

“盲人考生”昨天结束高考：我尽力了，没有任何遗憾了！

本报讯(记者陈敏)昨天下午,英语高考结束,慈溪“盲人考生”郑荣权最后一个走出考场,一脸轻松。他告诉记者:“我尽力了,真的,没有任何遗憾了!”

浙江省首张盲人高考试卷在宁波开考。这两天,应考者慈溪男生郑荣权受到了前所未有的关注。

昨天晚上,记者联系上已回到家中的小郑。“感觉考得怎么样?考试时间够用吗?有没有遇到什么问题?”“一切都顺利,时间也够用

了。”电话中,小郑显得很开心,他谦虚地告诉记者,“考得怎么样不好说,试题挺难的,就等分数出来吧。现在唯一能说的就是,我尽力了,没有任何遗憾了。”

小郑告诉记者,他希望能够上二本院校的录取分数线,填报自己最向往的心理学专业或者特殊教育专业。如果考不上,他也已留好了退路。原来,之前他参加单招单招考试,已经被山东的滨海医学院预录取。上不了普通高校,就安心地去滨海医学院学习针灸与推

拿。

不过,对于普通高校,他也有一丝担忧:此前想的就是努力学习参加高考,现在考完了,有一些现实不得不面对,比如普通高校有没有适合自己的“无障碍教学”,能不能适应普通高校的学习生活……小郑说,等高考成绩揭晓,他会好好研究,尽量找一所适合自己的高校。

儿子终于实现了高考梦,小郑妈妈备感欣慰。她说,小郑从小喜欢读书,从小学开始,成绩一直很优秀,这次高

考状态也不错,她相信儿子的努力会有回报。

小郑说,两天的高考,将成为他这辈子难忘的记忆。他一直被爱心包围着,教育部门给予他很多支持和帮助,媒体的报道让他成为关注焦点,他时时刻刻感受到大家对自己的激励。他想对每一位关心他、帮助他的好人说一声“谢谢”。昨天下午,随着英语科目考试结束,全市3.6万余名考生结束了高考,今天上午,还将有2.01万名考生继续参加自选模块考试。

高考第二日 交通有点堵

本报讯(记者王晓峰 通讯员陆明光 周瑾)昨天是高考第二天,天公不作美,又碰到一周最为繁忙的早高峰,所以昨天早上的出行情况并不理想,各大考点周边交通尤为繁忙。记者从交警部门获悉,老三区有三名考生求助,在交警的及时帮助下,顺利到达考场。

据悉,为了保障高考的顺利进

行,早上7时15分,交警全员到岗疏导交通。15分钟后,早高峰出现,市区各主干道如中山路、通途路等,过江桥梁、高架、各高考考点周边交通流量大增。

早高峰持续到9时40分才结束,不过考生交通流8时45分左右就回落了,多数考生在8时左右就抵达了考场。也有人差点迟到,昨天交警就接到了

三起求助。8时10分许,有一名考生给交警的高考服务热线打来电话,称被堵在环城西路与中山路路口,欲前往效实中学参加考试。接到求助信息后,交警部门立即开启绿波,一路放行。

也是8点多,在中山西路与万安桥路口开展高考交通保卫工作的张警官突然接到一位妈妈的求助,称女儿要去效

实中学参加高考,但赶过去怕时间来不及。张警官立即用警用二轮摩托车将考生送到了考场。

最紧急的求助发生在8时40分,110报警平台接到一考生求助,称其乘坐的出租车在桑田路与惊驾路路口遇红灯排长队。交警立即开启绿波,让载着考生的车辆优先通行,考生终于及时赶到了三中考点。

三名考生向交警求助

众筹卖蜂蜜 预付摘水果 “农夫小子”搭上“互联网+”快车

本报讯(宁海记者站蒋攀 记者孙吉晶 通讯员郭遐曦)在地处宁海茶院乡的“农夫小子”柘浦农庄,眼下30多亩马鞭草正盛开紫色花朵。一些游客不光是来“观草”,还冲着他们自己投资的蜂蜜而来。柘浦农庄在网上推出的“蜂蜜众筹”活动,吸引了年轻人参与。认购了两股蜂蜜的骆小姐说:“不仅蜂蜜绿色无污染,而且这种方式很吸引人。”

