

全自动流水线育秧、无人播种…… 农机声奏出备耕曲

本报讯(记者 黄丽云)春雨好时节,春耕备耕忙。随着天气回暖,我市广袤的田野里,随处可见农民忙碌的身影,一幅幅抢抓农时忙春耕的美丽图景正在徐徐展开。而全自动流水线育秧播种机、无人机等农机成了农民最好的伙伴,极大提高了农民耕作的效率。

在瑞安市源田家庭农场里,这几天大家的主要任务是早稻育秧作业。只见,一台全自动流水线育秧播种机平稳运转,工人们忙着递送秧盘、添加育秧基质和种子,不一会儿,这些做好的秧盘被运送到农田里进行育秧。

该农场负责人项伟章告诉记者,开春的播种育秧环节直接影响早稻的收成,去年年底,他们特地采购了这套新的育秧流水线。一天下来,该农场就可以完成3000多个秧盘,可供150亩农田的早稻插秧作业。

据介绍,前几年育秧环节,该农场采用人工播种,由于秧苗中夹杂着小石子,影响插秧机的使用。引入这套全自动流水线育秧播种设备之后,育出的早稻秧苗平整、均匀,极大提高了插秧机的工作效率,每台每天能够完成30亩以上的早稻插秧作业。

今年,瑞安市源田家庭农场计划承包种植2200多亩早稻。早在一个多月前,项伟章一家就准备好了7000多公斤种子和60多吨复合肥。同时,该农场今年还准备投入技改资金60多万元,购买插秧机、收



资料图(李惠摄)

割机、植保无人机等6台数字化设备,进行“农机换人”。到四月份气温回升时,他们还将采用无人机进行早稻播种作业。

“无人机一天可以播种100多亩田,播种效果好,还比较均匀。”项宝荣说,去年,国家早稻订单收购基准价从每50公斤123元提高到了124元;此外,每50公斤还有30元的政府奖励,这些惠农政策极大地鼓舞了农户种粮的积极性。他对今年的早稻生产充满了信心,技改资金上也更舍得投入。

位于马屿镇天并垟粮食功能区的丞丰家庭农场内,种粮大户吴寿贵同样忙着早稻育秧,为下步的插秧工作做好准备。吴寿贵告诉记者,去年他种植的600多亩

水稻喜获丰收,今年种粮积极性更高了。今年,他扩大了种植规模,新增承包田300多亩。田地多了,原先的设备不够用,吴寿贵计划今年新采购耕田机、植保无人机和收割机各1台。

“我们家大部分的田地是蔬菜和水稻套种的,之前种植的是花菜。花菜已经进入最后的收割期,下个星期将会进入耕田阶段。”种粮大户薛迪贵也在为春耕做准备,他家主要采用的是无人机播种的方式,无需育秧,先耕田再播种,还能提高种子的成活率。

据了解,今年我市计划水稻种植面积6万多亩,良好的春耕备耕开局,为实现全年种植业生产再创新高起了好步。

驾培市场迎“春暖”

服务质量是行业竞争的关键

本报讯(记者 黄丽云)昨日,在瑞安市五联驾校的报名窗口前,刚满20岁的小金办理了入学手续。该驾校负责人陈玲同表示,二月份驾校报名人数较1月份有了大幅的提高,这对近几年生意平淡的驾培市场而言,无疑是一个“回暖”的讯号。

“农历新年后,每天都有不少人来报名。就全市而言,日均报名人数在100人至200人之间,五联驾校占比约为25%。”陈玲同介绍,2020年,受疫情影响,五联驾校的报名人数较往年减少了1/3,今年有所回升。到暑假,总体报名人数还会有所增加,预计日均报名人数在150人至200人之间。

据悉,五联驾校共有教练车139辆,一般情况下,一辆车在一个时间段内可供8名学员训练,也就是说,同一时期可容纳一千多名学员训练。

“去年底,报名人数很少,许多教练车都没有上路。”陈玲同说,目前参加训练的学员已可维持所有教练车正常运转。

“今年的形势已经有所好转,尤其是回瑞驾考的在校大学生有所增加。”瑞安市勤中驾校副校长金大林也表示,受疫情影响,许多在外求学的大学生选择回家乡驾考。据悉,勤中驾校共有40辆教

练车,一二月的报名总人数为228人。

“在校大学生在瑞报名之后,往往会把驾考分时段进行,寒假先考科目一,科目二、科目三等暑假的时候再去考。”金大林说。

但此次“回暖”,是相对的。相对于2019年而言,报名人数仍是在走下坡路的,整个行业呈下滑姿态,今年一季度我市驾考报名人数较2019年仍减少了25%左右。

“外来务工人员是我市学车的主力军。因为疫情的影响,许多人无法回来务工,在这也使得驾驶员培训的人流量大大减少。”陈玲同说,希望暑假这个旺季来临的时候,驾培市场能真正“回暖”。

