



高凯乐:

我比赛 我快乐 我成长

□ 本报记者 王涛

在第三届吕梁职业技能大赛中,有一项比赛科技感和趣味性十足,那就是移动机器人项目。在这项比赛中获得冠军的高凯乐只有18岁,还是一名在校学生。高凯乐说,能参加这次比赛,非常荣幸。操控机器人几乎是每个男孩子的爱好,能将兴趣变成自己所学的专业,我感到非常快乐。

高凯乐是山西机械高级技工学校机电一体化专业三年级的学生。在学校完成正常学习任务的同时,高凯乐还有幸成为学校移动机器人集训队的一名队员。移动机器人项目与日常生活密切相关。选手需根据主办方提供的官方套件,现场组装、调试、编程,然后模拟工厂搬运场景,使机器人独立完成货物的运送和回收工作。

在集训队,高凯乐和队友们每天针对自动任务、手动任务,反复进行训练,不断提高自身的编程能力、手动能力和心理素质。高凯乐说:“机器人操控分为自动和手动两种。自动任务就是通过编程,设置好任务二维码程序,机器人在完成扫码后,自动进行货物搬运、垃圾分类、机器组装等对应任务。手动任务就是操作人员直接用手柄,操控机器人完成相应的任务。自动任务的难点在于,每个平台布局都不一样,对编程的准确性要求极高。手动任务的难点在于选手要有过硬的心理素质,不能受外界干扰,保证抓取的准确性和稳定性。”

2022年9月下旬第三届吕梁职业技能大赛开赛。此次比赛移动机器人项目要求机器人在选手的操作下,完成货物转运任务。参赛选手从机器人之家出发,通过识别任务栏中“高尔夫球”的颜色,判断是否属于需要转运的货物,精准抓取后将放入转运车,再将其投放到指定工作站。比赛设置时间为两个半小时,在规定时间内,完成任务得分多者获胜。由于场地空间和物品尺寸都非常“迷你”,而且有规定时间限制,这对机器人移动和机器臂抓取的精度提出了极高要求。

比赛中,高凯乐和队友曹博凯,沉着应对、高效协作,很好地完成了大部分工作任务,夺得了移动机器人项目冠军。尽管比赛赢了,但高凯乐认为自己的能力还远远不够,还有很多需要提高的地方。他说:“这次比赛我们虽然是冠军,但其中有一些分值小的任务,由于时间关系,我们并没有完成,今后还需要继续刻苦学习,加倍努力。”原来,此次比赛两个半小时的时间,各项自动任务、手动任务交织进行,对选手的综合协调能力提出了很高的要求,而高凯乐在集训时,只注重了单个模块任务的按时间完成,没有针对性的训练过各个模块一起完成的内容。

夺得冠军后,高凯乐获得了“吕梁技术状元”的称号,并得到了一万元奖金,这给了他极大地鼓舞。他说:“移动机器人应运广阔,我所学专业的许多毕业生都在太重、海尔等大型国企就业,就业前景非常看好。相信移动机器人会让更多的年轻人接受、喜欢。”



点播下种玉米



地拉机深耕土地

人勤春来早,地勤土生金。时下正值春耕备耕的大好时节,随着气温的逐渐回升,兴县高家村镇的农民纷纷忙着开展田间耕种管理工作。

记者 郭炳中 摄



山西冀中金晖荣泰矿

顺利实现首季生产指标全线飘红

本报讯 一季度以来,山西冀中金晖荣泰矿认真贯彻落实集团公司2023年工作会议精神,锚定任务目标、凝聚发展之力、全面提质增效,踔厉奋发、担当作为,顺利实现了生产指标全线飘红,为完成全年目标任务打牢坚实基础。

精准施策狠抓生产经营。一季度以来,该矿科学组织、精准施策,通过全体人员共同努力,安全发展势头良好,各项工作稳步推进。截至3月18日,原煤产量完成22.54万吨,完成一季度计划的116%,圆满完成了首季生产任务目标。

步步为营强化安全管理。该矿大力开展抓思想、反松懈、抓违章、反麻痹“两抓两反”和“从职工口中找隐患,从职工手中要安全”系列活动,形成“群策群力强管理、万众一心保安全”的安全氛围。参照“驾照12分制”,创新实施《职工安全计分考核制度》,从思想认识、责任落实、现场管理、培训

教育、监督检查、考核奖惩六个方面着手,构建全方位、全过程、多层次、立体式的安全管理格局,对全年无三违的职工,在年底奖励参加“全年无违章、你来抽大奖”活动。持续开展安全小分队检查,每日由不同专业人员以“井下标准化、地面规范化”两化管理为抓手,狠抓安全行为治理,在全矿营造人人讲安全、处处有安全、事事保安全的氛围。

深耕稳产高效“责任田”。该矿锚定目标任务,以周保月、以月保季、以季保年,严密制定措施,优化采掘布局,细化生产组织,以实干见实效,刚性兑现生产计划。一季度以来,该矿通过在生产区队实施“阶梯单价”奖励办法,超额完成生产任务进行奖励,即在月度计划的基础上,产量、进尺每上升一个台阶,实行基础单价上调系数,充分调动了职工的生产积极性。由此,该矿综掘队在2月份曾连续4天刷新了两个工作面进尺新纪录。制定

