



鄉村掀「廁所革命」 九旬嫗首用馬桶

在重慶市三峽庫區長江邊一個貧困小村莊，90歲的徐婆婆不久前第一次在自家衛生間裡用上了馬桶和淋浴設備。近些年，中央在各地農村啟動改廁項目，對農民改建廁所予以資金補助，極大改善了農村衛生條件，被稱為「廁所革命」。不少當地村民都常說，我們村子裡現在和城市比，已經差不了多少了，空氣還比城裡好一些。 ■新華社

聽見豬的哼哼聲。

伴隨著改革開放後城市鄉村的迅猛發展，許多農民早已和城裡人一樣建起了現代廁所。徐婆婆的兒媳王龍平去年從外

出務工的上海回到家鄉。讀高中的女兒也跟著回來要考大學。王龍平說，在大城市住了很多年的女兒，回來最大的顧慮就是農村老宅的廁所。

「農民的幸福感增強了」

在政府的補助下，王龍平改建了老宅。如今，兩樓一底的樓房，每層都有一個廁所。9平米左

■重慶活龍村改革後的現代化面貌，圖中的建築物為希望小學，宏偉壯觀。

網上圖片

徐婆婆祖輩生活在雲陽縣的村莊叫活龍村。幾年前，全村800多戶人家還幾乎都沒有現代化的廁所。

在西南部農村，農民習慣把如廁的地方叫「茅廁」。所謂「茅廁」，就是在豬圈旁挖一個坑，糞便排入坑內，和豬糞一起流入化糞池，成為種田的肥料。人在如廁時，有時就面對着豬，還能

八旬翁捕鼠「成癮」4年殲滅4500餘隻



■劉與就展示田間捉到的田鼠。 本報廣州傳真

在廣東廉江市新民鎮豐九百村，82歲的老人劉與就在當地可謂家喻戶曉，而他出名的原因是捕鼠「成癮」。由於他這個特殊的嗜好，加上其能辨「鼠路」的能力，田間亂竄的田鼠無所遁形，方圓數公里的田鼠幾乎被他捉光了。據統計，4年多的時間裡，他一共抓了4,552隻田鼠。

劉與就之所以會走上這條捕鼠之路，是因為家中所種的半畝花生地時常被田鼠偷吃破壞，導致最

後收成連一半都沒有，村裡不少老農的莊稼和番薯也同樣遭到田鼠的破壞，於是2011年起，他決定要嚴懲這些「田間強盜」。

認清「鼠路」放捕鼠器

劉與就買回捕鼠籠後就開始自己研究田鼠的習性，並逐漸掌握其活動規律。「田鼠春天少，秋天多，下雨天不出來，天氣晴朗的夜晚會出來活動。」劉與就來到田間，用手撥開田埂邊上的草叢告訴記者，田鼠最喜歡在這些草叢上開「小隧道」，牠們會從一塊田往另一塊田裡跑，只要認清了「鼠路」，白天在這些路上放捕鼠器，等到第二天再來收就是了。劉與就每天都能捕到近10隻田鼠。

其他村的人聽到劉與就捕鼠厲害，也都願意出錢請他過去，兩元一隻，但路途遙遠，劉與就婉拒了。他願意傳授捕鼠術，讓大伙都學會捕鼠，能使百姓的心血有所收成。

■香港文匯報記者 帥誠 廣州報道



人鷗約會

紅嘴鷗30年來從不間斷地飛臨雲南昆明過冬，鷗翔人歡、鷗鳴人樂，已經成為了冬日春城昆明最美麗的一道風景。目前，紅嘴鷗陸續抵達昆明，數量已有1萬多隻，相當於去年抵昆紅嘴鷗總數的1/3，按慣例，預計12月中旬將會全部抵達昆明。圖為膽大的紅嘴鷗站在遊客頭頂討食。 ■中新社

萬名「張飛」聚桃園再結義



■萬名張飛巡城。 本報四川傳真

頭廟廣場上，日前鼓聲震天，人潮湧動。來自內地多個省市的「張飛」代表匯聚閬中，參加「尋找張飛·穿越三國」萬名張飛免費遊古城活動。

當天，來自河北涿州、重慶雲陽、陝西西安等地的張飛和熱愛三國文化的「張飛迷」聚集閬中三國文化主題公園。其中年齡最大的有71歲，最小的僅有3歲。一些張飛說，他們小時候膽子特別小，父母希望取個英雄的名字變得威武一些，膽子大一些；另一些張飛說，他們小時候皮膚黝黑，因此父母給他們取名張飛等……

活動總策劃何瀟雨在接受採訪時說，參加「萬名張飛免費遊閬中活動」需具備三個條件：「第一，與張飛同名同姓；第二，熱愛三國文化，崇拜張飛；第三，願意為文明出遊、誠信出遊做貢獻的志願者。」

■香港文匯報記者 黃冬、李兵，通訊員 張曉東 四川報道

清潔工馬路掃雪獲贈「愛心」圍巾



■寒冷的冬季，清潔工人圍上圍巾多了些暖意。 本報河南傳真

河南鄭州昨日迎來了入冬初雪，雪花飄舞，氣溫寒冷。然而，清潔工人、交通協管員依然堅守在工作崗位上。當日，鄭州慈善總會「愛心手工」項目聯合鄭州中原區文明辦與鄭州市電子信息工程學校「愛心織女團」的「織女們」一大早「動」起來，一起前往鄭州中原區戶外工作者的崗位上，為他們送上了自己親手織的圍巾，為他們倒上一杯熱水，並為他們送上了一份特殊的禮物「愛心手工皂」。

