

今日视点

# “养蜂大王”邱汝民的创业致富经

■孙建新、沈冬明、程桑桑

“蜜蜂是一种很神奇的昆虫，它们小小的身躯里蕴含着大能量。工蜂是蜂群里最勤劳的，它们担负着侦察、守卫、采蜜、酿蜜等工作……”一讲起自己的“养蜂经”，邱汝民侃侃而谈，总有说不完的话。

邱汝民是长兴意蜂蜂业科技有限公司技术总监，今年56岁的他，养蜂已有30多个年头了。30多年的养蜂生涯，让邱汝民对蜜蜂产生了一份难舍的情怀，对于养蜂这件事儿，邱汝民从未停过脚步。

1979年，高中毕业的邱汝民当上了民办教师。此后，他却对“蜜蜂养殖”产生了兴趣，于是毅然决定放下教鞭，戴上养蜂帽，成为了一名养蜂人。“当时我的一个亲戚就是养蜂人，我的工资是20元一个月，他一年可以赚几千元。”邱汝民说，刚开始养蜂就是为了改善一下家里的生活条件，后来慢慢地就喜欢上了这份事业。

信息传递

有宁波工业设计“奥斯卡”奖之称

## 2018“和丰奖”颁奖

■冯瑄、刘丹妮、刘毅

能靠又能坐的栏杆，可随时变身背包的便携式婴儿车、铁路安全检测无人机……这些让人脑洞大开的原创设计是不是有趣又实用？日前举行的2019宁波国际创新设计周暨中国创新设计大会宁波峰会上，一大批优秀设计成果亮相2018“和丰奖”颁奖舞台。

这个有宁波工业设计“奥斯卡”奖之称的奖项迎来了第10年。相比以往，本届“和丰奖”更加注重原创性，国际化程度更高。其中“最佳产品设计奖”33个、“最佳设计概念奖”34个、“最佳设计对接奖”23个。

浙江帅康电气股份有限公司的隔烟灶此次获得了“最佳产品设计奖”金奖。如何设计一款灶具，能够实现隔热、隔烟、隔油，隔离燃烧废气，让油烟不上脸？帅康工业设计经理李冬奎坦言，要实现这个目标，技术难度非常高。5年时间里，李冬奎和他的设计团队做了上千次试验。从塑料材质到金属材料，再到如今的铝型材质，去年10月1日，一款可以耐150摄氏度高温、隔油烟率达到98%的灶具终于上市。

热点聚焦

■郑胜雄

日前，农业专家方培林走进衢州柯城区万田乡勇勤家庭农场，拿出随身携带的放大镜观察橘树的病虫害发生情况。近段时间，勇勤农场的“红美人”染上了“红蜘蛛”，该不该打药让农场主方勇勤有些拿不准，于是他特地找来方培林，为他的宝贝橘树“把把脉”。“这人喜欢吃，虫子也喜欢吃”，方勇勤笑着说，去年自家农场种植的“红美人”每斤最高卖到35元。

作为一名与柑橘打了35年交道的农业专家，方培林亲眼见证了衢州柑橘产业由盛及衰到如今积极转型迎来的新机遇。

从“人无我有”到“人有我优” “致富果”失去了昔日的光泽

衢州有着上千年的柑橘栽培历史。在物资短缺的20世纪80年代，衢州植柑曾让橘农赚得盆满钵满。据方培林回忆，当时的鸡蛋1毛钱一个，植柑每斤（约5

只）可以卖到2元钱，单只植柑的价格是鸡蛋的4倍。过去衢州农村流传着一句话，家里来了客人，主人“宁愿给你吃鸡子（鸡蛋的方言），不舍得给你吃橘子”。衢州农民们靠着小小的柑橘致富过上了好日子。“我们的植柑，拉到哪里都好卖”，靠贩销柑橘起家的叶先明回想30年前柑橘销售盛况，依旧感慨万分。

2008年，衢州柑橘产量到达巅峰，全市种植面积达50万亩，年产量97万吨。但也正是从2008年开始，衢州柑橘的收购价开始一路跳水，随后的十多年，柑橘反复出现滞销，1斤卖几毛钱的情况越来越多。

