

“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？”“一切都很顺利，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，等高考分数揭晓，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。

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”就是他将互联网股权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操场上，1300名学生齐舞功夫扇。据悉，该校从去年开始全面推广功夫扇，全校师生共学共练，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文选修课、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，这枚指环正反面分别刻有校名“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。每枚指环配有宝蓝色

小方盒及印有“世界纵然很大，纺服依然是家”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指环既是一种纪念品，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指环。毕业生只要按照要求参与网络文化工作室在微、微信平台推出的毕业季网络互动活动，就有机会获得指环。

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）宁海一市镇一名老太在山上走失，当地警民搜寻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业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灯光，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。家属属见到老人安全归来，对搜救人员连声道谢。

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）



黄才良是宁海的手工艺人，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工艺得以传承，并于2007年被列为浙江省非遗保护项目，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。

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。慈溪市巾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出新。

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，费事又费钱。”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、新加坡等海外客商的网

上询盘。即便做线下展会，有了网上问询，展会也多了几分针对性，我们可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。