《保障管理提升年实施细则》,解决该矿安全生产过程中的“卡脖子”问题,以“保障·管理提升年”活动为契机,管理干部主动作为,管理人员靠前指挥,辅助单位靠前服务,细致梳理制约安全生产的各个环节,现场及时解决问题。

打好提质增效“铁算盘”。该矿牢固树立“过紧日子”思想,聚焦“降本、提质、增效”,各队组根据自身情况,把增节降与本单位实际结合,制定出具体可行的措施,将思想口号转化为实践担当。实行工资改革,大胆创新激励机制,建立薪酬与任务、效益、安全、重点工作紧密挂钩的分配制度,以岗位贡献定分配,不断实现企业创效、个人增收。同时,在保障生产物资上实行“代储模式”,即生产物资由矿方代为保管,生产物资可随用随取,根据使用情况结账付款,以此进一步降低库存积压,从而减少资金占用。

(白杨)



葡萄早春出土上架要重管理

出土方法撤除防寒土,先在防寒土堆两侧撤土,再扒去枝蔓上部的覆盖物,直至露出葡萄枝蔓为止。去掉防寒物后要修整畦面。为了防止芽眼抽干,使芽眼萌发整齐,出土后可将枝蔓在地上先放几天,等芽眼开始萌动时再把枝蔓上架。

整理支架每年葡萄出土上架前必须修整,扎紧铁丝,对倾斜松动的架面必须扶正扎紧。

清根采用嫁接苗定植的葡萄园,常在接口以上的接穗部位发生新梢,出土上

架时,应该逐蔓检查一次,所有主蔓基部都应彻底清土,尽量不要使主蔓靠近地面,防止着地生根。接穗部位一旦生根,砧木的根系往往自然死亡,植株变成自根苗,削弱了抗性。在生长季节,也应经常检查,及时清根。

防止葡萄伤流为了防正伤流的发生,发芽前不要修剪,并且注意在发芽前后的各项果园农事操作中如枝蔓出土、上架等,要特别小心和细心,避免枝蔓受伤。

旬阳

返青至拔节前我省麦田杂草防除建议

日前,省植保植检中心发布2023年全省麦田杂草发生趋势及防除建议,提醒农民朋友及时开展防除。

发生趋势 随着气温逐渐回升,我省冬小麦将由南向北陆续进入返青期,麦田杂草也开始萌发和生长。根据各地调查监测,结合麦田杂草发生规律和气候趋势预测综合分析,预计春季我省麦田杂草总体为中等发生,运城、临汾等地水浇、扩浇麦田局部偏重发生,发生程度接近上年,发生面积约600万亩。

防除建议 (1)科学选用除草剂。播娘蒿、婆婆纳、荠菜、麦家公、猪殃殃等阔叶类杂草的防除,每亩可选用200g/L氯氟吡氧乙酸乳油50~67mL,或40%唑草酮水分散粒剂4~5g,或50g/L双氟磺草胺悬浮剂5~6 mL,或75%苯磺隆水分散粒剂1.2~2g,茎叶喷雾处理。节节麦的防除,每亩用30g/L甲基二磺隆可分散油悬浮剂20~35mL加助剂配合使用,茎叶喷雾处理;雀麦的防除,每亩可选用8%啶磺草胺可

分散油悬浮剂7.5~12.5mL,或70%氟唑磺隆水分散粒剂3~4g;野燕麦的防除,每亩可选用69g/L精噁唑禾草灵水乳剂40~50mL,或15%快草酯水乳剂20~30mL,茎叶喷雾处理。阔叶类杂草和禾本科杂草混发麦田,可选用以上对应药剂混合使用,或选用兼防两类杂草的混剂进行防除。

(2)适时开展化学防除。施药时期要掌握在小麦返青至拔节前,杂草3~5叶期进行,确保防除效果;在小麦拔节开始后,严禁开展化学防除,避免药害的产生。

(3)其他注意事项。喷雾防治时应注意以下五点。一是,选择无风或微风的晴天,气温稳定在10℃以上,一般在上午10:00后,下午17:00前喷药。二是,在浇返青水后或雨后土壤水分充足时进行施药,除草效果最佳,土壤干燥时要适当增加用水量。三是,做到三不喷,即有露水不喷,阴雨天不喷,风大不喷;喷雾时要喷细、喷匀,要防止重喷、漏喷,防止飘移到麦田周围其他作物上产生药害。四是,除草剂使用要严格遵守农药安全间隔期要求,禁止使用长残留除草剂;化学类除草剂在小麦整生长期只允许使用一次,严格禁止二次喷施。五是,注意麦田杂草对除草剂的耐药性,长期使用苯磺隆除草剂的麦区,杂草种群已产生高倍抗药性,须避免使用。六是,若发生药害,及时喷施芸苔素内酯、吡啶丁酸、赤霉素等植物生长调节剂,可在一定程度上缓解药害。

