

山西大型农贸批发市场全面实行农产品快速检测项目启动

全力保障全省人民群众“舌尖上的安全”

科学导报讯 记者耿倩 3 月 17 日,记者从山西省市场监管局获悉,山西省大型农贸批发市场全面实行农产品快速检测动员部署会日前召开。会上,省市场监管局相关负责人对《2025 年全省大型农贸批发市场全面实行农产品快速检测工作方案》进行详细解读,并明确农批市场是食用农产品进入流通领域的主渠道和关键入口。

2025 年,山西省委、省政府全面落实“四个最严”要求,深入践行以民为本理念,将大型农贸批发市场全面实行农产品快速检测列为 2025 年省政府 15 件民生实事之一。为全力推进落实这一民生实事工程,省市场监管局将在全省 63 家大型农批市场建立标准化快检室,对入场食用农产品开展全覆盖快速检测,同时委托第三方检测机构全方位筛查

食用农产品质量安全风险,进一步提升监管精准性和有效性,坚决阻断不合格食用农产品流入市场、流向餐桌,全力保障全省人民群众“舌尖上的安全”。

据了解,2025 年山西将建成全省农批市场快检系统,对入场销售者“一户一码”生成食用农产品质量安全信息码,准确记录基本信息、经营区域、进货渠道,全程跟踪样品

来源、检测结果、处置信息等。省市场监管局局长张广勇表示,“在此基础上,推动食用农产品质量安全信息码,与现由农业农村部门负责的主要产地和重点农产品承诺达标码、农产品质量安全追溯码贯通协同,打造覆盖生产、流通、销售全链条的食用农产品安全追溯体系,实现从田间到餐桌的全过程监管。”

科学释疑

躲着花走为什么还能过敏

张英贤

每年 3 月,我国不少地方开始进入花粉过敏的高发期。其实,与观赏性花卉相比,树木的花粉是春季花粉症患者中更为常见的过敏原。

春季树木的花粉更易致人过敏

花粉过敏主要指人体对植物花粉产生的过敏反应,症状通常包括鼻塞、眼睛红肿、皮肤瘙痒等,严重时可诱发哮喘等呼吸系统疾病。

中国林业科学研究院副研究员宁攸凉接受采访时介绍,花粉是植物的雄性生殖细胞,是植物的生命之源。按花粉的传播方式划分,植物分为风媒花粉类植物与虫媒花粉类植物。通常,桃花、梨花、杏花、丁香花、海棠花等春季观赏花木属于虫媒花粉类植物,它们的花粉颗粒大、黏度大、质量重,不易随风飘散,主要依靠昆虫传播,很少引发过敏症状。

“而风媒花粉类植物又称气传花粉类植物,它们花粉颗粒小、数量多、质量轻,容易随风传播,易引起过敏症状。”宁攸凉表示,与春季观赏花木相比,由于圆柏、油松、构树、桑树、胡桃、榆树、白蜡树等城市常见绿化树木属于风媒花粉类植物,相对更易致人过敏。

致敏花粉植物存在明显的季节性

我国致敏花粉植物主要包括松科、柏科、杨属、柳属、悬铃木属、构属、栎属等树木与禾本科、藜属、蒿属、蕈草属等草本植物。

但由于我国幅员辽阔、气候类型复杂多变,植物分布差异明显,不同地区的风媒花粉类植物种类也存在显著差异。

宁攸凉举例说,华北地区,致敏花粉植物主要有松属、刺柏属、杨属、榆属、桦属、藜属、苋属及禾本科、莎草科等;东南沿海地区,致敏花粉植物主要有松属、构属、悬铃木属、栎属、木麻黄属、蒿属、藜属以及禾本科、棕榈科等;长江中下游地区主要有松科、柏科、桑科、悬铃木属、枫香属、蕈草属及禾本科、藜科等。

由于各种植物开花的季节不同,致敏花粉植物也存在明显的季节性。“一般来说,我国花粉过敏呈现春、秋两季相对严重,夏、冬两季相对温和的特点。”宁攸凉说,其中,春季致敏花粉植物以树木为主,秋季致敏花粉植物以草本植物为主。