效益不断走低，让橘农心灰意冷。年轻的橘农外出打工另谋出路，家里的橘树则留给老人看管，还有的索性就放弃种植。昔日“致富果”的光泽不再，滞销、低价成了衢州柑橘的代名词。

近年来，随着其他地区晚熟柑橘的迅猛发展及中低档水果市

场萎缩，口味好、甜度高、新鲜的精品柑橘比比皆是，衢州柑橘的储藏优势逐渐消弱。仅凭着“耐储存”已无法让衢州柑橘在激烈的水果市场竞争中立足。在方培林看来，衢州柑橘从“人无我有”，走进了一个“人有我优”的境地，转型迫在眉睫。

有的香甜 有的苦涩 衢州农民尝出不同滋味

去年勇勤家庭农场生产的“红美人”每斤最高卖出了35元的价格，四五万斤的产量仍供不应求。柯城区九华乡鑫鑫家庭农场种植的鸡尾葡萄柚每斤则卖出了20多元的价格，今年他们都打算继续扩大生产。但在十几公里外的柯城区坎底村，种植褚余水洪家的3万斤柑橘却只卖了2万多元钱，折算下来每斤不到1元钱。“与2017年柑橘严重滞销，农户集体倾倒掩埋的场面相比，去年的价格算是不错了。”余水洪说。

余水洪作为坎底村柑橘管理

结、研究、创新。”邱汝民说起当时养蜂的一幕幕，至今印象很深。他告诉笔者，自己逐渐意识到当时蜜蜂养殖方式过于粗放，蜂农们还缺乏先进养殖技术，于是决定结束多年的流浪养蜂人生涯，开始研究技术，培育蜂种。

1994年，邱汝民想出了将“流动放蜂”改为“定地饲养”的方法，开始在家门口研究起蜂种的培育，他通过引进意大利的蜂种不断地和本地意蜂杂交。两年后，一种杂交新蜂种终于给邱汝民带来了惊喜。这种杂交新蜂种产蜜量能提高30%，蜂王浆产量竟超过了20倍以上。种蜂培育成功后，邱汝民便把新培育的蜂种供应给全国的养蜂人。

一步一个脚印，邱汝民的养蜂事业也逐步走出了一条从规模化到精品化、再到品牌化的路子。从2002年成立长兴意蜂蜂业科技有限公司至今，邱汝民在养蜂上已获得各种专利证书61件，其中发明专利15件。他选育的“长兴意蜂”蜂种在国内外得到认可，受到广大蜂农的欢迎。目前，他的企业联合

饲养蜂群2000箱，年培育蜂王1万只，每年改良全国低产劣质蜂种50万箱，使全国蜂农直接增收效益达到1.2亿元。

笔者还了解到，邱汝民每年推广的蜂种为农作物授粉，让农民获得间接的经济效益。据介绍，蜜蜂通过授粉使瓜果蔬菜等农作物每亩产量能提高38%左右，按照推算，邱汝民的蜂场每年推广的蜂种改良50万箱蜂群，每箱蜂群授粉增效500元。

“我从16岁开始跟着父亲养殖蜜蜂，养蜂经验是有了，可惜由于缺少养蜂管蜂技术，一直亏本，还好遇到了邱师傅，多亏了他养蜂技术上的指导，我才有了现在的成就。”同样来自本县虹星桥镇的蜂农杜永明每年光是靠养蜂，就有近30万元的收入，他谈起邱汝民的养蜂技术，很是佩服。

传授技术，帮助蜂农，邱汝民乐于分享，敢于实践。多年来，他带领本地和全国各地的蜂农脱贫致富，为他们提供技术培训，实现科学养蜂、提高蜂产品质量和产量。同时为了培养更好的青年养

蜂人才，邱汝民还举办全国养蜂技术培训班，目前已开展了32次培训，培训人员累计1200余人次，其中来自亚非“一带一路”国家600余人次。经过培训，这些新型养蜂人各自走上了养蜂创业之路。

去年5月20日，2018中国“5·20世界蜂蜜日”庆典活动暨长兴县第二届蜂旅文化节在长兴县林城镇开幕，该活动以“践行两山理念，放飞蜂业梦想”为主题，邱汝民表示：“我们长兴意蜂蜂业科技有限公司作为此次文化节的协办单位，一直致力于宣传养蜂文化，放蜂业梦想”的成功举办，让更多年轻人了解了蜜蜂产业，更有助于我们县的养蜂产业发展。”

