

追花采蜜的“游牧”养蜂人



满城花开、杨柳依依。

打开门，确是草长莺飞的季节，满眼都是春天的色彩。

春天，是一切重新开始的季节，万物复苏。

追花的养蜂人来了、茶农们摘下了头茶、服装店主们也在融融春光中打开各自的美丽橱窗、风筝达人们尽情地扯着手中的线……赶春的人们早已歇不住了。本报推出系列报道“直播春天”，走进这些赶春的人们，看看他们带来的春天模样。

□ 安庆晚报记者 程呈 文/图

春回大地，连片开放的金色油菜花，率先吹响了春天的号角。时隔一年，65岁养蜂人申长林又带着他的蜂群来到安庆。再次踏上这片熟悉的油菜花地，他说，安庆的油菜花依旧美如初，满是春天的气息。

迎江区顺安河东侧，盛开的油菜花宛如给大地铺上了一层金色地毯。就是这里的蜜源吸引着申长林，13年来，安庆始终是他追花采蜜的“第一站”。

为了第二天一早就能到达安庆，申长林雇了辆大货车，夜里11点从老家河南省开封市出发。经过9个多小时的车程，终于抵达安庆。

记者前来采访时，申长林正忙着在给货车“卸货”。他的“货”可不一般，足足有100多个蜂箱，每

个蜂箱里少说有蜜蜂上万只。

“安庆油菜花分布广、面积大，是采油菜花蜜的宝地。每年都会来这，停留一个多月，年年收获颇丰。今年情况特殊，估计最多待20天就要赶紧去往下一站了。”往年过完元宵节，申长林就会带着他的蜂群，按时赴约。今年受疫情影响，他虽然来得晚了点，但却不会缺席。

哪里有花，哪里就有养蜂人的身影。作为一名从业30年的职业养蜂人，申长林一年当中有8个月的时间是在外地度过的。

“只有人赶花，不能让花等人。”为了能采到最好的花蜜，申长林和妻子走南闯北，带着他的蜂群，追着不同的花期，花在哪里，他们的家就在哪里。

多年的养蜂经历，他已经摸索出一条适合自己的养蜂路线。安庆的油菜花蜜采完后，申长林接着往北去到山东，那里有清新淡雅的槐树花蜜，然后再去往大连、长白山方向采椴树花蜜……申长林说，往南最远去过云南，最北边是去内蒙古采向日葵花蜜。

追随花儿迁徙，听起来是件很浪漫的事情，但其中的辛苦却不为人知。追赶花期、居无定所、起早摸黑、风餐露宿……这是申长林等养蜂人生活的真实写照。

对养蜂人来说，一个个蜂箱是他们最重要的家当，除此之外就是一顶简陋的帐篷了。“帐篷是养蜂人迁徙的必备品，为了防止蜂箱被偷、节省开支，养蜂人会在蜂箱旁边搭起帐篷，作为临时居所。”记者看到，一张床、一些简单的炊具和两个小板凳，这就是申长林的家。

“天气好的时候，一个蜂箱每天能产2斤左右的蜂蜜。来安庆这么多年，我们也算小有名气了，时不时有散客过来买蜂蜜，多余的蜂蜜会有加工厂来收。”

接着，申长林走近一个蜂箱，动作轻柔地开盖后，熟练地抽出其中一块蜂巢脾，蜂巢脾的两面布满了正在酿蜜的蜜蜂。他向记者介绍道：“蜜蜂用嘴把花上的花蜜吸进它的蜜囊中，然后回到蜂箱，把花蜜吐在蜂脾上酿蜜。”

记者问道，养蜂会被蜜蜂蜇吗？申长林伸出双手，指着手上被蜜蜂蜇得鼓起的红包，说道：“哪能不蜇呢？每天都会被蜜蜂蜇，早就习惯了。”对于申长林而言，养蜂虽然辛苦，但成果却是甜蜜的，每年上十万元的收入让他很知足。

花开人来，花落人走。奔波的脚步与漂泊的身影，勾勒出申长林等养蜂人艰辛的人生和先苦后甜的甜蜜事业。（图片为申长林正在整理蜂箱）



【工行温度】

奋斗的青春最美丽 ——记工行安庆分行岗位技术能手张平

人行三十年，他时时严格要求自己，勤奋学习、努力工作，不断追求进步，获得了助理会计师、保险、基金等众多岗位资格证书；他牢记使命，坚守岗位，勇于奉献、敢于担当，一心追求卓越金融服务，先后被评为工行安庆分行先进个人、2019年中国工商银行安徽省分行ETC营销服务明星、安庆工行五项技能比赛岗位技术能手。他就是工商银行安庆石化集贤支行营业部负责人张平。

