，对铁路窃贼团伙凶恶残酷的机窃情节深感震撼，庆幸当年一趟趟的“送钞”旅程没有遇上电影中的艰难险恶。

章绍海的“送钞”经历，是为同行行贩鲁秀美的丈夫林长松工作的。林长松，生于1952年1月20日，观城镇北门9大队7小队农民，因左手大拇指略歪，但干活手脚麻利，动手速度快，村民称其绰号为“歪把”。林长松从小没有上过学，仅会写一些数字，记性却特别好，比如某人向他借了钱，姓方的他就在墙壁上画个方块，姓阮的画个圆，姓唐的画颗糖……由于生产小队出工都是固定工分，1978年林长松参加9大队的上河渔业队，从事内河池塘养殖捕捞，每年包产上缴生产队300元，多余归个人所有，享受生产队的作物分配和年终分红。上河渔业队养殖池塘仅有一个汤家河，河道捕捞有限，渔业产量不稳定，林长松等8位渔业人员只好以捞海蜆泥螺、捞海瓜子等来凑够每年的包产费。

1974年7月9日，国家计委批复在镇海建设浙江炼油厂，次年5月动工。1976年，浙江炼油厂建设岚山水库。岚山一带有清末从慈北、姚北迁徙过来的植棉移民。1979年二月份，林长松听说岚山水库修筑海塘急需民工，每天的工钱多达十来元，便挽人介绍，来到岚山水库修筑海塘。挑运泥土两个来月，林长松发现了一个商机：工程每天有零售供应民工的中午饭，但饭量不够，点心、烟酒更少，稍有供应，马上被争抢一空，于是林长松便放弃了挑泥工作，做起了行贩的生意。

“行贩”一词，起源颇早，一般指往来贩卖货物、到各地兜售，没有固定的营业地点。有的行贩为了达到挣钱最大化，经常行走四方，无固定

营业场所，就以庵充好，挂羊头卖狗肉，所以民间对其有无商不好的说法。在古代重农轻商的传统思想影响下，行贩往往被人看不起。

林长松下决心买来一辆永久牌自行车，每天骑到镇海县城，采购好大饼、油条、馒头、烟酒等，联系每个民工组，每组购买30份以上，就送给联系人一包大红鹰香烟。虽然8分钱的大饼油条仅挣3分，但日销量很快达到三四百份，加上其他点心与烟酒，每天可挣20来元。

一年多后，岚山水库海塘及镇海棉花良种繁育场海塘相继竣工，林长松回到观城北门老家。当时，观城镇农村各大队已实行“统一经营，专业分工，承包到劳，联产计酬”责任制，但林长松不甘心在承包的不到3亩的田地里摸索，即使一年辛苦下来，棉粮收入仅三四百元，要养活一家四口必须另找出路。凭着在镇海及宁波江北采购的经历，林长松每天下午到观城及东山头的海边与菜市场收购来泥螺、海瓜子和泥蚶等，傍晚骑自行车去宁波，中途仅在蟹浦岭歇一会，早晨在宁波农贸市场零售卖掉。当年海瓜子的收购价0.3—0.4/斤，零售价可达1元/斤，来回骑行两百多里路，虽然辛苦，然每趟收入可有几十元。

不久，林长松在宁波三江口滨江市场与一位舟山船老大交上了朋友。舟山船老大正为有时到船晚导致黄鱼卖不掉而发愁。林长松与舟山船老大谈定：全船渔货全部由他承包，一斤以上大黄鱼0.48元/斤，半斤以上中条黄鱼0.27元/斤。当时每船渔货有一二千斤左右，林长松批发黄鱼加价0.1—0.2/斤，其他杂鱼每斤仅加价几分钱，舟山船老朋友一船的渔货，贩卖净利润可达百元左右。生意稳定了，林长松在宁波灵桥附近的大世界剧场边租了间房，作为门市部，跑周围的宾馆饭店，开拓大客户，并逐渐把生意拓展到了上海。