晋商银行三营盘支行

开展“保障金融权益、助力美好生活”3·15 宣传活动

科学导报讯 为迎接 3·15 国际消费者权益权益日,进一步提升社区居民的金融知识水平和风险防范意识,3 月 14 日,晋商银行三营盘支行携手太原市小店区龙城街道首开社区、嘉宝物业太原分公司开展了一场内容丰富、意义深刻的金融知识普及活动。本次活动以“保障金融权益、助力美好生活”为主题,吸引了众多社区居民的积极参与。

活动当日,现场气氛热烈非凡。晋商银行三营盘支行行长张媛媛为居民们带来了一场生动的金融知识讲座。她结合当下金融市场的热点问题,用通俗易懂的语言,深入浅出地讲解了如何识别常见的金融诈骗手段,提高了社区居民的风险防范意识和自我保护能力,也进一步加深了晋商银行三营盘支行与社区、物业之间的合作关系。未来,三方将继续秉持服务社区、惠及居民的理念,组织更多形式多样的金融知识普及活动,共同为社区居民营造安全、和谐、诚信的金融消费环境。

郝品

亮点新闻

liangdian xinxun

精准滴灌 多茬轮作

高平北诗村大棚西葫芦新鲜上市

科学导报记者 杨凯飞

春回大地,万象更新。3 月 17 日,《科学导报》记者走进晋城市高平市北诗镇北诗村晋牛种植专业合作社,22 栋现代化温室大棚次第排开。掀开保温帘,湿润的空气中裹挟着泥土芬芳扑面而来,满目绿浪翻涌间,工人们正麻利地采收着鲜嫩的西葫芦,一幅“人勤春早产业兴”的现代农业图景跃然眼前。

“这批西葫芦可是我们的智慧结晶。”合作社负责人李慧明轻抚着翠绿的果实介绍,通过自主育苗体系,去年 9 月培育的 2 万株优质种苗,经过科学化定植管理,现已进入丰产期。棚内物联网监测系统实时回传温湿度数据,水肥一体化装置精准滴灌,让每个西葫芦都能享受“定制化”生长方案。

与时间赛跑的“多茬轮作”模式更显匠心。合作社创新实施“春提早、秋延后”种植策略,通过错季上市巧打时间差,使土地亩产值较传统种植提升 3 倍。当前日采收量稳定在 500 公斤左右,每栋大棚可采摘 5000 多公斤,真正实现了寸土生金。

在包装车间,村民李四清熟练地分拣着西葫芦:“我们每天都来这干活,开展种植、管护、采摘等工作,一年四季都有活干。家门口上班既能顾家又能增收,这‘双薪农民’当得踏实!”像他这样的务工村民,合作社常年稳定吸纳 30 余人,人均日工资 70 元,年增收超 2 万元。

合作社创新构建“生产托管+劳务雇佣”联农机制,将分散农户嵌入产业化链条。通过统一供苗、统一技术、统一销售,既保障了产品品质,又化解了农户“种不好、卖不掉”的后顾之忧。目前,主要销往高平

和晋城的各大超市和农贸市场。正在装车的批发商王师傅点赞道:“这里的西葫芦品相好、耐储运,每次 1500 公斤的订单,从采摘到上架不超过 6 小时。”

面对蓬勃发展的蔬菜大棚,李慧明算着发展账:“为确保蔬菜销路,我们提前对接了批发商和各大商超,搭建起了‘产供销’链条,不仅为蔬菜开辟了销路,还实现了从菜地到餐桌的新鲜直达。”对接电商平台的“云端菜篮子”工程也在加快推进,手机一点,新鲜西葫芦就能从太行山麓直抵长三角餐桌。

着眼全产业链发展,合作社今年计划新增圣女果、水果黄瓜等 5 个精品果蔬品种,配套建设观光采摘长廊。该基地将通过“合作社+村集体+农户”模式,带动周边村庄发展设施农业。

