

春暖花开时节,不少市民开始尝试利用家中空间进行蔬菜盆栽—— 找大盆,订菜苗,家里也能开“菜园”

□记者 王继辉 通讯员 潘永文/图

俗话说:“清明前后,种瓜种豆。”近日,我们在市农科院蔬菜中心育苗大棚里看到,茄子苗、黄瓜苗、辣椒苗等蔬菜幼苗都绿油油的,特别喜欢人。

蔬菜中心主任杨爱国介绍,大棚中的一部分菜苗已被市民通过各种方式订购——他们中不少人打算在家里种菜。

在家种菜,不光图个“吃”

与杨主任交谈得知,这些订购菜苗的市民有些是在小区里开辟了一小块菜园子,更多的是咨询如何利用家中的阳台等空间进行蔬菜盆栽。在家里种菜,既能欣赏又能吃,可谓一举两得。

我们知道,在小区“开荒”种植香葱、生菜、韭菜、油麦菜等蔬菜的现象越来越多,市民对此争议很大。多数市民认为,在小区内种菜,虽然方便了种菜者,但小区公共用地会被侵占,不应提倡。

与在小区内开菜园相比,在自己家中种菜的感觉可能更好。在上阳花园小区,一些住户就充分利用了阳台的空间:他们找来大花盆,在盆内种植蔬菜。小区住户杨先生说,在家中种菜图的就是个心情舒畅。“看到自己种的蔬菜长势好,心里有种愉悦感。”他说。

“室内菜园”渐多有原因

为什么越来越多的市民热衷在家里开菜园?分析起来,主要有4个原因。

一是现在人们的住房面积大了,很多市民家中有足够的空间可以种菜。

二是网上种菜游戏风靡一时,游戏激发了一些市民尝试在现实生活中种菜的热情。

三是很长一段时间以来蔬菜价格比较



育苗大棚内的菜苗长势喜人,引得众多市民前来订购。

高,一些市民萌发了自己种植蔬菜的想法。

四是如今蔬菜盆栽技术比较成熟,居民在家中种植蔬菜的想法有条件实现。

盆栽蔬菜这样种

据了解,目前我市市场上适合盆栽的蔬菜主要有两类:一是叶菜类,如彩色菠菜、紫叶生菜等;二是果实类,如彩色辣椒、小黄瓜等。

杨爱国说,盆栽蔬菜是指在花盆或其他容器内种植的蔬菜,与大田蔬菜、大棚蔬菜相比,盆栽蔬菜受家中环境限制,比较难管理,其长势通常不如大田蔬菜、大棚蔬菜好。但是,如果居民注意科学管理,也能够在家中花盆里种植出可以下锅、可以欣赏的蔬菜。

他提醒有意在家中种植蔬菜的市民注意以下几点:

要选择好容器,容器越大越好。普通花盆的土壤容量相对较小,蔬菜生长会因此出现营养不足的问题,种植效果较差。

选好蔬菜品种。瓜类、豆类蔬菜管理难度很大,应选择易于管理的辣椒、茄子、西红柿等品种。

要科学管理。容器内的基质必须清洁,可以选用洁净的河沙做基质;可以多使用有机肥,增加肥力;注意使用生物农药来防治病虫害;调节好温度、光照和湿度;适时浇水和控水,促使盆栽蔬菜的根系生长。

杨爱国说,在家中种植蔬菜,要根据不同蔬菜品种进行分类管理,按每种蔬菜的实际需要添加氮、磷、钾等营养元素。

掌握了这些,室内的“菜园”也能像网上菜园一样硕果累累。

破坏条码盗窃商品 专偷超市团伙被捉

□记者 郭晓明 通讯员 中岳

本报讯 3月26日,嵩山公安分局对涉嫌结伙盗窃超市物品的吕某、李某依法执行逮捕。此前,该盗窃团伙另一成员王某已被取保候审。

今年2月下旬的一天,频频出入涧西区一家大型超市的吕某、李某引起嵩山公安分局便衣民警注意。民警跟踪发现,吕某、李某来到僻静处后,从衣服内取出奶粉、衣物等物品,交给骑摩托车赶来的王某。暗中监控的民警当即即将几人控制,后从3名嫌疑人的租住处查获从超市盗窃的女式皮鞋、服装等价值2万余元的各类商品。

经查,这是一个以破坏商品条形码为手段专门盗窃超市商品的犯罪团伙,该团伙去年9月以来已作案多起。

新区一私盐窝点被端

本报讯 近日,市盐业部门在赵村粮油市场端掉一个私盐窝点。

3月19日上午,市盐业局新区分局稽查人员发现古城乡梁屯村一烧饼店使用大袋无碘私盐。稽查人员顺藤摸瓜,在古城乡赵村粮油市场恩字干菜店查获13包(1×50公斤)外包装标注有“平顶山皓龙牌精制碘盐”字样的无碘工业用盐。不法商贩为牟取暴利,将其充当食用盐销售到一些小型饮食摊点。(叶红 贺汝生)

小店主一心想留“大客户”,陪聊天又陪洗澡,结果却上了当——

“大客户”竟然是窃贼 洗个澡盗走2000元

□见习记者 郭立翔

市民小李经营的小超市来了位“大客户”:他不仅挑选了大量高档烟酒,还邀请小李一起去洗澡……世上真会有这样的好事?