当年的泥螺、大黄鱼，经济价值不高，而海瓜子属于高档小海鲜。林长松当天买好宁波至上海的五等地铺客轮船票，傍晚挑着一百多斤的海瓜子，到宁波江北轮船码头，挤上客轮，第二天凌晨就到了上海十六浦。十六浦对面的小东门集市，有许多行贩会来收购林长松的海瓜子。后来，小东门集市搬到大世界附近的八仙桥农贸市场，林长松挑着一百多斤的海货只要挤进公交车就行，三北小海鲜到货即被一抢而空。一趟跑下来，挣个一百多元不成问题。海鲜淡季时，林长松还贩卖宁波北仑金桔等时新的土特产，也颇受上海人喜爱。

跑上海做行贩的次数多了，林长松发现上海市场的苏北花生米便宜，牡丹、飞马、大前门等品牌的香烟也

容易采购，便在轮船回程中带来花生米、香烟等，在宁波很是受俏（畅销），牡丹、飞马牌香烟也受到温州人欢迎。有时，林长松的花生米、香烟等也可以用浙江省通用布票换货，换来的布票在宁波灵桥地下市场卖掉，每月挣钱可达1000元以上。

宁波地区农村实行家庭联产承包责任制几年后，农村劳动力逐渐释放，跑宁波及上海的农民行贩便多了起来，农贸市场的经营利润逐渐变薄。林长松与同村彭灵元、高忠树联合，通过温州水产商介绍，跨省跑到福州采购低价的沙地毛蟹，运到宁波，清洗掉泥沙后，批发零售。

毛蟹正式名称为中华绒螯蟹，其螯掌部内缘有密生的绒毛，因而得名绒螯蟹。江苏人俗称其为大闸蟹，宁波人则俗称为毛蟹、河蟹，尤为上海人喜爱。1985年下半年，林长松在福州与水产商交流时，偶尔领悟到了一个新的商机。

广东历来是美食天堂，美食文化历史悠久，饮食习惯颇为讲究，水产海鲜品类众多，色香味独具特色，广东人对自然新鲜的食材选择有着自己的偏好。二十世纪80年代，大闸蟹虽然在全国范围内受到欢迎，但在广东并不如现在这样受到消费者的青睐。在广东人看来，食材必须讲究卫生、新鲜，广东海鲜中有品种繁多的花蟹、青蟹、梭子蟹等，口感和味道远超大闸蟹。而大闸蟹生长在烂田臭水的肮脏环境中，有些由人工养殖，可能存在重金属或者寄生虫等污染，因此广东人大多不爱吃大闸蟹。

福州水产商偶然透露的一句话，在林长松心中产生震波。在福州完成毛蟹收购后，便马上来到广州水产市场打听行情。不知道是什么原因，1985年的下半年，广东毛蟹旺发，市场摊位上堆满了毛蟹，角落边还有许多死掉的毛蟹，零售价格每斤才一二元。

广东毛蟹虽然便宜，但运输却是一个大难题。当年冰块产量低，价格高，如果二三天内没有运到宁波，毛蟹就会成批死掉。林长松回慈溪后，叫来头脑灵活、擅长交际的洋山柴家表兄弟柴孟龙，派他与彭灵元机托广州，负责毛蟹收购，联系飞机托运。彭灵元、柴孟龙不负林长松的厚望，经过多方联系公关，落实了广州白云机场的托运业务，每次托运毛蟹最多只有五百公斤，运费要1元/公斤左右。林长松在宁波水产市场名声大振，成为毛蟹销量最大的批发商。

当年秋季，林长松销售广东毛蟹获利10万余元，观海卫北门外的磨盘山下，造起了卫东村第一幢三层楼房屋，还购置了一辆面包旅行车。

第二年，林长松与柴孟龙进一步了解到广西与越南的毛蟹个头品质更

大更好。在调查广西与越南市场后，林长松联合彭灵元（后曾担任中国河蟹协会副会长）、高忠树，合股筹集资金，派林建达、林国平、鲁志军、孙国达等分别在桂林、南宁、凭祥设立办事处，专门收购广西与越南远销过来的毛蟹。因越南人没有吃毛蟹的习惯而视若废物，旺季时沿海农田田沟里的毛蟹，甚至到了泛滥成灾的地步。谈好收购生意，越南水产商会把一批批毛蟹运送到谅山，再集中转运出口，经过友谊关，销售给林长松的凭祥办事处。