暮色渐浓,运输车亮起尾灯驶向远方。大棚里,新一茬秧苗正在孕育……



3 月 17 日,在忻州古城景区土稍门工会驿站,清洁员张大姐将自己手机对准门前二维码,门应声打开,随即张大姐给手机充上了电,并通过站内饮水机打了满满一杯热水。据了解,忻州市忻府区总工会按照“新双 15 工程”工作部署,加速推进智能化驿站建设,在提高工会驿站服务质量、丰富服务内容、增加开放时间上下功夫,为长期在户外工作的环卫工人及相关志愿者提供全周期服务。

智能驿站

科学导报记者刘娜摄

视觉科学

shijue kexue

陈卡军:低温设备赛道的创新领航者

在广东这片孕育创新活力的热土,政策的东风正强劲地助推着中小企业的科技创新。在此大环境下,陈卡军带领中科赛凌(中山)科技有限公司成功突围,在低温设备领域闯出一条康庄大道,成为专精特新企业中的佼佼者。

陈卡军的教育背景为他在科技领域的发展筑牢了根基。他在复旦大学取得材料物理与化学专业硕士学位,深厚的专业积淀让他对各类技术具备敏锐的洞察力。随后,他又于北京大学光华管理学院斩获 MBA 学位,管理知识与技术专长相得益彰,为其日后的创业征程与企业管理埋下成功的种子。

陈卡军深耕的环境模拟设备领域具有极为关键的应用价值。作为中科赛凌的领军人物,他介绍道:“我们的核心产品是环境模拟设备。以中山的电子行业为例,电子产品的应用场景覆盖全球,从海南的高温高湿环境到东北的低温低湿地区,都能见到它们的身影。我们的设备就是为了确保这些电子产品在不同环境下都能稳定运行。”2020 年至

2023 年间,陈卡军主导研发带领中科赛凌接连推出十个系列的环境模拟设备产品,堪称行业革新典范。这些产品打破了传统制冷模式的束缚,摒弃液氮制冷方式,仅依靠一台压缩机,就能实现零下 190℃ 的超低温,不仅突破了制冷温度的极限,还大幅削减了客户的维护成本,使得产品在市场上极具竞争力。凭借卓越的产品品质与服务,在陈卡军的领导下,中科赛凌的业务版图不断拓展,已遍及全国,与诸多领域的企业达成合作。2024 年,中科赛凌年营收突破 2300 万元,业务范围涵盖设备生产、销售及后续服务,展现出强劲的发展势头。公司预计 2025 年营收将突破 5000 万元,进一步巩固在行业中的地位。

中科赛凌的蓬勃发展离不开陈卡军创新驱动这一核心战略。陈卡军表示,多年来,中科赛凌始终专注于高难度、高技术含量、专业用途广泛的环境模拟装备及深冷设备装置的研发与生产。陈卡军并不满足于公司产品局限于某一特定领域,而是以客户和市场需求为导向,将单压缩机制冷技术巧妙转化

为实用的设备产品。

在陈卡军这一理念的引领下,中科赛凌近两年积极开拓新赛道。2023 年,陈卡军带领中科赛凌携手客户进军海产品冷冻领域。针对不同地区海产品特性与需求的差异,他精准发力,推出成本更低、更具个性化的海产品速冻设备。同时,他带领企业与客户协同合作,共同制定相关的速冻技术标准,为整个行业的发展注入新活力。此外,陈卡军并未停下探索的脚步,与客户深入研讨新能源汽车等领域的新产品。他透露,2025 年,他计划带领中科赛凌挖掘更多新的市场需求,进一步丰富产品的细分品类,持续拓宽业务边界。

持续的技术与产品创新,离不开陈卡军的创新理念与创新团队建设。未来,陈卡军将带领中科赛凌在产学研领域开展更多合作项目,加速科研成果的转化落地。他满怀信心地表示,他将使中科赛凌朝着国家级专精特新“小巨人”的目标砥砺前行,在翠亨新区这片热土上实现更大的发展,续写低温设备领域的创新传奇。

李庆文

科学微评

kexue weiping

找准真需求 创新消费场景

林紫晓

消费场景创新是激发市场活力、推动经济高质量发展的重要力量。近日印发的《提振消费专项行动方案》提出,深化线上线下、商旅文体健多业态消费融合,创新多元化消费场景。近年来,从“冰雪+”到“银发旅游专列”,从“以旧换新”到“即时零售”,各类创新场景不断涌现,满足了人们的多元化需求,也为经济回升向好注入了动力。