记者了解到,随着学车群体存量的逐渐消化,以及驾培机构数量的逐年增加,目前我市驾培市场供大于求的情况越来越严重。

“驾培市场竞争日益激烈,服务质量就成了比拼关键。”陈玲同说,五联驾校计划投入新能源教练车和智慧驾考系统、机器人教练等,提升学员的考试通过率,也提高总体的服务态度,“但在这方面投入的成本很大,仍待商榷”。



扫一扫,看图文



瑞明获上汽通用“最佳供应链CAC奖”

本报讯(记者 黄丽云 通讯员 钱琦嘉)日前,温州瑞明荣获上汽通用东岳动力总成有限公司颁发的“最佳供应链CAC奖”。

据悉,温州瑞明作为上汽通用紧密合作十余年之久的长期战略供应商,不断提升自身的产品供应能力和服务能力以满足客户的需求。在客户订单接收、生产、交付、跟踪等方面,以极其敏捷的反应速度获得客户高度认可。

“温州瑞明始终坚持‘以客户为中心’的服务理念和卓越的品质,全力配合上汽通用的战略发展。此次获评‘最佳供应链CAC奖’是上汽通用东岳公司对瑞明的再度认可和肯定。”瑞明集团相关负责人介绍,上汽通用东岳公司附近并未设立三方库,客户释放的订单精确到每日配送,公司需每天早晚查看客户订单系统,提前备足货物以确保客户当天提货顺利进行,依托

丰富的生产、管理经验,不耽误客户的宝贵时间。

据悉,未来,温州瑞明将在技术研发、质量管控等方面不断创新,持续发力,努力通过新兴技术打造智慧供应链,实现数据驱动进行精细管理和智能决策,提高供应链效率,降低成本;通过提升供应链运营效率和整体竞争力,助力供应链新生态圈构建,为客户带来更多的惊喜和可能性。

宣传存款保险 共筑和谐金融

瑞安农行开展“存款保险”系列宣传活动

为进一步提升公众对存款保险的认识以及对《存款保险条例》的认识,持续发挥存款保险对稳定社会金融秩序、保障储户资金安全的重要作用,3月以来,农行瑞安支行组织辖内20个网点共同开展“存款保险”系列宣传活动。

什么是存款保险?宣传存款保险的意义和作用何在?《存款保险条例》的实施对普通人的经济生活有何影响?……对于许多市民来说,“存款保险”这个名词还比较陌生,存款保险的概念也十分模糊。2015年5月1日,我国《存款保险条例》正式实施,并实行限额偿付,最高偿付限额为人民币50万元。

“存款保险制度是一种金融保障制度,是指由符合条件的各类存款性金融

机构集中起来建立存款保险准备金,当成员机构发生经营危机或面临破产倒闭时,存款保险机构可以向其提供财务救助或直接向存款人支付存款的一种制度。”农行瑞安支行综合管理部经理尤克焕介绍说,“存款保险有助于保护存款人的利益,提高公众对银行体系的信心以及金融体系的稳定性,且能够促进银行业适度竞争,为公众提供质优价廉的服务。”

该行将“存款保险”主题宣传内容植入到网点柜面显示屏、LED电子屏、智能海报机、厅堂引导台等醒目位置,在公共教育区摆放宣传资料,为等候区客户递送宣传折页,并现场宣讲“存款保险”有关知识,全面覆盖场内宣传。同时,持续

推进场外宣传,该行二十家网点结合实际情况,深入开展“五进”活动,即进乡村、进社区、进企业、进机关、进校园,突出对中老年、低学历、低收入等群体的宣传。此外,该行通过制定《存款保险宣传工作计划》,将相关工作的具体要求、实施细则纳入全行绩效考核当中。截至3月15日,该行已累计开展“存款保险”宣传活动20次,发放宣传资料3000余份。

农行瑞安支行运营财会部副经理王薇瑜表示,下一步,瑞安农行将主动创新存款保险宣传形式与载体,充分利用微信、抖音等热门平台,推送活泼生动、形式多样的宣传内容,为存款保险制度的普及打好群众基础。

(通讯员 林一翔)



防范电信网络诈骗



防范个人信息泄露。 不泄露个人身份、通信、 账户和密码等信息给他人。 不转借个人银行卡。



对账户进行安全升级。
升级芯片卡,账户更安全。