

# “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得的情怀，对于养蜂这件事儿，邱汝民从未停下过脚步。

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质，再到如今的铝型材，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。

据悉，本届宁波国际创新设计周从5月10日持续至5月24日，设有论坛、对接、展览、实训四个板块共19场活动。开幕式上，宁波设计企业还发出了“注重原创，链接未来”的倡议。

## 热点聚焦

# 下决心“改造一批、改良一批、转型一批”衢州破题橘乡“售橘难”

■郑胜颖

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，衢州柑橘曾让橘农赚得盆满钵满。据方培林回忆，当时的柑橘的迅猛发展及中低档水果市

结、研究、创新。”邱汝民说起当时养蜂的一幕幕，至今印象很深。他过起了走南闯北、追花寻蜜的生活，不知道磨破了多少双鞋。每年不同季节，邱汝民就带着一箱箱蜜蜂出发，一路向北，辗转大半个中国，在每一个有花的地方停留，采蜜、采蜂王浆，追逐下一个花期。一年四季，蜂队到哪里，帐篷就搭到哪里。

由于当时蜜蜂养殖技术比较落后，采集的蜂蜜也不多，产量很低。尽管如此，邱汝民还是感到满足。如他所愿，行情好时，一年收入三五千。虽然辛苦，但养蜂带来的甜头让他觉得梦都是香甜的。

从一名民办教师转变为养蜂人，既缺资金又缺技术的邱汝民，在创业的道路上遇到过各种挫折，但是他从未想过放弃，只要有时间，就四处向身边的养蜂人取经求教。有时候，碰到不懂的技术难题，他就跑到书店或是向镇里的技术员寻求答案。“那些年我走了很多地方，也接触到了很多技术，我把这些都记录下来，再总

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。

笔者了解到，邱汝民每年推广的蜂种为农作物授粉，让农民获得直接的经济效益。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，多亏了他在养蜂技术上的指导，我才有现在的成就。”同样来自本县虹桥镇的蜂农杜永明每年光是靠养蜂，就有近30万元的收入，他提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世界蜜蜂日”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。这次文化节的成功举办，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。他将长兴意蜂业科技有限公司建成国内首个以种蜂王、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。

# 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、浙礼、浙丽人、浙最惠”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。

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制菜单费用，“以前一家门店需要30个服务员，现在只需要一半。”

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，优质食材汇展推介，深入金华、丽水、衢州山区农村寻找发掘特色好食材；浙江小吃点心展销，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

# 借力长三角一体化发展 萧山重振传统产业

■沈晶晶、唐骏垚、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。

羽绒业是萧山的“块状经济”之一，高峰期时，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，致力于打造长三角一体化发展的示范样本。

去年勇勤家庭农场生产的“红美人”每斤最高卖到了35元的价格，四五万斤的产量仍供不应求。柯城区九华乡鑫铺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，种植散户余水洪家的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

能手、昔日的种植大户，主要收入依靠种植柑橘。近年来面对低迷的市场行情，他不得不外出打工贴补家用。说起对这片橘树的规划，余水洪略显无奈：“现在还能有什么规划，反正橘子也要兼带做，只要不是2017年的差行情，一年万把元钱也是一份收入。”同样是橘农，境遇却截然不同。

老龄化的橘农、粗放式的管理、单一的生产品种使得衢州柑橘的品质参差不齐，也让市场风险悄然集聚。“散户们落后的生产观念注定要被市场淘汰”，在方培林看来，柑橘产业转型发展关键是要以品质取胜，“规模化、专业化、标准化、精品化、品牌化”才是衢州柑橘应对市场冲击的有效出路。

培养“橘工匠” 做好“橘文章”  
衢州柑橘迎来新机遇

2018年10月8日，衢州市出台了《全面实施乡村振兴战略 加快衢州柑橘产业转型发展行动计

划》。根据“改造一批、改良一批、转型一批”的柑橘产业转型升级思路，计划3年内在衢州全市淘汰“三低”橘园5万亩，发展优新品种柑橘1万亩，创建市级以上柑橘精品园40个、县级柑橘标准园60个，年加工柑橘鲜果能力达到5万吨，培育年产值5亿元以上的示范性柑橘全产业链2条，初步形成“绿色生态、结构合理、品质优良、品牌响亮、橘园美丽、三产融合”的新格局。

作为柯城区重点农业招商项目之一，2017年农法自然（柯城）柑橘生态园项目落地石梁镇石梁溪畔。该项目总投资约2亿元，惠及石梁镇3个村共1090户农户，总面积1011亩，原本抛荒的土地通过流转实现了有效整合。农法自然（柯城）柑橘生态园副总经理陈林说，他们的目标不仅仅是建好1000余亩的生态高效柑橘示范基地，更重要的是通过示范基地，带动周边5万亩以上传统橘园转型升级，从而带动整个柯城柑橘产业发展。

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聚集地。

“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，距离申苏浙皖高速公路宣城东出口不远，总面积为3568亩的宣城·新塘羽绒产业园内，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。与一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。