

新型肥料火了 优质种子多了 农药用量少了

这家农资店，如何做到一天进账20万元

本报记者 门杰伟

身边的经济故事·账本里的春耕变化

晌午，吉林省松原市宁江区大洼镇朝阳村的村道旁，农资店经营者吴所惧送走上午最后一批购买农资的顾客，拿出账本算起了收支情况。

开店至今近30个年头，吴所惧家农资店的销售范围涵盖周边20多个村屯，2000多公顷的耕地。每年春耕时，2个600多平方米的仓库内，化肥、种子、农药等各类农资摆得满满当当。

走进店面，一袋袋化肥靠墙堆起。“化肥热销期，每天能卖出60吨左右。”吴所惧翻看账本中的记录，“最多的一天卖了1596袋化肥，进账207480元。3月到4月是一年中的旺季，预计化肥总销量能有3000吨左右，进账近1000万元。”

“目前，稳定性肥料等新型增效肥料的销售占比八成以上，且连年提升。”吴所惧说起了化肥销售市场的变化。前些年，当地农民选用的多是普通肥料，肥料利用效率低，还需要多次追肥，对环境也有影响。

近年来，随着高标准农田建设持续推进、水肥一体化等新技术的应用，稳定性肥料愈发受农户欢迎。“肥效长，全年只用施一次，还能改良土壤，为微生物提供适宜环境，绿色农资可以更好地保护黑土地。”吴所惧说，一袋稳定性肥料的价格约130元，较传统肥料贵10元左右，但施肥效果更好，是目前主要的进货品类。

还有一个新变化，农民对肥料中各类元素配比的要求更精准。“春节一过，农技人员会免费对各乡镇的土壤样本检测，为土地‘号脉开方’。”吴所惧的进货账本里，元素配比各异的稳定性肥料有八九种，“因地施肥，精准施肥，每亩所用化肥更少了。”

每亩化肥用量少了，会不会影响店里的生意？说话间，引擎轰鸣声由远及近，上午到各村屯运送肥料的货车开回店里。“我们店主营新型增效肥料，整体需求提升了，现在越卖越好。特别是大客户、大订单越来越多。”吴所惧说，随着农业适

度规模经营的推进，不少合作社、联合社一次订购一车乃至数车肥料。

“一车肥料就有35吨，850袋左右化肥，至少能覆盖500亩的耕地。”吴所惧介绍，推算今年合作社购买的化肥预计能提升到1000吨左右，占全部销量约1/3。这些年来，为更好适应市场新需求，他跟种植大户们合作，化肥不进仓库，直接从厂家拉到地头。“每袋化肥便宜2元钱，我也省了人库管理的成本，规模经营让我们两边都受益。”

化肥销售稳中有增的同时，吴所惧预估有机肥最多只能卖60吨。

有机肥为啥卖得不好？“政府都给我们准备好啦。”朝阳村党支部书记杨志国介绍，宁江区为持续推进黑土地耕地质量提升，运用2024年中央耕地建设与利用资金，集中连片推广黑土地保护利用技术，为农户购买有机肥、提供施肥服务。据了解，宁江区总共有6.1万亩的耕地享受了该项政策。

种子卖得咋样？“现在销量少，上午卖了不到10袋，销量都集中在几个月前。”吴所惧说，种子这一“芯片”愈发受到农民重视。去年秋收时，吴所惧牵头举办了一场粮食高产竞赛，邀请十里八乡的种植大户前来参赛、观赛，现场评产量、当天下单。一些高产高质品种，在去年秋天就卖出去7000多袋，占春耕前种子总销量的约50%。

相比新型增效肥料、优质种子，店里的农药区域冷清不少，整个上午都无人问津。“今年春耕以来，除草剂等农药的销售同比下降两成。”吴所惧说，如今区里组织无人机飞防等技术服务，指导农户科学、合理、适量使用农药，优质种子也有了更强的抗病抗害特性。

午饭过后，农资店里又热闹起来。“化肥、种子还得继续进货，新技术也得跟踪了解。农业现代化的春风拂面，未来新变化多着呢，得提前适应！”合上账本，吴所惧起身迎向顾客……

新型增效肥料销售占比八成以上

化肥热销期 每天能卖60吨左右 最多的一天卖了1596袋 进账207480元



3月至4月 预计化肥总销量3000吨左右 进账近1000万元



化肥不进仓库

直接从厂家拉到合作社地头 每袋便宜2元 合作社购买的化肥预计提升到1000吨左右 占全部销量约1/3



快评

从增与降中 看农业生产方式之变

吕钟正

新型增效肥料多了，每亩化肥用量少了；优质种子多了，农药用量少了。吉林松原大洼镇朝阳村的农资店里，账本上出现不少新变化。

账目有增有降，折射的是农业生产方式之变——更绿色、更精准、适度规模化，绿色循环、低碳发展正成为农业强国建设的鲜明底色，农田里涌现新的活力。更绿色，绿色农资占比提升。新型增效肥料多了，普通肥料少了，不仅减少了亩均化肥用量，而且肥效更长、污染更少。市场选择之外，政府可以加强政策引导和保障，如松原市宁江区集中连片推广黑土地保护利用技术，为农户购买有机肥，实现生态效益和经济效益双丰收。