始终将客户满意度放在首位

三十年里，张平历任多个岗位。从手工记账时代到如今的全球畅通网络时代，从算盘账本到如今电子化无纸化办公，无论时代如何变迁，业务如何变化，不变的是他始终忠于职守，敬业奉献。

2016年一季度末，根据人民银行要求，4月中旬将投产代理财政集中支付电子化系统。市分行将这一工程定位“一把手”工程，能否顺利投产运行，关系到该行同业占比及社会声誉。时间紧、任务重、人手少、投产压力非常大。

张平迎难而上，利用投产前的测试机会，加班加点认真做好业务各个操作环节的测试，在系统未正式投产前，将可能存在的问题及时充分暴露、提前解决，保证了系统于4月9日顺利投产，投产后各项业务运行平稳，并得到客户的广泛认可，工行同业份额因此有了较大的提升。

他以带出一支能营销、重业绩、控风险的支行营业部队伍为责任，在营业部全体员工不懈努力下，该支行因此也连续实现第19个案防安全年，该行营业部曾获得安庆市2017年“文明窗口”、2019年安庆市第五届“服务示范窗口”等荣誉称号。

始终在金融抗疫一线服务客户

在抗击新冠肺炎疫情期间，张平统筹做好营业间疫情防控和服务客户工作，展示了解决复杂问题的能力。他有大局意识，敢于奉献和担当，向社会和客户展现出了大行风貌和社会责任，充分发挥了金融服务对疫情防控的支持保障作用。

1月26日，大年初二，中国石化集团安庆分公司要求通过工商银行账户向武汉疫区捐款，由于是春节假期期间，业务处理不太顺畅，他知晓后第一时间向省分行业务处理中心联系协调，最后让企业顺利捐出安庆市工商银行的首笔款项。2月3日大年初十，一单位银行承兑汇票到期贴现，他也顺利办理。

近日，在得知某与疫情防控相关

的企业有开立对公账户的需求后，他高度重视，在第一时间加班为该企业办理开户手续，并耐心指导客户使用工行企业网上银行、开立电子银行汇票等多项产品，极大地方便了客户流动资金第一时间用于疫情防控生产，确保客户金融需求得到满意解决。

始终以丰富经验为年轻人引路

无论工作还是生活中，他都是一位乐观向上的“老同志”，但他没有抱着坐等退休的工作态度，仍志在千里。他每一天都是精神抖擞地上班，然后井井有条地处理好营业部各项事宜。他总笑说人忙一点是好事，说明你心理、身体都是健康的。与这样一位时刻乐观进取，感恩工行的“老同志”在一起工作，使年轻人不自觉地矫正了自己的工作态度，做好每一天工作。

年轻员工刚认识张平，一般都喊他“张主任”，他总是微笑着说喊我“张叔”就行了，这一份灿烂的笑容，这简单的两个字——“张叔”让年轻人瞬间拉近了距离，就如同在和一位邻里叔叔相处。在日常工作中，他不厌其烦地叮嘱年轻人在业务处理方面的注意事项，不仅让年轻人知其然，而且使其知其所以然，时常讲述每一个操作流程背后的账理知识，并

不断指导年轻人未来的职业发展方向，希望用他多年积累的工作经验，毫无保留地帮助年轻人成长。

在生活中，张平也是一位知心大哥哥，每当年轻人遇到什么烦恼，他都会出现在年轻人身边，亲切地帮年轻人分析、判断，耐心帮其排忧解难。不仅与同事相处融洽，对待客户，张平更如家人般亲切热情。每当客户遇到什么难题或者疑问，他都想法设法帮助客户解决问题直到客户满意为止。当客户在厅堂出现争吵，他会和客户耐心沟通，安抚客户情绪，细心周到处理好客户与银行的一些小摩擦。他待人亲切，与人友善的人格魅力，成为工行的好品牌。

寒来暑往、春去秋来，三十年的风雨路，有欢笑也有泪水，但总有一股力量指引着他不断的前行。张平常说：“我是谁并不重要，我做的事才是最重要的，要让自己做事的结果超越领导和同事的期望。”他始终坚信只有拼搏的年龄才是有意义的岁月，在越来越激烈的同业市场竞争中，他始终将客户满意度放在首位，通过不断创新，优化网点环境，紧跟“互联网+”金融的发展方向，全力打造多功能创新服务型金融便利店，为客户提供全面、优质、便捷的服务。（叶双六）