1986年秋天，毛蟹收购季节一到，林长松安排凭祥办事处收购的越南毛蟹进入友谊关后，六七千斤的毛蟹马上转运佛山机场，与广州办事处毛蟹一同运往上海或宁波。南宁及桂林办事处收购的广西毛蟹与部分越南毛蟹，则从桂林两江机场通过民航航班托运至上海虹桥机场。林长松在上海八仙桥、四平路、江杨路、三角地等及宁波、绍兴等地的农贸市场派人设有销售点，杭州、嘉兴、苏州、无锡、南京等地均有经销商户。每天一到两个飞机航班的毛蟹货源源源不断空运而来，上海及宁波水产商圈不一定知道林长松，但是说起“歪把”，大多熟识其为赫赫有名的大闸蟹老板。

本文开头所写的章绍海“送钞”经历，就是林长松派鲁秀美、章绍海、林国平等观城人，每月数次须把几十万元现金送到桂林、南宁、凭祥、广州办事处。几十甚至上百万元的现金，都是各销售网点收来，再托朋友把10元面额的换成50元、100元面额的大钞，裹入老旧破衣，装入旧旅行袋或化肥塑料袋编织袋，坐民航飞机至桂林，送出少部分现金，再转火车去南宁、凭祥、广州。

然而，从1992年开始，上海、宁波包括杭州、绍兴、嘉兴、苏州、无锡、南京等地的毛蟹市场行情，却发生了林长松意想不到的变化。虽然，毛蟹的消费需求在大幅上升，货源供应充足，然价格却连连下跌。原因是由于江苏阳澄湖大闸蟹养殖的示范效应影响下，江苏的养殖大闸蟹兴起，泰州兴化、南京固城湖、淮安洪泽湖、扬州高邮湖、宝应湖等地的养殖大闸蟹因其具有优良的水域环境和养殖技术，养育出肉质鲜美、蟹膏丰满的大闸蟹。苏南苏北地处华东，交通便捷，养殖的大闸蟹快速渗透江浙沪，林长松的广东、广西、越南毛蟹，随着收购价格提高，空运成本居高不下，在与江苏大闸蟹竞争中逐年节节败退。

此后几年的毛蟹销售季节，林长松开始亏损，思前想后，南方毛蟹想继续与江苏大闸蟹竞争，难以再有胜算。曾经跟随林长松经营毛蟹买卖的一批观城人，陆续转行经营江浙沿海

小海鲜，甚至与苏北人合作承包大闸蟹养殖场。

然而，有一位在广州办事处负责收购的年轻人，来观城与林长松一番长谈，提出了一个重振毛蟹销售局面的计划方案。林长松一听，顿觉计划绝妙！还可带动慈溪水产养殖业的转型升级。双方商定共同合股进行此项目的合作，林长松提出初期对方出资10万元，自己投资50万元，盈利双方则各分50%。虽然，这位年轻人东凑西借，仅出资一万余元，但林长松仍让对方占股一半，负责计划方案的落实。

提出计划方案的年轻人叫徐其明，慈溪周巷人，全家七口人，父母、祖母加四个兄弟，徐其明为长子，从个体行贩加入到林长松团队，在广东、广西负责毛蟹收购。徐其明认为，毛蟹是在咸淡水中产籽繁殖，再到淡水环境中生长。慈溪地处杭州湾海岸，具有得天独厚的海涂水塘淡水资源，其广阔而集聚化的养殖水面优势远超苏南苏北。只要在上半年采购蟹苗，在庵东海涂水塘进行种苗培育，与众多水塘承包农户签订数万亩水塘的委托养殖、包销收购合同。聘请养殖技术人员，生产专用饲料，分发蟹苗，辅导农户进行科学养殖，到秋季再进行包销回购，在华东地区开展销售，实行毛蟹的种苗培育、委托养殖、统一收购、包装加工、运输销售一条龙产业链，解决养殖农户销售风险的后顾之忧，使慈溪成为全国最大的毛蟹养殖基地。