杨晓青



200余家预制菜企业晒“厨艺”

新华社郑州4月10日电 (记者 李丽静) 香喷喷的土豆炖牛肉、有模有样的荷叶饼夹孜然肉、色泽诱人的麻油鸡……

4月10日,200余家预制菜企业集聚河南省新乡市,纷纷晒出自己的“拿手菜”,积极抢占预制菜新赛道。

近年来,预制菜热度持续升温,保持两位数的复合增长率。今年中央1号文件提出“培育发展预制菜产业”,进一步提振了行业信心。

在10日开幕的2023中原农谷预制菜国际博览会暨产业发展论坛上,来自中国、美国、泰国等国内外专家和相关业内人士,围绕预制菜的消费趋势、产业发展、品牌打造、产业链数字化等展开交流。一些国际合作项目、投资类项目、采购类项目也先后签约。

中国农科院农产品加工所预制菜首席研究员、国家农业创新工程中式食品

加工与装备首席科学家张春晖认为,从政策的加持到市场的牵引,目前中国的预制菜市场需求非常大。在解决了速冻技术、物流技术并获得资金青睐后,中国预制菜现在要解决的是工业转换。

中国人民大学品牌农业课题组副组长郝北海称,据有关部门统计,2025年中国预制菜产业规模将达到八千亿元,2026年将达到一万亿元。他说,预制菜的根与魂,就是战略与品牌。中国很多企业单个产品就能做到销售额一百亿元以上,不在于多,而在于精。预制菜也要做“专精特新”,要做某一个品类的单打冠军。

京东科技集团解决方案中心高级总监刘向锋说,最近三年是预制菜行业非常重要的发展期,B端和C端需求双轮共振。目前和京东合作的预制菜品牌有400个,都保持100%的年复合增长率。

“硬核支撑”让露营旅游春暖花开

□ 吴玲

伴着春暖花开,暖阳和煦,露营行业也呈现出春意盎然的景象。业内人士指出,今年,露营方式改变和场景的丰富性是行业火爆的助燃剂。这或许是国内露营市场运营者们共同的感受。据美团、大众点评等线上平台数据,近两周,“露营”相关搜索量同比上升450%,笔记数量增长约300%。其中,成都、广州、深圳、上海、重庆、杭州、北京、南京、武汉、昆明成为国内露营热度最高的城市。(4月2日《工人日报》)

有业内人士表示,露营游依托短途、轻奢、亲近自然、社交等属性,成为热门的大众休闲生活方式之一,助推露营行业爆发式增长。重庆大学经济与工商管理学院教授廖成林指出,要让露营游具有持久的吸引力和生命力,丰富的场景结合才是硬核支撑。

时下,露营这种旅游形态,正悄

悄站上休闲度假经济的新风口。这是旅游新动向。据报道,自从从疫情缓解后,露营就已经走红。2021年小红书社区露营相关笔记发布量同比增长271%,露营相关笔记浏览量同比增长170%。远离城市的喧嚣,支起一个落地帐篷,与挚爱的星空对话,与家人好友谈天说地、自助烧烤,这两年更多人选择在假期钻进帐篷里。

露营成旅游新风口,必然开辟“露营旅游”市场,甚至会催生“露营经济”。前不久,一份统计显示,中秋假期期间,露营产品订单量比今年端午假期增长了近50%,而这个国庆假期也延续了这样的趋势。从曾经的小众爱好,到现在的热门休闲项目和投资风口,露营为什么突然火了起来?它会“解锁”国内旅游新市场吗?

“硬核支撑”让露营旅游 春暖花开。露营为何成旅游新时尚?随着我国居民平均收入逐年增长以及消费观念的改变,旅游消费日趋个性化和多元化。有关专家表示,一方面,受疫情影响,不少人喜欢选择到空旷人少的空间放松身心;另一方面,和年轻消费群体擅长使用社交媒体和内容平台有关,“当社交

平台上流行露营潮流时,他们容易‘被种草’,同时也会通过分享等行为助推这一潮流的扩散”。专家认为,精致露营将成为城市周边休闲度假游非常重要的新形式。不过,时下我国的露营旅游市场还处于起步阶段,露营地地在政策和设施设备上也存在一些不足等。这些都是需要认真面对合考虑的问题。

硬核支撑让“露营经济”更具生命力。露营旅游成旅游新时尚,这是露营旅游市场的风向标。它告诉我们:“露营经济”来了!露营市场增长迅速,我们准备好了吗?露营旅游,有着巨大的市场契机,要分得“露营经济”一杯羹,需要我们有更多的“硬核支撑”,认真摸准游客脉搏,投其所好,做好“露营旅游”市场大文章。诸如露营旅游市场产品,露营旅游的服务需求,迎合游客口味,满足游客所想所需所求,市场的规范化管理,露营旅游安全保障,能让露营旅游安全放心满意等等。做好“露营经济”大文章,就会从中获得红利。早起的鸟儿有虫吃。“露营经济”在向我们微笑招手,露营旅游市场抛出橄榄枝,引发市场策略思考,如何交出满意答卷,也在考验旅游业的智慧。

