



YMG全媒体记者 苗春雷 摄影报道

两人管理千亩麦田

随着气温逐渐升高,冬小麦陆续开始返青拔节。春风吹过,一片片麦田里麦浪千叠,绵延如碧。

这边,滴灌带默默地输水;那边,喷雾机吡吡地喷药……在春管春耕关键时期,莱阳市把粮食大面积单产提升摆在突出位置,推广高产优质品种,集成推广水肥一体化等技术,为夏粮丰收打下坚实基础。

良种 好种子走进千家万户

粮食要丰收,良种是基础。

“根系发达,分蘖粗壮,充分展现了品种特性。”在冯格庄街道办事处马岚村连胜种植基地,山东省泰山产业领军人才、山东省小麦产业技术体系岗位专家、烟台市农科院二级研究员王江春先后拔起几株“烟农999”麦苗,多数单株有4个以上分化的能够正常成穗的有效分蘖。

分蘖数是亩穗数的基础,据此可以预测出麦田产量。王江春简单计算了一番:每亩地15万株小麦,每株4个有效分蘖,按正常年份穗粒数40粒、千粒重48克左右计算,意味着这些小麦可以达到往年丰产水平。

“种子是农业的‘芯片’,我们从源头上抓好粮食安全,扎实开展小麦良种统一供种服务,供种率达到了80%。”莱阳市农业技术推广中心主任华则科说。

以“烟农999”为例,它是烟台市农科院

历时十余年选育的优质高产小麦品种,打破了小麦“优质不高产,高产不优质”的魔咒,实现了既好吃又高产的育种目标。2014年,“烟农999”成为我国第一个经农业农村部组织专家实打亩产超过800公斤的品种,连续创山东、山西、安徽三省和全国高产纪录。

“烟农999”“烟农24”“烟农21”“胜麦711”“济麦22”……这些大名鼎鼎的高产、优质小麦品种,通过统一供种,走进了千家万户,走进了广袤农田,实现了农业增效、粮食增产、农民增收。

“夏粮丰收有基础了。”看着眼前平整的麦田,华则科欣喜地说。

良法 水肥一体增产100公斤

除了良种,还要有良法配套,才能最大程度发挥种子效能。

麦田里,一卷被架起的黑色带子,在两名工人的拉动下快速转动并展开,很快就铺在麦田里。

这些黑色带子就是滴灌带,每隔40厘米左右铺设一根,滴灌带上每隔15厘米就有一排出水孔。把肥料融入水中后,拧开阀门,就能实现自动灌溉、施肥——这一条条滴灌带成为粮食稳产增产的秘密武器。

据华则科介绍,胶东地区一直有“十年九旱”的说法,是严重缺水地区,发展节水

农业、高效农业是必由之路。滴灌水肥一体技术,让农业灌溉实现了节水增效:以前大水漫灌,亩均用水50立方米-60立方米;采用滴灌水肥一体化设施后,亩均用水下降为20立方米-30立方米,节水约50%。

“过去大水漫灌、过量施肥,容易浪费资源并造成土壤板结、面源污染;现在水肥直抵作物根部,管理更加精准,提高了水肥利用效率。”华则科表示。

滴灌水肥一体化设施,不仅节水节肥、省时省工,而且能有效提高农作物品质,实现增产增收。经过调查统计,莱阳市采用滴灌水肥一体化设施后,粮食亩产提高100公斤,为农民增收270元/亩左右。

到了收获前,这些滴灌带经收集后统一被回收,既减少了农业支出,又不至于造成环境污染。

“粮食大面积单产提升,一要靠好的种子,二要靠关键技术。今年,我们主推的关键技术就是麦田滴灌水肥一体化。”华则科说,这项技术去年在莱阳推广了4万亩,今年将重点面向种植大户再推广8万亩,努力实现农业绿色高质高效生产,助力农民增收增产。

农机 耕种管收全程实现机械化

农机装备是农业生产的得力帮手。无论是提升土地产出率、资源利用率和劳动生产率,还是节约资源、减少损耗,农机都

大有可为。

“吡吡吡……”随着自走式喷杆喷雾机缓缓前行,一股股细密的药雾均匀喷洒在麦苗叶面上。

这台喷雾机可不一般。待喷杆完全伸展后,长度能达到20米,一次可以喷洒12垄麦子。它的药箱容积达到1000L,装满后,一次可以打50亩地。

合作社负责人张林茂做了个对比:这960亩麦田,要是靠人力喷药,10个人至少要打10天;用喷雾机的话,如果天气正常,只需3天就能喷洒一遍,效率提升了几十倍。

“提高农业生产效益,就要向科技要空间,向机械要效率。”张林茂说,从耕地、播种到管理、收获,合作社实现了全程机械化。

以播种为例,老式播种机种类杂乱,行距小,播种量大,容易缺苗断垄。而合作社引入了新式的精播气播楼,综合运用小麦适期晚播、宽幅精播等绿色高质高效技术,确保一播全苗、苗匀苗壮。