更精准，新技术带来高效能。田间无人机多了，农药用量少了。据测算，无人机飞防可使农药用量减少20%—30%，精准防控病虫害。此外，测土施肥、智能滴灌、免耕精播……一系列新技术推广，带来农业生产全链条升级，激发更大潜能。

适度规模化，资源配置更加合理。大订单、大客户多了，入库管理成本少了。农资店与合作社合作，化肥不进仓库直接到地头，双方受益。适度规模化经营不仅提高了生产效率、增强抗风险能力，还能节省成本、促进增收。

从农资账本里的增与降中，能看到农民向新逐绿的步伐，能看到传统农业向现代化农业的奔赴。

左图：吴所惧在展示良种玉米。 本报记者 门杰伟摄

版式设计：张芳曼

湖北加大技改投资，推动企业设备迭代升级 设备更新后，九十秒下线一个产品

本报记者 田豆豆

走进湖北武汉智新科技股份有限公司全新的生产车间，运输机器人来往穿梭，亮黄的机械臂有节奏地“转身点头”。传送带上，一条铜线经过扭转、切割、焊接等40多道工序的自动操作，变为电动汽车的“心脏”——电机的关键零部件定子和转子。

“过去我们使用进口设备，成本高昂，平均120秒下线一个产品。自从去年有了国产设备，不仅价格降了一半，产品下线时间还缩短到了90秒。”生产车间定子工艺组组长李洋介绍。

让李洋更欣喜的是，产品质量的稳定性更高了。来到激光器前，李洋认真注视着屏幕上的环形点状图，这是激光器里的3D视觉摄像头对定子半成品的俯拍图像。“绿点代表焊接成功，红点代表焊接不合格。”李洋说，“出现红点可能是该焊接的没焊，或不该焊的却焊了。第一种情况，下一步由人工补焊就行，第二种情况，意味着整个产品就报废了。”过去使用进口设备，该环节产品报废率高达10%以上，而现在报废率大幅下降，大大降低了生产成本。

“这个激光器是我们和武汉一家激光设备公司合作研发的，为我们的生产量身定制。”李洋说。去年，两家公司的技术人员合作研发技术方案，根据生产一线实际需求研制出现在的成品。“我们采用了国际领先的环形激光焊接技术，精度高、低飞溅，能显著改善焊接质量。其次，我们使用了人工智能和3D视觉技术，激光器能根据生产经验不断‘学习’改进，使错误率越来越低。”李洋说。

智新科技公司是东风汽车集团股份有限公司的控股子公司，主要为东风汽车提供动力总成。面对新能源汽车市场激烈的竞争环境，唯有降本增效才能提高整车竞争力。

2024年，湖北将设备更新的重点聚焦在33个优势产业上，推动汽车、钢铁、化工产业转型升级。2024年，湖北全省工业领域技改投资增长10.2%。东风汽车抢抓机遇，加快实施设备迭代升级，2024年投资31.13亿元，引入先进的智能化、自动化设备，生产效率大幅提升。同时，先进的数字化控制系统实现了生产过程的实时监控与数据分析，能够及时发现并解决潜在问题，大幅提高了产品质量稳定性。2024年，东风汽车销售新能源汽车86万辆，同比增长64.4%。

优秀的产品性能赢得了越来越多的订单。自去年实施设备更新以来，智新科技公司产能效率提升10%，综合降本接近4%。今年一季度，该公司电驱动产品销量7.3万台，同比增长20%。

“在国家以旧换新政策的推动下，新能源汽车消费旺盛，我们去年一直忙着赶订单，从年头忙到年尾。”李洋说，“今年第一季度就忙个不停，现在订单都快排到年底了。”

3月份电商物流指数为110.0点 农村业务量指数均有所回升

本报北京4月8日电（记者欧阳洁）记者从中国物流与采购联合会获悉：3月份中国电商物流指数为110.0点，较上月回升1.1点。分项指数中，总业务量指数明显回升，达到126.8点，比上月回升3.5点。分地区来看，西部地区环比回升幅度最大。

农村电商物流业务量指数显著提升。3月份，农村电商物流业务量指数为125.7点，比上月回升5.3点。分地区来看，全国所有地区农村业务量指数均有所回升，中部地区环比回升6.3点，回升幅度最大。

3月，电商物流企业满负荷运转，业务量及服务效率稳步提升，物流时效、履约率和满意率指数分别回升2.5、0.8和0.2点，同时企业库存周转率继续加快，库存周转率指数回升0.9点，涨幅较上月提高0.5点。

电商物流企业在企业数字化、无人配送、多式联运、共同配送等多领域降低物流成本。3月，电商物流成本指数继续回落1.3点，实现连续4个月回落。

严防液态类食品散装运输污染风险 强制性国家标准向社会征求意见

本报北京4月8日电（记者林丽鹏）为进一步加强液态类食品散装运输全链条管理，严防液态类食品散装运输污染风险，市场监管总局组织编制强制性国家标准《液态类食品散装运输技术规范（征求意见稿）》（以下简称《技术规范》），向社会公开征求意见。