「愛心織女團」負責人苗老師告訴大家：「為方便大家出行，清潔工人在早上5點都開始清掃路上的積雪了，她們真的很辛苦！我們愛心『織女團』這次織的圍巾與以往不同，這批圍巾是會發光的圍巾，旨在給那些工作在川流不息車輛之中的清潔工人、交通協管員帶來溫暖的同時，更添一份安全的保障。」

■香港文匯報記者 高攀 鄭州報道

初創業「傍」大樹事半功倍



上市一年多，小米手機配件小米手環銷量突破1,000萬枚，僅次於科技巨頭Fitbit和蘋果，全球排名第三。然而，鮮為人知的是，這款手環的製造商不是小米的分公司，而是來自安徽省合肥市高新技術開發區的華米信息科技有限公司（以下簡稱華米科技）。該企業現估值超過3億美元（約合港幣23億元），創始人黃汪已在北京、深圳、美國硅谷建立分公司，計劃開啓華米科技的國際化戰略。黃汪建議，初創企業可以借助大公司的品牌影響和銷售渠道等優勢迅速打開市場，同時，在與大公司合作時，企業團隊也可以得到很多的鍛煉，因此他也藉助「小米光環」，成功撬動億元商機。

■香港文匯報記者 張玲傑、陳敏 合肥報道

華米借光小米 速拓手環市場

今年40歲的黃汪為人十分低調，然而低調的外表下卻藏着一顆兼具魄力和膽量的心。他告訴記者，華米是他創辦的第4家公司，很多人認為他運氣好，搭上了小米的順風車，可更多人不知道的是，華米現今的成功，離不開整個團隊此前的積累。

人才是企業發展關鍵

1997年，黃汪從中國科技大學物理學微電子專業畢業，並順利進入深圳華為技術有限公司。「當時大唐、中興等同類公司一個月發800元工資的時候，華為給應屆畢業生的年薪就是10萬元。」黃汪告訴記者，他的同事都是來自清華、北大等名校的高材生，這為其後來發展成為通信設備巨頭奠定了基礎，而華為注重人才的理念也深深影響了黃汪。

「人才是企業發展的關鍵，一個好的團隊可以讓企業一直保持技術領先，並讓企業站在科技最前沿。」在華為工作2年後，黃汪決定回到合肥創業。他告訴記者，現在企業的核心團隊都是他初次創業時來自中科大等高校的人才班底，今年華米科技進軍美國市場，他不僅用期權制度吸引了大

量在硅谷有着數十年經驗的資深專家加入。在黃汪看來，企業擁有了人才，就有了成功的可能。

黃汪此前創辦的三家公司都很成功，營業額均超千萬元，他的秘訣是與摩托羅拉、飛利浦、聯想等行業巨頭合作，雙方共贏。此次與小米的合作也是一樣。2013年初，黃汪參加了美國CES國際性消費電子展，他看到了硅谷第一批智能可穿戴公司的產品，他認為該市場未來前景可觀。回國後，黃汪立即組織團隊開發了第一代智能手錶Zwatch，後來被小米創始人雷軍看中。而借助小米的品牌及渠道，華米也迅速打開了手環的銷售市場。

抉擇後傾其所有投入

「與小米的合作，我下了很大的決心，根據之前從業的經驗，我判斷這個產品會成功，我就會傾其所有的做好這個產品。」黃汪靠着個人的信譽說服了核心團隊成員，同時停掉了所有平板電腦和智能手錶新品的研發，高達數百萬元之多套新模具直接作廢。

「當時我們研發團隊30幾位骨幹抱着自己的主觀到了小米北京的總部，連續幹了2個多月，研發出了小米手環。」黃汪坦言，大家都沒想到，小米手環的銷量能突破1,000萬枚，他和整個團隊的努力沒有白費。現在，華米科技推出的全新設計手環AMAZFIT，未來華米科技將打造全球領先的智能可穿戴產品。

與政府合作推創投模式

創業十幾年的經歷讓黃汪深刻認識到，對於企業，特別是研發型企業來說，孵化資金至關重要。黃汪表示，此前各地政府已相應推出創新貸等針對創業企業的貸款模式，但仍然不能滿足一些企業的需求，為了更好地孵化一些有潛力的技術型企業，華米科技正在聯合合肥市高新區政府等部門共同推出創投模式。

黃汪表示，創投模式是一個互惠共贏的投資模式，利用華米科技創業以

建議大學生先就業再創業

經過十幾年的努力，黃汪的創業無疑是成功的，對於計劃創業者特別是想要創業的大學生，黃汪分享了自己創業的經驗。黃汪十分支持大學生創業，但他建議剛畢業的大學生可以考慮先就業再創業，特別是選擇到管理規範的大公司就業，期間不僅可以儲備資源，更能學習大公司的管理模式，為今後的創業打下基礎。

■黃汪用期權制度吸引了在硅谷有着數十年經驗的資深專家加入，圖為華米科技硅谷團隊。 本報安徽傳真

■華米科技推出全新設計手環AMAZFIT，圖為黃汪與品牌代言人高圓圓。 本報安徽傳真



■隨着華米科技的不斷擴張，其技術團隊也在不斷擴大。 本報安徽傳真