“准备几条好烟,再拿两箱好酒!”29日中午1点多,一名30多岁、戴着眼镜的男子来到小李的超市,说要买东西。男子自称姓杨,是附近一所中学的教师,“要请领导吃饭,先买点东西,等朋友过来一起拿货”。

见来了“大客户”,小李不敢怠慢,一直陪着他聊天,杨某也和小李套起了近乎。“他和我天南地北地乱侃,不停地给我递烟,还说要给我介绍女朋友。”小李说,见对方这么热情,他很高兴,不知不觉就聊了1个小时。小李发觉自己的反应有些迟钝,“脑子晕乎乎的,可能他给我的烟做了手脚”。

小李说,正聊得高兴,杨某说要请他去洗澡,并说“等回来再找朋友拿货”。为了不让“大客户”扫兴,小李随他来到附近一家洗浴中心。当小李脱光衣服准备洗澡时,杨某称自己的衣柜有些毛病,要借小李的衣柜用。征得小李同意后,杨某一边慢吞吞地脱衣服,一边催小李“赶快去洗”。小李闻言,没锁好衣柜便匆匆走进浴室。

不一会儿,杨某穿着衣服来到浴室,并说还是想用自己的衣柜,随即离开浴室。此时,小李感到不对劲了。当他穿上衣服追到楼下时,杨某早已不见踪影。小李随即发现,自己衣柜中的钱包不见了——钱包里面装着2000元现金、三张银行卡、一张身份证。

“2000元就这么被偷了,这当得上冤枉啊。以后遇到陌生人可不敢轻易相信了。”小李懊悔地告诉记者。



昨日,河南世纪银邦投资担保有限公司的工作人员为老城区豫通街小学陈明明等20名家庭贫困的同学送来书包、文具等学习用品。据了解,世纪银邦公司对他们进行帮扶已有5年时间。 记者 赵朝军 摄

小天鹅滚筒洗衣机“三箭”齐发

——访小天鹅股份有限公司总经理柴新建



无锡小天鹅股份有限公司总经理柴新建

编者:小天鹅3月24日在北京举行了年度新品发布会,引起业界高度关注,请介绍一下此次发布会的主要内容?

柴新建:3月24日,小天鹅洗衣机在北京举行了主题为“心有大未来”的2010年小天鹅新品发布暨滚筒战略启动会。

本次活动主要有两大核心:一个是发布小天鹅三大高端新品,即小天鹅ZEN纯臻系列、变频洗干一体系列和智能投放三大滚筒新品,小天鹅将全面进入并引领国内以滚筒为代表的高端洗衣机市场;另一个是发布小天鹅决定未来发展方向的滚筒战略。其核心内容是以此次滚筒新品上市为契机,2010年小天鹅滚筒总销量突破120万台,并用三年时间将小天鹅产品结构中滚筒的比例提升至30%;借助美的的优质资源平台,2010年以小天鹅为核心品牌的洗衣机产业将稳步实现1000万台总销量,用三年时间实现洗衣机行业第一的战略目标。

编者:去年小天鹅滚筒的市场表现如何?您对2010年滚筒洗衣机市场销量有何预期?

柴新建:2009年,小天鹅滚筒销量同比增长超过100%,成为中国市场上增长速度最快的滚筒品牌,除了品牌的优势之外,小天鹅

滚筒的品质是赢得市场和消费者最重要的原因之一。

今年小天鹅携三大系列滚筒新品上市,对高端滚筒市场将是一个巨大的冲击,凭借小天鹅的专业品质和消费者的忠诚信赖,小天鹅滚筒洗衣机将冲击120万台的总目标,相信2010年将成为小天鹅滚筒洗衣机的破局之年,或将改写目前国内滚筒洗衣机的市场格局。

编者:2010年滚筒销量突破120万台,三年内规模冲击行业第一位置,小天鹅将如何实现这一目标?

柴新建:自我变革激发经营活力。2008年初美的入主后,小天鹅相继剥离“非洗”资产,明确了专注于发展洗衣机的思路,随之也成为美的系洗衣机的核心品牌,更加市场化的运作使小天鹅的经营活力大大提升。2009年无锡新工业园的建成使小天鹅拥有了全新的发展平台,面向全球市场的500万台高端波轮和300万台滚筒的洗衣机产能,为小天鹅的蓄势腾飞奠定了坚实基础。

产品与技术是核心竞争力。随着小天鹅在产能规模、产品实力、技术创新等方面的不断强化,未来小天鹅将继续加大在洗衣机技术、产品与品牌方面的竞争优势。小天鹅在高端滚筒领域,将持续深耕洗净技术、驱动技术、智能洗涤技术等细分领域,保持行业领先的技术水平,不断强化技术与产品优势,并以此撬动小天鹅在滚筒市场份额上的整体突破。

强化协同效应与规模优势。通过与美的、荣事达洗衣机的业务整合,进行资源互补,优势互补,强化内部协同效应,发挥营销网络优势、产能规模优势和产业布局优势,最终实现行业规模第一的目标。(小惠)