1992年初，徐其明的毛蟹一条龙产业链计划开始实施，林长松从上海崇明岛采购来五六十万元的蟹苗。庵东海涂水塘农户陆续与徐其明签订合同，蟹苗陆续分发下去。徐其明为了避免投资失败的风险，分发蟹苗时向合作的农户收取了蟹苗的采购成本，以免养殖因出现天灾而无收获。如此一来，农户签订合同的进展并不如计划方案中完美，但林长松、徐其明希望通过几年的努力，与农户们共享毛蟹产业链的效益，进而带动整个三北沿海农户共同富裕。

然而，计划不如变化快，1992年下半年的毛蟹市场虽然呈现一派旺销的景象，但徐其明在庵东投放下去的毛蟹却少见踪影。农户们纷纷反映说养殖失败，毛蟹大批死去，即使可供收购，数量也不多。林长松、徐其明经过深入了解，原来杭州萧山及绍兴的水产商户，听说本省慈溪有大量的毛蟹养殖，在收获季节即将到来之前，一批又一批地来到庵东，出高价收购农户的毛蟹。虽然，徐其明与他们签订有养殖租赁合同，但农户们的蟹苗也是出钱购买的，所以在收获之时，卖给出高价者自然是他们的不二选择。

林长松、徐其明的毛蟹一条龙产业链计划成为泡影，好在亏损不多，两人气愤数天，无奈中止庵东养殖计划。由于林长松团队的收购与销售网点的铺开，人手不够，林长松另与徐其明合作，派其驻点福州，负责福建毛蟹的收购。1995年8月，徐其明成立慈溪市徐龙鳗业有限公司，拓展烤鳗收购加工销售领域。2000年3月，徐其明注册慈溪徐龙进出口有限公司，开展自营水产食品的进出口业务。2000年8月，徐其明组建中国徐龙食品集团，实现了鳗鱼养殖、加工、销售一条龙产业链梦想，“徐龙”成为贸易、制造、养殖一体化的企业集团，其活鳗产品出口量占全国总出口量的75%，鳗鱼产品的全年流通量达到1.5万吨以上，位居全国第一。2019年，福布斯中国400富豪榜公布，徐其明以79.9亿元财富值排名第346位。

改革开放后，慈溪的农民想方设法从贫困中走出来，一批又一批的农民在土地承包到户后，走向全国的千山万水、想尽致富的千方百计、说尽发展的千言万语、吃尽挣钱的千辛万苦。观海卫的水产经营交易自民国时期开始兴盛，二十世纪80年代，夜市水产批发摊从南大街街延伸引导到329国道，吸引了大批省内外客户前来采购交易。有一位宁波副市长途经观城段国道被堵车，为究其原因下车考察，结果却惊奇地发现这里是一处交易规模宏大的水产批发市场。后来建成的观城水产批发市场，观海卫的水产行贩们把水产海鲜销往东北三省、上海、杭州及宁波各地，日均水产批发800至1000吨，年成交金额超10亿元，成为当时全国十大水产批发市场之一。没有文化的林长松便是其中一位典型的代表，带动了一批观海卫的水产经营户发展致富。当年林长松的摸索致富、冒险行贩、不惟困难、勇于创业的精神，时至今日仍值得赞誉弘扬。

2024年7月24日，笔者率《观海卫镇志》编辑部同事，采访居住在慈溪市区的林长松夫妇。2000年后，林长松还曾为当年带出来的水产经营户打工，如今夫妇俩均已歇业退休。回忆往事，林长松感慨万千，难见当年运筹帷幄承包飞机空运毛蟹的气势。鲁秀美则认为，林长松没有文化不识字，且普通话都讲不好，当年致富主要靠的是党中央的改革开放政策，凭凭魄力和心细，难以持续经营好企业。加上当年生意资金来去很快，不懂财务制度管理，经常花钱如流水，仅靠胆大精明，怎么能在市场竞争中持续辉煌呢？好在长江后浪推前浪，一代更比一代强。我们为后来居上以徐其明为代表的杰出水产企业家深感自豪！

“慈溪泥螺”的传说、历史与文化

余华达

2020年9月23日，慈溪泥螺顺利通过农业农村部农产品地理标志专家评审，成功获得农产品地理标志，成为我市首个水产类国家农产品地理标志。截至目前，我市共有“慈溪杨梅”“慈溪蜜梨”“慈溪麦冬”“慈溪葡萄”“慈溪泥螺”获得国家农产品、水产类地理标志，为增强农业区域品牌影响力，促进农民增收、农民增收发挥了积极作用。