当别人担心销路的时候,柘浦农庄庄主郑国建利用“互联网+”,在农产品没卖出去前就拿到了钱。“蜂蜜众筹”就是他利用互联网众筹融资运用到农庄经营上的尝试。“众筹让我没有资金压力,只要用心将蜜蜂养好,让每个‘股东’拿到最好的蜂蜜就行。”据他介绍,一个蜂箱折算成两股,一股300元,每股最多可以分到3公斤蜂蜜。也就是

说,等到蜂蜜收获时,一股蜂蜜不超过3公斤的,投资者拿走,超过3公斤的,超出部分他自己留下。这一几乎“包赚”的新颖经营模式,激发了投资者的投资热情。柘浦农庄蜂箱数量从20只增加到30只,60份股权被认购一空,1.8万元资金也提前进入郑国建的账户中。

在此之前,郑国建已经尝到了“互联网+”的甜头,他与村里的种植大户合作,种植五彩西红柿、水果黄瓜、水果玉米、枇杷、杨梅等,采取网络预付认购的方式来销售,比如水果玉米,还没种下就已经在网上卖出了一大半。

利用“互联网+农业”,柘浦农庄不仅有效解决了农产品的销路问题,还在短时间内获得了较高的收益。据统计,今年到目前为止,农庄已吸引6000多名游客,门票、采摘等收入近17万元,接近去年全年的收入。

古镇学子扇舞清风



近日,在鄞州区鄞江镇中心小学校操场上,1300名学生齐舞功风扇。据悉,该校从去年开始全面推广功风扇,全校师生共舞共练,成为校园一道亮丽风景。近年来,鄞州不断推进传统文化进校园,各校纷纷组织丰富多彩的传统选修课、社团活动等。(徐能 麻万掌 陈栋 摄)

学生毕业了 学校赠送“毕业戒指”

本报讯(记者陈敏 通讯员王国海)“亲,毕业纪念戒指想要不想要?”昨日,浙江纺织服装职业技术学院微信公众平台的这则消息在3200多名毕业生中炸开了锅。毕业了,学校还送“毕业戒指”毕业生直呼“好暖心”。

记者发现,这枚戒指正反两面分别刻有校名“浙江纺织服装职业技术学院”和“I LOVE ZJFF”镂空字样,内侧还刻有专属编号。每枚戒指配有宝蓝色

小方盒及印有“世界纵然很大,纺织依然是家”字样的小卡片。一位张姓同学开心地说,这样精心设计的毕业戒指既是一种纪念品,也是一种艺术品,让人感受到浓浓温情。

据了解,这是该校大学生网络文化工作室自行设计的一枚纪念戒指。毕业生只要按照要求参与网络文化工作室在微信、微信平台推出的毕业季网络互动活动,就有机会获得戒指。

警民携手搜寻11个小时 迷失深山的老太被找到

本报讯(记者王晓峰 通讯员周国亮)宁海一市镇一名老人在山上走失,当地民警搜寻11个小时,终于在6月5日早上6时50分将老人寻获。

6月4日中午12时许,家住宁海一市镇东岙渔山村的一名费姓老太到附近山上的寺庙去。得知后山有一片竹笋地,老人就与两名同伴一起前去挖笋,结果在途中与两名同伴走散了。

老人的子女接到消息后,立即赶去寻找,但这座山太大,地形也十分复杂,搜寻毫无进展。老人已经79岁高龄,并且患有高血压,如果不能及时找到,可能会有不测。晚上8时22分,子

女报了警。当地镇政府工作人员、边防派出所民警立即出动,附近村民也前来帮忙,60余人组成若干分队进行地毯式搜索。山路崎岖,能见度又低,搜救队伍只能依靠手电筒微弱的光,深一脚浅一脚地行走,同时呼喊老人的名字。

经过11个小时搜寻,到第二天早上6时45分,搜救队伍终于在山路边一个小土堆后面发现了老人。老人的右眼有些瘀青,是在山上摔伤的。

搜救人员慢慢将老人搀扶下山。家属见到老人安全归来,对救援人员连声道谢。



泥金彩漆有传人



黄才良在他的工作室里精心创作泥金彩漆。

黄才良是宁海的手艺人,痴迷于泥金彩漆。正是由于他的执着,这项行将失传的传统手艺得以传承,并于2007年被列为浙江省非物质文化遗产保护项目,2011年被列为第三批国家级非物质文化遗产保护项目。

