

# “定海牌”晚稻杨梅探索果蝇科学防治之路 杨梅树挂上“宝瓶” 保鲜期延长两三天

□记者 王晓东

定海的六月，杨梅红满枝头，酸甜的果香弥漫。然而，与这份甜蜜相伴的，还有一个让果农和消费者都颇为关注的话题——杨梅果蝇。从30多年前在农业著作中“隐而不现”，到如今成为制约杨梅产业高质量发展的关键因素，面对果蝇这一产业难题，定海区农业农村局率先探索出了一条科学防治之路，新技术的应用使得定海区40多家杨梅种植户的杨梅产量大大提高，经济效益显著提升。



资料图片

## 果蝇问题“浮出水面”

翻开1987年缪松林老师所著的《杨梅》，这本被誉为了解杨梅产业的“百科全书”，却鲜少提及果蝇。唯一与果蝇相关的描述，仅出现在杨梅罐头加工工艺中，提到清洗工序是为了去除果实表面的杂物和虫子——而这些虫子，正是果蝇幼虫。

上世纪80年代，中国杨梅产业处于以产量和加工为导向的发展阶段。彼时，杨梅多以紫红色小果为主，果农普遍采用“采得生”的采收模式：果实成熟度较低时便采摘，一方面是为了便于长途运输，扩大销售半径；另一方面，较低的成熟度能降低采收损耗，满足罐头、果酒等加工需求。

“那时的杨梅个头小、颜色浅，但耐储存。”回忆起童年的杨梅，不少舟山人记忆犹新。由于采摘期早、果实硬度高，果蝇难以在未熟透的杨梅中大量繁殖。加之当时冷链物流尚未普及，杨梅销售半径有限，果蝇对产业的影响尚未显现。

随着经济社会快速发展，消费市场对于杨梅的需求发生了根本性转变，从“有得吃”转向“吃得好”，更追求浓郁的酸甜口感和丰富的风味物质。

与此同时，冷链物流和电商平台的崛起，让江浙杨梅得以快速运往全国各地，杨梅逐渐从区域性水果转变为全国性畅销品，其社交礼品属性也日益凸显。高品质杨梅作为馈赠佳品，在市场上供不应求，进一步推动种植户提高采收成熟度。然而，果实成熟度越高，在树上停留的时间越长，这恰好为果蝇的繁殖提供了温床。

“夏至杨梅树上红，小暑杨梅要出虫”，这句流传在杨梅产区的俗语，生动反映了成熟杨梅面临的果蝇威胁。

## “宝瓶”让杨梅保鲜期延长

面对果蝇这一产业难题，定海区率先探索出一条科学防治之路。作为“中国晚稻杨梅之乡”，定海拥有万亩晚稻杨梅林，其果实糖度高达14%，但采收保鲜期极短，部分年份仅有1~2天，严重制约产业发展。过去，果农常将问题归咎于品种和气候，直到科研人员通过实验发现：果蝇才是缩短杨梅保鲜期的“罪魁祸首”。

“果蝇发育对温度高度敏感，高温下能让杨梅迅速变软、出水。只要降低成虫

基数，就能延长保鲜期。”定海区农业农村局正高级农艺师邱立军道出关键。

为此，当地与浙江大学合作，将果蝇诱捕技术规模化应用于晚稻杨梅种植。在杨梅成熟前20天，果农在每株树上悬挂3~4个果蝇诱捕剂瓶，这个“宝瓶”通过散发特殊气味吸引果蝇成虫，使其落入瓶内，从而减少产卵机会。

定海区河东林家果艺园的实践，成为技术应用的生动范例。园主张水娣介绍，使用诱捕剂瓶后，杨梅不仅果实更大、色泽更黑，保鲜期还延长了2~3天。“去年我家杨梅采收期是村里最长的，今年即便遭遇恶劣天气，果实品质依然出色。”

数据显示，今年定海40多家种植户的2000株晚稻杨梅应用该技术后，高品质杨梅售价突破300元/公斤，经济效益显著提升。

## 科技助力产业升级

尽管果蝇诱捕技术成效显著，但科研人员 and 从业者清醒认识到，当前防治手段仍存在局限性。一方面，诱捕剂作用范围有限，难以覆盖整个果园；另一方面，若周边果园未同步防治，果蝇仍可能“跨园迁徙”。“我们的技术目标是‘少长虫’，而非‘零虫害’。”邱立军坦言。

为进一步攻克难题，定海区计划明年开展“果蝇诱剂+物理隔离”的综合防治试验，并优化诱捕剂使用方法。浙江大学农业与生物技术学院昆虫科学研究所教授莫建初表示，未来校地双方将深化合作，探索诱捕剂精准化应用，提升防治效率。此外，智能大棚、全自动智能化酿酒等科技手段的引入，也让“定海牌”晚稻杨梅的“科技范”越来越足，为产业增值开辟新路径。