然而,创新绝非易事,不能盲目为之。不少企业在创新浪潮中迷失方向,单纯堆砌技术或盲目跟风造势,最终导致资源浪费。比如,有的将 AR、VR、元宇宙等技术作为营销噱头,但科技炫技与真实需求错位,不仅无法解决实际问题,还因为技术不成熟影响体验;有的一味复制网红业态,导致同质化严重,难以形成独特吸引力;有的过度依赖大数据标签,无法真正触及消费者的真实痛点。

此类“伪创新”的根源,在于企业对消费者“真需求”存在误判。一方面,企业在创新前未能充分调研目标市场,对消费者的行为习惯、心理预期缺乏深入了解,致使创新场景与实际需求脱节;另一方面,部分企业过于依赖技术或营销手段,忽视了产品和服务,消费者体验后大失所望,自然难以形成持续消费动力。

真正的消费场景创新不应只是对空间的简单物理改造,而要深入到对人性需求的挖掘与解码。企业需深入市场调研,借助数据分析、消费者访谈等多种方式,精准了解目标群体的需求与偏好,全面掌握消费者的痛点与期望。必须高度重视产品和服务质量,确保创新场景下的产品实用、服务可靠。还要加强与消费者的互动,通过社交媒体、线下活动等多元渠道广泛收集反馈,持续优化方案。此外,合理运用科技手段,依据实际需求选择适配技术,不能盲目炫技。

消费场景创新只有以消费者的真实需求为核心,才能将“场景红利”转化为高质量发展的持久动力,为消费者创造更多价值。

科学进展

kexue jinzhan

新型手性有机半导体面世

来自英国剑桥大学和荷兰埃因霍芬理工大学等机构的科学家,研制出一种新型手性有机半导体。这种半导体能让电子以螺旋方式移动,极大提高有机发光二极管的性能,为电视、智能手机等带来更好的显示屏。此外,还有望推动自旋电子学和量子计算等下一代计算技术的发展。相关论文发表于 3 月 13 日出版的《科学》杂志。

刘霞

首个量子网络操作系统创建

由荷兰代尔夫特理工大学、荷兰量子技术研究所(QuTech)、奥地利因斯布鲁克大学、法国国家信息与自动化研究所和法国国家科学研究中心组成的量子互联网联盟(QIA)的研究人员宣布了一项重大突破:他们开发了首个专门为量子网络设计的操作系统——QNodeOS。这项成果发表在最新《自然》杂志上,标志着量子网络从理论走向实用的重要一步。

张梦然

新白叶藤碱衍生物 抗菌作用新机制揭示

笔者 3 月 17 日从兰州大学获悉,该校药学院天然药物化学生物化学研究团队在生物碱抗菌机制研究领域取得重要突破。研究人员成功筛选出具有优异抗菌活性的候选药物 Z24,并揭示新白叶藤碱衍生物的全新抗菌作用机制。相关研究成果日前发表在国际学术期刊《科学·进展》上。

颜满斌

哈尔滨工业大学(深圳)为 电致圆偏振光源提供新思路

近日,哈尔滨工业大学(深圳)集成电路学院教授李清海、陈治沐团队,调研了现有手性钙钛矿材料自旋发光二极管存在的问题,提出了自旋极化激子的器件工作模型,通过“工作机理—材料调控—器件优化”路径,研制出同时具备高发光不对称度和高外量子效率的钙钛矿自旋发光二极管。相关成果发表于《自然—通讯》。

刁雯蕙

国内首款超长寿命 碳-14 核电池研制成功

3 月 9 日,笔者从江苏省江阴高新区举行的碳-14(C-14)核电池重大技术突破发布会上获悉,由无锡贝塔医药科技有限公司联合西北师范大学科研团队研制的国内首款 C-14 核电池“烛龙一号”工程样机诞生,这标志着我国在核能技术领域与微型核电池领域取得重大突破。

柳鑫 滕继维 夏天一