2013年,黄才良和陈龙合作的“宁波泥金彩漆”作品获浙江省工艺美术最高奖——民间文艺映山红奖;2014年,“宁波泥金彩漆”作品获全国工艺美术最高奖——中国民间文艺山花奖。泥金彩漆还被列入“十二五”宁波市文化发展1235工程。

黄才良与宁海县第一职业中学合作,开办“泥金彩漆技艺培训班”,招收学生传授技艺,产、学、研相结合。到目前为止,学员已超过200人,其中9名优秀学员成为新一代的技艺传承人。

泥金彩漆是宁波传统工艺“三金”之一,是一种泥金工艺和彩漆工艺相结合的漆器工艺,有文字记载已逾550年历史,明清之际达到鼎盛。后来随着婚嫁习俗的改变,泥金彩漆渐渐淡出人们的视野,现仅宁海还保留此项传统手工艺。近年来,泥金彩漆作品越来越受到追捧,已经从之前的礼品市场、收藏市场逐步拓展到婚嫁市场。(李岩宏 陈云松 文/摄)



泥金彩漆作品。



黄才良在宁海县第一职业中学指导学生进行泥金彩漆作品创作。

日前马云发起一场全球女性创业者大会,她是座上客——

让“制造业+互联网”碰出火花



□本报记者 王佳 通讯员 傅奇丹

前不久,阿里巴巴董事局主席马云在杭州发起了一场“全球女性创业者大会”,重点探讨“互联网+”时代的女性创业和发展。慈溪市中帼电商创业实践基地负责人、宁波华联电子科技有限公司总经理冯炜炜应邀参加了此次盛会。

作为阿里巴巴中国供应商平台的会员,冯炜炜笑言,企业真正“触

网”只有3年,契机在于企业产品的更新。

2005年冯炜炜刚进“华联电子”时,公司正处转型发展期,销售以国内市场为主。在接管公司后,知道国际市场重要性的她,审时度势决定引入国际大客户,开始接触通用、三星等全球500强企业。

过程并非一帆风顺,要让生产的电子配件成功配套全球知名品牌,没有一番脱胎换骨般的历练不行。“细到仓库里产品怎么放,账怎么做,每一项都有标准。”冯炜炜回忆,当时公司设立了每星期、每个月的整改目标,逐项完成,经过两年的努力,终于获得了通用电气的订单。之后,三星、松下、索尼等知名品牌的订单源源不断。

惊喜远不止于此,在一次次改进与

提升中,公司具备了开发、生产终端产品的能力。“东隆”品牌的LED日光灯、面板灯等产品相继问世。

如何开拓市场?冯炜炜正式“试水”互联网。“之前,公司的外贸团队经常带着样品,参加各类展会,费事又费时。”冯炜炜给记者算了一笔账,倘若一年参加10个展会,包括摊位、人员住宿、出行等成本,至少100万元,还未必有成交客户。“借力互联网东风,时空的局限就打破了。”

“我们LED照明的第一笔大订单,就来自线上。”“东隆光电”业务员鲍逸娴记忆犹新,“一位德国经销商先试用了100根LED照明灯管,不久就下单5000根。”

“目前,每月都接到美国、英国、德国、西班牙、新加坡等海外客户的网

上询盘。即便做线下展会,有了网上询问,展会也多了几分针对性,我们可以提前给目标客户发邮件,邀请他们到现场体验。”鲍逸娴说。

在冯炜炜看来,当制造业拥抱互联网,改变的不仅是营销渠道的增加,还有团队的打造。“业务员在线上的时间、对产品更新的次数、反馈客户的时效,后台大数据会给出清单。”冯炜炜说,这是出台考核、激励、督促员工机制的基础,也能据此发现“网上营销操作”方面的不足,从而加以改善和提升。

有了“互联网+”的加盟,去年“东隆”LED照明产品的产值比前年翻了两番,“主要销往海外,用于当地学校、停车场、医院、写字楼等公共场所的照明。今年除了拓展海外市场,我们还想打开国内市场。”冯炜炜说。

龙狮争霸



前天下午,由宁波市文化馆等主办的“梅山杯”甬城龙狮争霸邀请赛在北仑梅山学校举行。来自宁海、鄞州、奉化等县(市)区的12支龙狮队伍进行了激烈角逐。(沈琼云 徐能 摄)