值得关注的是，关于“杨梅果蝇能否食用”的争议也引发社会讨论。事实上，果蝇幼虫以果肉为食，不携带病菌，误食对人体无害。但出于消费心理和食品安全考虑，有效防治果蝇仍是产业发展的必然要求。这一问题的背后，折射出消费者对食品安全和品质的更高期待。

随着消费需求升级和科技进步，杨梅产业正从粗放式发展迈向精细化管理，从单纯追求产量转向注重品质与生态。当果蝇防治与智能农业、生态种植深度融合，这片红果必将在新时代绽放出更甜美的滋味，书写乡村振兴的崭新篇章。

## 工行舟山分行警银联动 拦截“酱酒投资”骗局

近日，工行舟山市城北支行上演惊险一幕：一名七旬老年女性执意开通网银向一个私人账户汇款3500元“投资贵州酱酒”，其老伴焦急阻拦，称家中已囤积数万元酱酒，但卖方仍以“保健功效”“长期收益”等话术持续诱导。客户经理敏锐察觉异常，同步启动警银联动机制。警方抵达后，结合同类诈骗案中“情感维系”“虚假承诺”的套路，与家属共同还原经济损失事实，并指出私人账户交易无法律保障。经1小时劝导，老人最终醒悟并放弃汇款。

此次成功拦截，是工行舟山分行构建反诈立体防护网的缩影。近年来，工行舟山分行通过三大举措筑牢防线。

精准宣教，直击脆弱群体。针对老年人、学生等易受骗群体，组建志愿者深入社区、养老院、校园，用“听得懂、记得住”的案例，揭露“酱酒投资”“刷单返利”等骗局。今年6月，舟山长峙岛支行对接浙江海洋大学，以“普及金融知识万里行”为主题，精心组织反诈相关的宣传活动，将金融安全知识送进象牙塔。

警银协同，拦截关口前移。与公安部门建立实时联动机制，通过晨会案例剖析、民警现场授课，提升员工风险识别能力，重点讲授包括舟山浦西支行拦截“邮寄黄金”骗局等典型案例。今年5月，该行积极联动相关单位参与协办“93反诈主题开放麦”活动，聚焦刷单返利、虚假投资理财、冒充公检法等高发诈骗类型，将“金融安全”等理念融入年轻人喜闻乐见的脱口秀表演中，吸引了众多市民和反诈工作者的关注。

科技赋能，防线全域延伸。在线上积极推广“国家反诈中心”APP及“做金融明白人”系列短视频；线下以网点为阵地，通过LED标语、厅堂微沙龙、折页发放等方式普及反诈知识，同时走进客运站、商圈等人流密集区，不断延伸反诈防线。

(王立)

## 平安人寿“小钱”守护“大家” “全家保”轻松搞定

6月16日，平安人寿创新推出旗下首款家庭综合保障计划“全家保保险产品计划”（以下简称“全家保”），旨在进一步丰富保险产品供给，助力客户及其家庭守护“稳稳的幸福”。平安人寿相关负责人表示，“全家保”具有保障全面、配置灵活、高性价比等多重优势，力求满足客户多样化、个性化的保险保障需求。

据介绍，“全家保”是平安人寿倾力打造的首款家庭综合保障计划，以平安安佑福（惠享版）定期重大疾病保险（简称“安佑惠享定期”）为主险，包含多种可选的附加险。该计划涵盖重疾、医疗、意外、身故、失能五大保障，支持家庭投保，客户可同时为父母、配偶及子女等直系亲属增添保障。通过构筑一站式的家庭保障护城河，“全家保”能够有效覆盖家庭成员在不同生命周期中可能面临的各类风险，实现“一份规划全家可保，全面保障一步到位”，简便又省心。

例如，在重疾保障方面，“全家保”覆盖120种重大疾病，如客户不幸罹患合同条款约定的重疾，按100%基本保险金额赔付，帮助家庭应对重大疾病带来的经济压力。在医疗保障方面，则提供最高400万元的医疗保障，覆盖住院治疗、门诊费用等，为客户及其家庭减轻高额医疗支出带来的负担。

在保障的全面性之外，“全家保”也更加注重配置的灵活性，以充分满足不同家庭的多样化需求。客户可根据自身家庭情况和家庭成员不同风险特点，按需搭配责任组合、保期、保额等，如量体裁衣般制定适合自己的保障计划，真正做到“因需赋形，因人而异”。

值得注意的是，凭借高性价比，“全家保”能够让更多家庭轻松拥有全面保障计划。以一家三口为例，保费800元/人/年起，全家轻松享保障，真正实现“小投入、大保障”。

(平安人寿浙江分公司)