多年以来，邱汝民一直不忘初心，开拓创新。他将长兴意蜂蜂业科技有限公司建成为国内首个以种蜂王、种蜂培育及蜂产品生产、研究、中医蜂疗养生、旅游观光、销售于一体的养生基地——蜂情小镇，吸引广大游客前来参观、调研，不断发扬蜂蜜文化，弘扬蜜蜂精神，助力乡村产业振兴。

中国机器人峰会：

## 到2022年要建200个以上无人工厂



■杨明

由浙江省政府主办的中国机器人峰会暨智能经济人才峰会日前在宁波余姚举行。

我省既是中国的机器人应用大省，也是机器人产业发展最快的一个省份之一。据悉，去年全省在育机器人达到7.1万台，新增1.6万台，全国领先。据了解，我省计划到2022年之前，要达到10万台以上，要建设200个以上无人工厂。

10年前，我省在全国率先大规模推进机器人换人，2017年省政府出台了浙江省机器人+行动计划，进一步采取了措

施，推进机器人应用和产业发展，加快孕育机器人+新模式、新业态。

今年以来，浙江省经信厅会同宁波、台州等地编制打造机器人产业高低的行动计划。今后要重点做好四方面工作：第一要重点加强关键核心技术的攻关，主攻智能机器人，抢占新一代智能机器人制高点。第二，要重点打造全链条机器人产业，培育一批龙头骨干企业，打造一批国际知名品牌。第三，要积极发展各应用领域机器人。如发展护航机器人、真空机器人、自主编智能机器人、人机协作机器人、商飞机器人、

重载AGV工业机器人，还有围绕农业、服务业、民生社会治理的需求，发展智能护理机器人、手术机器人、智能型公共服务机器人、消防救援机器人等各类服务机器人和特种机器人。第四，要优化全程机器人产业布局。余姚集聚一批机器人专家和科研机构，又是峰会永久落户地，既有创新优势，又有平台优势。杭州、宁波、台州、嘉兴、金华等地具有机器人的生产制造、市场应用优势，所以要依托这些比较优势，科学合理布局机器人产业，培育引进，形成各具特色的产业发展新格局。

## 运用大数据新技术 赋能餐饮服务



■申思婕

一碗年糕、一份豆腐煎包，这是很多食客喜爱的经典搭配。正是这些看似简单的食物，让嵊州这个名字从巷子里飘向了全世界，官方数据公布，目前全国共有嵊州小吃门店3万家，小吃从业人员超过8万人，年创造经济效益达110亿元。近期，省商务厅主办的“2019浙江消费促进月”正式启动，首次提出“浙里来消费”，发动餐饮、家电、汽车、老字号、成品油、美发美容、百货等行业，开展“浙味美、浙里购、浙里优、浙里行、浙里游、浙油礼、浙丽人、浙最惠”等八大“浙”系列主题活动，将精品浙菜、美食匠心以及餐饮创新服务模式推向新的热潮，舌尖上的浙江品牌正运用大数据新技术赋能餐饮服务。

“目前我们开展了一系列优质食材的挖掘和推广工作，以及浙菜‘四名’（名厨、名店、名菜、名点）工程。”浙江省商务厅消费促进处副处长骆林勇介绍，接下来的两个月，省商务厅将牵头开展一系列推广活动，例如“浙江百城千碗”美食文化推广，挖掘和展示地域特色美食；寻找美食之源·优质食材展展推介，深入金华、丽水、衢州山区农村寻找发掘特色好食材；浙江小吃点展销，弘扬名点名小吃，强化厨师技能，培育小吃品牌……

有“杭州人的大食堂”之称的新白鹿餐厅，每到饭点食客排队等候的常态已持续20多年。餐厅经久不衰的“致胜秘诀”之一，就是抓住了餐饮消费的本质需求：物美、价廉。随着房租、用人成本上涨，许多餐饮店都面临着相同的问题：运营成本太高。这是浙江省餐饮行业协会许多会员单位集中反映的困难点。与此同时，消费升级时代，顾客对餐厅服务质量提出了更高的要求。如何平衡这两者的矛盾？“互联网、大数据、物联网等