一、龙山黄泥螺民间传说

龙山黄泥螺早在宋代就有记载，到晚清时上溯晋贡。正宗龙山黄泥螺以“三月桃花螺”“中秋桂花螺”为上品，具有头长、体软、壳黄、肉边红、脂丰厚、味鲜美、无泥沙等特点。为什么龙山黄泥螺味道特别鲜美？为什么伏龙山下十里海涂拾来的泥螺与众不同？这其中还流传着一段民间故事呢。

相传三千多年前，三北西北洋面上有座陈山，山上住着一只千年雌龟精。三北东北洋面上有座黄狼山，山的北面有个望海洞，不知什么时候洞里来了一条全身鳞甲雪白的银龙。

这天又逢王母娘娘的千年蟠桃会，玉帝派太白金星下凡去昆仑、天山一带请众仙赴会，并请东海普陀山

紫竹观音提前上天庭议事。太白金星途经三北上空时，只见三北洋面上狂风大作，白浪滔天，一些正在打渔的渔民被打入海中，葬身于千年雌龟精肚中。太白金星上天禀告玉帝，玉帝急传东海龙王敖广神龙前去三北捉拿这只雌龟精。哪里晓得，陈山东北面黄狼山上的银龙，原是天庭的太白老龙，受敖广诬陷而被玉帝打入人囚。此时太白老龙见仇人飞过上空，便一跃腾空直扑敖广。两龙相斗，杀得天昏地暗、飞沙走石。敖广神龙渐渐地招架不住了，太白老龙一口咬住敖广的喉咙紧咬不放，使敖广一摔，敖广的龙头便从半空掉入凌蓬山南面的山脚下。当时活生生的龙头乱滚乱咬，滚走了周围大小石头，咬光了附近所有的野草小树，一会儿工夫就滚出了一大块场地，后来人们在这块土地上建房造桥，形成了一个村庄叫龙头场。龙尾已陷入西海地舍村叫西海尾巴。再说敖广失去了龙头，沉重的龙身跌落在海涂上，变成了一座山——那就是现在的伏龙山。

由于敖广神龙本身是一条金龙，在变伏龙前痛得死去活来，翻滚了三天三夜，把伏龙山的西海与邱王的东西十里海滩深翻了三尺三寸，流了三天三夜龙油，出了三天三夜龙血，把这硬板板的海涂翻滚成像糯米粉一

样柔软的亮光光的油涂。这一带的老百姓传说，在伏龙山一带十里海涂拾来的黄泥螺特别鲜美，原因就是龙油龙血肥沃海涂的缘故。

二、龙山黄泥螺与虞洽卿

虞洽卿7至14岁以拾泥螺为生，15岁赤脚去上海闯荡，26岁时任德商鲁麟洋行当买办、上海宁波帮抵沪同乡会当领袖。1914年（民国三年）开始独资经营“三北轮船公司”，总公司设在上海，分公司在宁波、慈溪、龙山。虞洽卿牢记15岁时母亲送他赴沪生意时的叮嘱，要为大家乡做些好事。他着手在镇海县龙山乡（今慈溪市龙山镇）杭州湾南岸的家乡创建“三北轮埠公司”。买了三艘轮船（船名镇北轮、慈北轮、姚北轮），建造了码头，铺上简易铁轨，行驶小火车，还在山下村新建电话报房，与沪甬通电话。轮船行驶在慈溪、宁波、镇海、舟山、沈家门之间，三北一带的土特产如龙山黄泥螺、大米、棉花、白蚕豆、土布、麦冬等可从龙山出口，免除转口税，使三北农民一年可获利60万元。

虞洽卿在上海西藏路、南京路、十六铺外滩开办龙山黄泥螺店，共计六家。当时宁波帮在上海谋生已达40万人。家乡人喜食龙山黄泥螺，上海人渐渐也喜欢。民国时期虞洽卿在龙头场、山下、下公司码头、西门外设立泥螺收购站。当时上海人送给