发展现代农业,既要引入新式农机,也要培养掌握现代技术的专业人才。

“临时雇佣的普通农民,一来不够专业,二是生产成本太高。为此,我们培养了专业的技术员,常年住在田间,负责合作社的各项农事。”张林茂介绍说,目前,合作社只有一名长期稳定的工人和一名临时雇佣的短期工,将人工成本降至最低。

也就是说,两人就管理了近千亩麦田,农业生产大大提升。

烟台海关查获违规携带进境奶酪24千克

本报讯(YMG全媒体记者 王鸿云 通讯员 宋昊东 赵鹏 孙警一 摄影报道)近日,烟台海关在空港口岸查获1名旅客违规携带进境奶酪24千克。

海关关员在对进境旅客行李物品进行CT机查验时,发现1名旅客的行李箱图像异常,遂进行人工查验,发现箱内装有大量不同品牌、不同形状的袋装奶酪,共计24千克。

烟台海关提醒:根据规定,动物源性乳及乳制品禁止携带、寄递进境,包括生乳、巴氏杀菌乳、灭菌乳、调制乳、发酵乳、奶油、黄油、奶酪、炼乳等乳制品。



违规携带进境奶酪被查获。

安全生产 大排查 大整改 大提升

餐饮场所应购买商用液化石油气减压阀

本报讯(YMG全媒体记者 杨春娜 通讯员 鞠秀峰 张建华)有的餐饮场所使用液化石油气过程中,为了追求大火烹饪,购买可调节出口压力的减压阀,这种做法是否正确呢?市城管局数字化管理服务中心工作人员进行了解答。

工作人员介绍,液化石油气钢瓶内的压力较高,气体无法被直接使用,必须与调压器(俗称减压阀)配合使用。瓶内高压气体经过减压阀后,压力降至燃气灶具允许的压力,才能被正常使用。减压阀的作用就是保持出口的压力处于预设范围内。

液化石油气减压阀按用途分为家用(代号JYT)与商用(代号SYT)两种。家用的出口压力为2.80kPa,商用的出口压力为2.80kPa或5.00kPa。根

据规范《瓶装液化石油气调压器》(GB 35844-2018)要求,家用调压器出口气口可采用螺纹连接或软管连接,商用调压器出口气口必须采用螺纹连接。

另外,规范还对减压阀做了其他要求:调压器应采取可靠措施防止改变调压器的设定状态;设定状态的调节部件应被封闭;出厂后不应拆卸维修;商用调压器应采用GB/T 3181规定的R05桔红警示色,并应在明显位置以不易磨灭的形式标有“禁止家用”字样。

因此,调节部件未被封闭(带有可调节手柄或旋钮)、出口气口非螺纹连接、颜色非桔红色、压力超过5.00kPa,有以上特点的均为不合格减压阀。“如果已经使用,应及时更换。”工作人员说。

从糖酒会看张裕的思考与创变



3月19日,张裕解百纳百强经销商年度盛典隆重举行,全国百强经销商齐聚一堂,共商超级大单品的发展之路。

编者按:

近日,被称为中国酒类行业“风向标”的第110届全国糖酒会在成都举办。近年来,中国葡萄酒产业进入深度调整阶段。面对行业的发展困局和问题,张裕在本届糖酒会上用5场活动,展现出自身对行业创变破局的思考与担当。

“旧世界”葡萄酒如何创新变革?

糖酒会期间,张裕旗下法国拉颂酒庄举办“旧”世界“新”拉颂——法国拉颂品牌上市发布会。



拉颂品牌推出的三款新品

会,推出三款新品。张裕联手法国唯一酒类上市公司 ADVINI,掀起法国酒庄酒的创新变革。

“我想我们这两大公司一起合作,在中国、在全世界做‘中等级庄之王’这个概念,能够有更大的作为。”张裕股份总经理孙健先生介绍,“旧”世界,“新”拉颂,就是把旧世界的酒用新世界思路进行运营。

“在仅仅不到一年的时间里上市,说明我们中法的合作速度在加快。”张裕公司董事长周洪江先生表示,张裕将与 ADVINI 持续加深合作,持续提升拉颂酒庄产品品质,为全球消费者提供更多优质美酒。

中国葡萄酒如何快速流行起来?

在中国,葡萄酒依然是消费者“最熟悉的陌生人”,如何才能让葡萄酒快速走进消费者的生活中?