技术，能够更大程度地帮助商家开源和节流。”“二维火”创始人赵光军说，现在浙江一共有4万家左右的餐饮单位在使用二维火餐饮智能云系统。如今杭城的消费者对“二维火”已经不再陌生，点菜只需扫描二维码，吃好直接手机结账。赵光军说，仅是电子菜单这一项，就为同样受大众欢迎的浙菜餐厅绿茶每年省去几百万元的印刷纸质菜单费用，“以前一家门店需要30个服务员，现在也只需要一半。”

不久前在省商务厅主办的2019浙江餐饮产业发展大会上，长期在烹饪餐饮专业一线的嘉宾都谈到了餐饮商家的数据化和精细化运营，以此提升获客能力，这也是对“新餐饮”的解读。

赵光军说，智慧餐饮云系统也正在完成这样一件事，一方面优化加工流程，“比如番茄消耗过快就会有信息传递给采购，而采购可以在平台上选择供应商下单，拓宽了采购渠道。”另外，平台的大数据可以显示一条街上哪些菜系、菜品更受欢迎，“为餐饮创业提供方便，帮助餐饮企业‘开源’。”

“新餐饮已经深入到餐饮业

的每个环节中，互联网深刻地影响着餐饮业的经营管理。”浙江省餐饮行业协会副会长钱锡宏说。

“很多具有线上优势的大平

台，也促进了餐饮业和其他商业

线上线下联动。”骆林勇说，今

年，萧山诞生了一条“口碑街”就

是例子。这条街上的签约商户，

都有线上店铺，后台大数据能帮

助商家更了解消费者，制定更精

准的服务方案。消费者也可以在

在APP上提前下单，到店下就可

以吃了。据了解，在“2019浙

江消费促进月”期间，省商务厅

还将联手多家电商平台，开展线

上线下融合的促销活动，推动新

餐饮发展。

借力长三角一体化发展

## 萧山重振传统产业

■沈晶晶、唐骏骏、周建兵、蔡卡特

杭州萧山、安徽宣城，两地相距200多公里，如今正随着两地政府合作，以及宣城·新塘羽绒产业园等平台的建设，逐渐连成“一体”。“长三角一体化发展，带动了交通设施互联互通，市场资源充分流动，为块状经济良性发展、传统产业转型升级提供了可能。”萧山区政府相关负责人表示。

表示。羽绒业是萧山的“块状经济”之一，高峰时期，地处萧山东南部的新塘街道，遍布近百家羽绒企业，出产的羽绒制品占全国市场的80%以上。近年来，随着城市化进程加速，土地要素稀缺、人力成本增加等因素，让新塘羽绒行业优势不再，面临巨大的发展瓶颈。“为此，政府引导企业向外拓展，在产业链中重新定位。”新塘街道办事处副主任洪泉良说。

早在2015年，新塘街道就联合柳桥集团、华英新塘羽绒、方翔实业等20余家企业，选定了安徽宣城作为全新的羽绒产业发展基地，实现“跨界”发展。2018年6月，G60科创走廊联席会议上，萧山区与宣城市签署合作框架协议，致力于将产业园建设成为集加工生产、检验检测、产品展示、市场商贸等功能于一体的羽绒特色产业集聚地。

“我们的产品50%以上经由上海港出口，从地理位置和物流成本考虑，宣城处于杭州、上海4小时交通圈内，随着三省一市合作进程加快，宣城机场、高铁项目的推进，这一空间距离还将不断缩短。”柳桥集团董事长傅妙奎告诉笔者。

产业“跨界”发展，并不是原封不动将企业迁移过去，而是努力形成全新产业集群。新塘街道与当地企业筹资1亿元，成立宣城新塘羽绒园建设投资有限公司，统一建设循环水系统、污水处理厂、检测中心等，并助力企业引进最新工艺与设备，实现技术提升改造。

眼下，距离申苏浙皖高速安徽宣城东出口不远，总面积为3558亩的宣城·新塘羽绒产业园一期，已有21家羽绒企业入驻，今年全新规划的二期项目，也有20余家企业先后签约。与二期主营羽绒原材料生产加工不同，二期将以家纺、服装等羽绒制品加工生产为主。据介绍，2019年该园区预计实现销售收入60亿元。