



江苏句容“草莓达人”靠科技创新致富



春带寒意,莓果飘香,江苏句容白兔镇的草莓大棚里,一群掌握技术、擅长经营的新农人正用双手摹写出一片繁荣新景象:生物防治替代农药保证绿色有机,超高垄栽培让种植不再“累弯了腰”,手机成为了田间管理、销售经营的新工具……曾经依赖天气的种植户,如今成为了掌握技术、擅长经营的“新莓农”。当科技融入土地,这群田间创业者正为乡村振兴注入最鲜活的注脚。

“草莓达人”笪小华:
科技种出“莓”好生活

清晨的薄雾还未散尽,刚送完货回来的莓农笪小华,马不停蹄又钻进了草莓大棚,开始检查植株、摘除老叶。24年前,笪小华还是个因工程欠款返乡的瓦工,如今却是白兔镇远近闻名的“草莓达人”,不仅自家农场年收入近20万元,还带动周边农户走上了“莓”好致富路。

笪小华与草莓结缘始于2000年,怀揣着一点点种植知识,当时的他只敢在8分田里“小试牛刀”。第三年扩种到

两亩地后,他逐渐发现传统种植的瓶颈:土壤板结、病虫害频发。技术学习刻不容缓,他多次向江苏省农科院赵密珍、镇江市农科院吉沐祥等专家请教,还赴现代农业科技综合示范基地系统学习。2010年,江苏省农科院专家带来的脱毒种苗技术,帮他破解了连作障碍。技术的突破让笪小华意识到,种地不能光靠经验,还得靠科技。

2017年,笪小华在江苏农林职业技术学院专家指导下,搭建起全镇首个“品”字形超高垄草莓架。与传统平地种植相比,这种立体模式让采摘效率提升30%,亩产增加20%,游客弯腰采摘也更轻松。“当年试种15亩,收益涨了三成,我们也可以‘直起腰来’干活了。”

土壤是种植的根基,在土壤改良上,笪小华同样下足了功夫。他将菜籽饼、黄豆、米糠发酵成基肥,掺入木霉菌生物菌肥,并引进改良新型农具“微耕松土机”,构建出疏松透气的“海绵土壤”。根须扎得深,植株才呼吸得畅快,结出的草莓又甜又香。”他拔起一株苗,只见白花花的根系在黑色营养土中舒展如伞。“这些小虫是‘卫士’,专吃红蜘蛛、蚜虫。”笪小华扒开草莓叶片,一只只瓢虫隐约可见。原来,笪小华的草莓大棚不用化学农药,而是用“以虫治虫”生物防治技术,种出的草莓通过绿色食品认证,“摘下来就能吃”。尽管今年草莓市场价格走低,但他的订单却供不应求,微信朋友圈

里的老客户复购率超过七成,最远的订单甚至来自新疆乌鲁木齐。作为党员种植户,笪小华不忘初心,每年结对帮扶20户农户,从育苗到销售全程支持,近三年累计带动30人就业。他还通过网络平台为全国种植户答疑解惑,成为了大江南北不少莓农的“线上老师”。“河南、四川的种植户都喊我‘师傅’,有些还会跟我‘汇报’每年的收成,能帮大家赚到钱,我打心眼里高兴。”笪小华的笑容里,满是对这份事业的热爱与坚守。

“育苗先锋”樊忠:
大棚里“育”出双份甜蜜

沿着行香至古隍村的公路前行,樊忠的草莓园在路边格外显眼。走进大棚,标准化的超高垄栽培槽整齐排列,空气里弥漫着草莓浓郁的甜香。“好草莓是种出来的,更是‘育’出来的。”正在大棚里检查病虫害的樊忠笑着说道。

在白兔镇草莓产业转型升级的浪潮中,樊忠是率先“吃螃蟹”的一员。2018年前,他和多数莓农一样依赖外地购苗,成本高、风险大。一株苗贵3—5毛钱,一棚成本要增加两三千元,更让他头疼的是病苗风险。“买到带菌苗就像埋了‘定时炸弹’,移栽后病害频发,时间心力花出去后经济还要受损。”樊忠回忆道。

2018年,白兔镇启动草莓产业转型升级,推动莓农从“种果卖果”向“育苗卖苗”延伸。已有十年草莓种植经验的樊忠,迅速抓住机会,报名参加镇草莓协会组织的培训,系统学习育苗技术。如今,他的农场已实现种苗自给,每亩育苗成本降低30%,还能外销增收。

“育苗成败在细节。”樊忠深有感触

地说。他每年轮换育苗地块,避免连作障碍;配合有机肥和复合微生物菌剂养护,使种苗成活率显著提升。浇水、除草、移栽间距等环节均有严格标准,“种苗移栽后,灌根的时间和方法都很有讲究。”这种标准化管理延伸至樊忠农场的全产业链——从高温闷棚消杀、超高垄栽培槽建设,到质量安全追溯系统,确保草莓品相、品质双优。

转型背后是产学研的强力支撑。镇草莓协会联合镇江市农科所、江苏农林学院、江苏省农业广播电视台学校句容市分校等机构,年开展专项培训。樊忠农场的“容莓3号”正是在专家指导下培育出的特色品种,该品种与农场种植的紫金香雪等草莓,近年先后斩获江苏“紫金杯”和全国性优质草莓评比奖项,其经营的草莓园也被评为镇“十佳推荐采摘园”。

深耕一粒种、一株苗,白兔镇的新莓农们用科技创新让传统产业焕发新生,也用亲身经历诠释着新农人的转型改变。如今,白兔镇像笪小华、樊忠这样的“双面莓农”已占80%,全镇在草莓产业链上“育”出年产值超5000万元的新增长极,为乡村振兴的答卷写下“莓”丽篇章。