近日,张裕解百纳百强经销商

年度盛典隆重举行,全国百强经销商齐聚一堂,共商超级大单品的发展之路。

2023年,张裕解百纳宴席推广达87000多场,辐射2000多万人次。在中国酒业协会执行理事长王琦看来,张裕解百纳处于中偏高端价位段,覆盖了家宴、婚宴、寿宴、商务宴等主流场景,是推动中国葡萄酒普及与流行的主力军。

孙健总经理分析,以张裕解百纳目前的年销量,是有极大潜力创造“15美元价位葡萄酒全球奇迹”的,希望在全球大单品冠军定位上让更多人认可张裕解百纳。

张裕如何再创一个好年份?

一棵毛竹,前四年每年生长不过三四厘米,而到了第五年,便会在短短几周长到十几米;池塘里的荷花,每一天都会以前一天的2倍数量开放,在荷花全部开放的前一天,池塘中的荷花只开了一半。

活动期间,张裕媒体朋友见面会在成都陕西会馆如约举行。孙健总经理以“竹子定律”“荷花定律”比喻张裕,只要沉下身心,站稳脚跟,默默积蓄力量,厚积而后薄发,便能节节攀高,迎来满池芳华。

“第一,要牢记孜孜不倦的工作态度,相信天道酬勤;第二,要创新求变,我们不能把自己紧紧地圈在葡萄酒这个小池子里,要把张裕放在全球酒类行业,来探索出怎么能跟中国葡萄酒同行把葡萄酒蛋糕做大。”周洪江董事长表示。

孙健总经理介绍,2024年,张裕想在六个方面创新有实际性的进展,再创一个好的年份:第一,圈层突破,这是张裕做好高端的必由之路;第二是宴席推广,希望在中端产品上靠宴席推广能够做得更好;第三是深耕山东白兰地,尤其是山东40度左右白兰地的消费群体;第四是面向年轻群体,扩大葡萄酒消费人群;第五是张裕主要品牌要落实“中国风土、张裕风格、世界品质”理念;第六是数字化创新,张裕已经全面应用消费者数据平台(CDP)。

同为葡萄酿造,中国白兰地表现如何?

“2023年西南地区增长率达41%,建成成都、宜宾可雅XO文化体验馆。”在“龙腾九天四海可雅”西南区可雅甲辰龙年生肖XO上市发布会上,张裕股份副总经理、白兰地销售事业部总经理姜华先生介绍了西南市场2023年发展情况。他指出,在“高举高打,以高带中”战略指导下,可雅白兰地在西南市场已形成一定影响力。

作为高端白兰地的引领者,近年来可雅白兰地发展态势强劲,生肖酒系列的推出,是以传统文化为媒介,创新品牌艺术和价值追求的又一次有力实践。

可雅甲辰龙年生肖XO由中国白兰地首席大师张葆春女士带领酿酒师团队,甄选多年份中国橡木桶储存陈酿白兰地,构成体现生肖龙精神实质的强大酒体,开拓中国化表达的创新工艺,赋予酒体无与伦比的高贵和力量,香气磅礴,深邃久远。

随着经济的发展,中国消费结构优化升级和白兰地文化的普及,以可雅为代表的中国白兰地高端化进程再提速。可雅将继续坚持“让经销商赚更多的钱”“消费者至上的理念”,深耕中国白兰地市场,实现企业、市场、消费者多赢的局面,携手创造未来新增量、新价值。

中国葡萄酒如何圈粉年轻人?

“过去的一年,国内葡萄酒的小池子确实是



可雅甲辰龙年生肖XO

又变小了。对张裕来讲,我们更加认识到,不能有一毫在小池子里自我安慰和满足的想法,而是一定要跳开来,到大池子里抓更多更大的鱼。”孙健总经理表示,“一定要从年轻一代消费群培养起,把小池子扩大、把水放满,这也一定是行业领先者的使命,责无旁贷。”

在成都公路商店举行的新品发布会上,张裕低度酒品牌小萄正式推出了三款低度葡萄酒新品,以酸甜花果味、爽口气泡感和低度淡酒精口味特色,搭配轻盈的多巴胺配色,让葡萄酒成为年轻人的解压小酒。

“我希望敢为天下先的张裕能够将这款产品,或者这个一系列产品,打造成为年轻人的第一款真正意义上的葡萄酒,让他们从此爱上葡萄酒。”天猫葡萄酒行业负责人玢然表示。

值得一提的是,今年年初,张裕选拔了16人的专职团队专门开发年轻化的低度葡萄酒,发力年轻化赛道的决心可见一斑。

接天莲叶无穷碧,映日荷花别样红。以张裕为代表的中国葡萄酒,正积蓄全方位的创变能量,相信在不久的将来,中国葡萄酒产业将突破迷雾,迎来一鸣惊人、满园芬芳的那刻。

(孙长波)



张裕低度酒品牌小萄