《技术规范》规定了液态类食品散装运输定义、就制度和人员、容器清洗和维护、过程控制和记录管理等方面作出规范要求，并与已有标准相衔接，确定适用范围。

在制度和人员方面，要求从事液态类食品散装运输的发货方、承运方和收货方均应建立食品安全管理制度，配备食品运输岗位从业人员，明确责任和权限，并建立从业人员健康管理、培训考核制度。

在容器清洗和维护方面，要求应使用食品专用运输容器，标识清晰，材料符合食品安全标准，内部保持清洁，明确运输容器的清洁方式、频次、维护检查等内容。

在过程控制和记录管理方面，提出装车、运输、卸载3个环节的操作规范，包括装车前检查、装车环境要求、运输过程监控、卸载环境和工具清洁等，要求详细记录装车、运输、卸载等环节信息，随车文件载明相关内容并签字确认。明确承运方运输容器管理记录和档案建立及保存期限等。

本版责编：吴燕 吕钟正 韩春瑶



近日，位于安徽省滁州市凤阳县的G329临淮关跨淮河特大桥主梁桥中跨合龙进入最后冲刺阶段。目前，位于安徽省蚌埠市、滁州市的3座跨淮河特大桥建设稳步推进。大桥建成后将进一步完善区域交通运输网，助力淮河生态经济带建设。

史家民摄（影像中国）

人物故事

浙江杭州95后面点师李仪—— 凭一手点心绝活拿到人才认定

本报记者 窦瀚洋



左手半握裹着馅的面皮，右手一捏一旋，不过几秒钟，一个有着18道褶子“鲫鱼嘴”的杭州小笼包现于掌心。用餐高峰时段，浙江省杭州市西湖边的知味观湖滨店店面点间里，面点师李仪的一套动作行云流水。“我现在一天能做四五百个小笼包，捏起

来已经很熟练了，当初学习时可是下了大功夫。”今年27岁的李仪，18岁时就获得“全国技术能手”称号，现在是杭州市C类人才。

在在职高读书期间，李仪系统学习了和面、刀工、雕刻和做菜，第二年进入杭帮菜非遗传承班，师从浙江省非遗代表性传承人赵杏云，学习杭帮菜和面点的制作技艺。实习期间，李仪就开始和小笼包“打交道”。

“别看小笼包个头不大，门道可不少。”李仪介绍，和面时要把握好水和面粉的比例，擀面皮要中间厚四周薄，直径控制在7厘米左右，褶子不仅要做到18道还要匀称……

和面、擀皮、包馅、成形……从一开始做的小笼包东倒西歪，到后来卡在13道褶，李仪被师傅要求每天至少要捏100个小笼包，做不好就必须弄清楚问题出在哪儿。“只要有时

间，我的手就没歇过，一直在练习，直到3个月，总算能把小笼包做成形了。”回想起当初学习的过程，李仪记忆犹新。

2016年6月，李仪正式入职知味观，成为一名面点师。很快，她就接到一个重要的任务——参加全国饭店业职业技能大赛。

这可是一场全国性的高水平比赛，做什么面点呢？赵杏云建议做一个传统点心花卷酥，再做一个创新点心。

用蛋白椰浆做猕猴桃心，芝麻做猕猴桃籽，菠菜汁染绿的面做果肉，可可粉做棕色的猕猴桃皮……这个创意得到了赵杏云的认可，接下来就需要不断改进与练习。“难点在于可可粉做的皮，太厚了不美观，太薄了粘不牢。”李仪回忆，自己每天尝试上百次，一个月下来总算摸索出了做法。2016年9月，凭借

扎实的基本功和出色的创造力，李仪斩获全国饭店业职业技能大赛二等奖，并被评为“全国技术能手”。

现在，李仪已是知味观湖滨店店面点间的领班，除了传承发扬好传统面点，她和团队还不断琢磨如何创新面点，更好满足消费者的新需求。结合西湖景观，团队推出了“西湖十景”系列糕点；电影《哪吒之魔童闹海》走红，团队又创新推出“一莲双生”糕点礼盒，颇受年轻人欢迎……

“没想到，像我这样学历不高的面点师，也能凭借一技之长拿到人才认定。”李仪说，“只要肯吃苦、勤钻研，练好本职技能，在任何岗位上都能发光，找到自己的人生价值。”

近年来，杭州积极推进非遗产业发展，为了吸引更多年轻人参与到非遗传承事业中，杭州市从人才政策上给予倾斜。“除了像李仪这样通过比赛获奖拿到人才认定之外，我们还直接把非遗代表性传承人列入人才认定目录，享受人才待遇。”杭州市委人才办副主任尹凡介绍，截至目前，已有97名非遗代表性传承人获评杭州B类、C类、D类人才。

左图：李仪在制作面点。 郭扬摄（影像中国）