虞洽卿一个雅号“宁波阿德哥，龙山黄泥螺”。可见虞洽卿也是龙山黄泥螺的传承人。他用泥螺换来上海的面粉、火油、肥皂、牙刷、布匹等工业用品，运到浙东。从1925年至1954年这29年间，龙山、龙头场、下公司码头泥螺收购站经营得最兴旺发达。每次天气好，各站会把盐制龙山咸泥螺用每100斤一木桶装出运上海。1954年公私合营后数量大减。60年代后转入私人贩运，民间调运。70年代、80年代江浙、香港、日本国内六市都来采购龙山黄泥螺，生意逐渐转好。其间，民间也有民歌出现：“龙山黄泥螺，粒粒糯又糯，香港来订购，外国也要货。泥螺虽小传四海，改革开放表龙乡情意永。”1980年改革开放，1990年陆永康书记创办龙山水产加工厂，填补了龙山地方专销伏龙牌黄泥螺的空白，大兴了地方特产的品牌。该厂集民间偏方，从小到大规模化生产龙山黄泥螺。“桃花”“桂花”两期大泥螺，销往宁波、上海、杭州、嘉兴、余姚等地。

三、古代文献记载

慈溪境内泥螺在古代文献中皆有详细记载：1271年，南宋余姚进士厉元吉写《吐铁》诗赞美泥螺：“敢于蛟龙争化雨，肯同鱼鳖竞朝阳”；明代《闽中海错疏》（屠本峻著）：“泥螺产四明，鄞县、南田者为

第一”；清道光《浒山志》：“惟浒山后海所出，大如拇指，壳黄，满壳皆肉、皆油，绝无泥沙，且食之益人”等等。

到了明代，慈溪泥螺名声大振，是文人墨客、达官贵人口中常菜，也成了大明府“官餐”桌上之佳品，正如明代诗人张如兰在《吐铁歌》中赞道：

土非土，铁非铁，肥如泽，鲜如屑。乍来自，宁波城，看时却似嘉鱼穴。盘中个个玛瑙鸟，席前一一丹丘血。见者尝，饮者狂，举杯吃饭两相宜，腥臊不惜刀长舌。

泥螺俗称“吐铁”，晚清秀才谢辅绅善写竹枝词，曾将当地物产写成《蛟川物产五十咏》，被收录在光绪版《镇海县志》“物产”卷中。竹枝词描绘说：“瓮头粘腻齿相连，借箸前来尚带涎，惟有桃花名独冠，肯随流水到蛟川。”

四、舞蹈：拾泥螺的姑娘

舞蹈《拾泥螺的姑娘》，2006年获慈溪市民间汇演创作二等奖，由余华达作词，余华达、余华庆作曲：

蓝蓝的天、蓝蓝的海、蓝蓝的草帽头上戴

一、赤脚走在海滩上，一群姑娘下海来，龙山泥螺鲜又肥哎，十里海滩遍地埋；

二、手把泥螺轻轻抓，一曲渔歌唱出来，拾来泥螺迎客人哎，客人喜

欢家乡菜；

三、泥螺虽小传四海，港澳同胞多喜欢，五省六市来订购哎，不忘家乡情意在。

随着音乐响起，一群快乐的姑娘在歌声中热情奔放地念着快板下台。

伏龙山大泥螺，黄黄的油壳糯又糯，下酒味实惠唠多，经济实惠营养多，客人吃后笑呵呵。

本文作者余华达简介

余华达 浙江省慈溪市龙山人，1945年4月出生，中共党员，军医。现为中国民间文艺家协会会员、宁波市作家协会会员、慈溪市音乐家协会会员、慈溪市民间文艺家协会名誉理事。

40多年来，他写了大量关于龙山黄泥螺的捕捞、制作、民俗风情和传说的文章，而被评为慈溪市非物质文化遗产“龙山黄泥螺”传承人。业余创作民间故事、散文、歌谣、曲艺等100余万字。编著出版《戚继光抗倭传说》《龙山民间故事集》《快船江风情》《千年古村西门外》《宁波风俗传说》等多部民间文学作品，散见于《散文百家》《奔流》《散文选刊》《青海湖》《文学港》等期刊杂志。曾连续五年七次获得慈溪市优秀文艺作品月季花奖。