(陈思羽 王锐 陈潇)



中国人寿成首批黄金交易所保险会员并完成首单黄金询价交易

近日,中国人寿于上海黄金交易所完成了国内保险机构的首笔黄金询价交易。该笔交易的落地标志着酝酿多时的险资购金终于从规划走向了现实。

在全球经济不确定性加大、市场波动与地缘政治风险加剧的背景下,黄金作为避险资产的价值进一步凸显。今年2月,国家金融监督管理总

局官网发布通知,决定开展保险资金投资黄金业务试点,中国人寿保险股份有限公司等十家保险机构为试点参与主体。

黄金投资有助于拓宽保险资金运用渠道,优化保险资产配置结构,推动保险公司进一步提升资产负债管理和大类资产配置能力。另一方面,险资入场也将为黄金市场带来更多长期

资金,为黄金市场注入新的活力,提升黄金市场的深度和广度,促进黄金市场的健康发展,增强人民币黄金定价权。

为落实国家金融监督管理总局有关险资开展黄金投资业务试点的要求,中国人寿前期开展了扎实的准备工作,包括专业人员配备、制度流程建设、信息系统开发、风控体系建设、投

资运营管理等。目前,该公司已具备了开展黄金投资业务的软硬条件,并在十家试点保险机构中首批成为上海黄金交易所会员。未来,中国人寿将坚持长期主义的投资理念,坚守稳健审慎的投资风格,发挥好黄金在优化组合、对冲风险、抵御通胀等方面的独特配置价值,进一步提升公司整体投资组合的长期风险收益比率。(寿宣)

江苏石油首座德克士餐厅开业 打造“人·车·生活”生态圈

近日,江苏石油首座德克士餐厅——南京湖西街店正式开业,现场气氛热烈,吸引了众多加能客户和周边居民前来消费体验。此次开业标志着南京石油在推进易捷服务业务、加快打造综合能源服务站方面迈出了坚实一步,为南京石油与德克士的深度合作奠定了良好开端。

作为江苏石油与德克士合作的首家门店,南京湖西街店坐落于南京市建邺区中国石化湖西街加能站内。此次合作不仅是全国石化江苏南京石油分公司推进与国际知名品

牌合作的重要举措,更是延伸加能站

网络平台价值,打造开放、共享、共赢的综合服务平台,加快向综合能源服务商转型升级的积极探索。

据介绍,德克士湖西街店以炸鸡类产品为核心,同时提供汉堡、饮品等多种品类,满足不同消费者的口味需求。门店严格遵循精细化产品检验、动态生产调度、严格操作培训等流程,从原料采购到成品制作,实现全流程标准化管理,确保每一份餐品都符合高品质标准。同时,作为德克士加盟店,该店支持德克士小程序、优惠券、会员卡等通用服务,让消费者享受无缝衔接的便捷体验。

此外,为庆祝开业,门店推出“满58送58”、购会员卡送烤箱等多重优惠活动,既在短期内吸引大量客流,又通过代金券和会员体系有效培养

长期客户。未来,德克士门店活动将与加能站内加油、便利店、充电、汽服等业态深度融合,开展跨界营销活动,为顾客提供更多元化、更实惠的选择。

江苏石油首座德克士餐厅南京湖西街店的开业,是南京石油与德克士合作的重要成果,也是双方共同探索创新服务模式的有益尝试。未来,双方将继续深化合作,不断优化服务内容,为广大消费者提供更加优质的“人·车·生活”综合服务,助力城市能源服务网络升级发展。

(盛森 黄劲 陈思羽)

国网江阴供电公司“云端舞者”上演高空“牵丝戏”



近日,在220千伏美运线抢修现场,上演了一场惊心动魄的“换骨术”——国网江阴市供电公司输变电运检中心的电力高空作业人员,化身“云端舞者”,在百米铁塔上踏出了电力春检的第一串音符。

2月,国网江阴市供电公司利用无人机巡检发现,两基塔间的OPGW光缆出现“部分断裂”迹象,如不及时处理,极可能引发断

线故障,导致线路跳闸。

OPGW光缆,全名为光纤复合架空地线,兼具防雷保护和通讯功能,传输速率高,距离远,抗干扰能力强,是输电线路的重要组成部分,类似于“空中网线”。在江苏,OPGW光缆在35千伏及以上输电线上已属标配。

发现缺陷后,国网江阴市供电公司输变电运检中心第一时间开展实地勘察。此次“网线”更换过程复杂,涉及多条多等级线路、长山大道快速路、7处民房厂房以及多条乡镇道路。经多次现场勘查和多部门反复论证,最终江阴供电公司决定利用牵张机“以旧换新”,全过程带张力腾空更换,即更换距离缺陷点较近的4—10号塔间的全部“网线”。

数日后,随着两名高空作业人员登上5号塔塔顶,“牵丝戏”正式开始。他们利用牵张设备,将旧“网线”回抽至4号塔,随后换上新“网线”,由旧“网线”拉着新“网线”逐基前进“替换”。

“塔上人员一定要注意安全,做好保护工作,尽可能提高效率。”地面上,该公司输变电运检中心副主任、此次作业负责人曹磊手持对讲机,时刻与各方保持沟通。经过6个多小时的紧张作业,新“网线”成功替换完成,一场复杂的电力“换骨术”完美收官。

春检正当时,顺利通过“体检”的江阴电网设备再次电力满满,开始迎接一整年的工作,为江阴经济社会发展和人民生活提供更加可靠的电力保障。

(张婧)



协办单位