

陈县：从“优秀士官”到“灭虫专家”

□ 记者 潘欢欢

“蟑螂喜欢温热、潮湿、有食物残渣的环境，而且畏光。”8月31日，在九华山风景区柯村农贸市场，池州智邦害虫防治服务有限公司负责人陈县在一处有面粉洒落的地方，将蟑螂饵料撒在粘蟑板上。“要注意清洁，给您预备一些粘蟑板，按照我刚才的操作，放在经常有食物遗撒的地方就行。一旦发现蟑螂，要用开水烫或者烧掉粘蟑板。如果直接扔掉，蟑螂卵在适宜的环境中又会快速繁殖。”陈县放下粘蟑板时不忘对商户进行指导。

今年40岁的陈县是一名退役军人。从军营到社会，从学徒到创业者，变的是身份，不变的是刻在骨子里的军人本色。2003年10月，19岁的陈县怀揣着对军营的向往，穿上了梦寐以求的军装。在五年的军旅生涯中，他表现优异，先后荣获“优秀新兵”“优秀士官”等称号。

退役后，陈县选择了自主择业。他第一站来到上海，想在这里闯出一番天地。干过保险公司业务员，也当过拓展训练教官、电动车销售员，甚至被黑中介骗去打工，一连干了5份工作，也没能找到理想的职业。一次偶然的机会，陈县在一个战友的介绍下，又辗转来到杭州找工作，最终选择了一家从事病媒生物防制服务的公司。“当时想着这或许是一个很有前

景的行业，需要细致和耐心，部队里练就的那股较真劲，说不定在这里能派上用场。”陈县回忆说。

在杭州的5年，陈县从基础的虫控操作学起，跟着老师傅跑现场、记数据、研药剂，慢慢摸清了不同害虫的习性和防治规律。“这个专业看似小众，实际学问很大。”陈县的笔记本上密密麻麻记录了一些害虫的特征，还有不少专家的电话号码，如果遇到专业问题可以马上找到专家咨询。

2013年，为了照顾年迈的父母，陈县决定回到家乡池州创业。当时弟弟的服装生意日渐红火，劝他合伙经营，但陈县心里有自己的盘算：“在杭州学的虫控技术，家乡也能用得上。”三个月的市场调研印证了他的判断：池州本地专业虫控机构寥寥无几，不少餐饮店主还在用“土办法”应对鼠患虫害，效果差不说，还存在安全隐患。2013年底，他在主城区成立池州智邦害虫防治服务有限公司，主营业务涵盖害虫防治、消毒服务及病媒生物防制等领域。

创业初期的困难，远超陈县的想象。没有客户资源，他就骑着电动车跑遍城区的大小餐馆，每天重复最多的话就是：“老板，我帮您免费除一次老鼠，效果好您再付钱。”大多数时候，得到的都是冷眼和拒绝。有一次，一家饭店的店主指着

墙角的老鼠洞直摆手：“我一分钱都不会花在这上面，你别费功夫了。”

陈县没有泄气，依旧挨家挨户跑。转机出现在2016年的一个深夜，一位客户家里空调管被老鼠咬坏了，打电话让他赶紧过来处理。陈县连夜赶到现场，蹲守到第二天凌晨三点，最终用专业设备捕获了30多只老鼠。这位客户对他的专业素养和敬业精神十分赞赏，之后接连给他介绍了十几单业务。就这样，靠着客户的口碑和“先服务后收费”的做法，陈县的公司渐渐打开市场。

近年来，池州智邦害虫防治服务有限公司不仅承接餐饮企业、家庭等虫控订单，还陆续参与安徽省血防野生动物监测项目、东至县南溪古寨传统古村落白蚁防治项目、青阳县陵阳镇所村古民居与陵阳老街白蚁防治项目等重点项目，企业在行业知名度稳步提升。

“以前祠堂里白蚁到处飞，经过长时间科学防治以后，现在基本上看不到了。”东至县花园乡南溪村文物管理员金江安指着南溪古寨祠堂里的木质圆柱和屋顶说。

南溪古寨为国家2A级旅游景区，文物建筑多为木质结构，受到白蚁、蠹虫等害虫侵蚀破坏。2023年起，陈县参与南溪古寨文物木结构建筑防虫工作中。“轻度虫害区域得靠人工清理，蛀蚀的木料要

及时更换，还要装防虫网和隔板阻断扩散路径。”他一边用手电筒照向祠堂横梁的缝隙，一边向身边的员工叮嘱防治要点，“重点区域得用环保药剂喷洒、灌注，既要渗透到木头深层，又不能伤了文物、破坏环境。”

12年来，陈县始终坚持“诚实守信、合法经营、质量第一”的经营理念，在他的带领下，公司已成为中国卫生有害生物防制业国家A级服务资质企业，同时也是AAA级诚信认证单位。从创业到创优，从先行到先进，公司由成立时的2人发展到17人，大部分员工都是退役军人。

随着事业蒸蒸日上，陈县不忘回馈社会，用实际行动诠释军人本色。今年“八一”前夕，作为军创企业代表，他向贵池区华恩英烈关爱中心捐款5000元，为失独英烈父母送去一份温暖。“陈县的公司连续两年支持失独英烈父母关爱工作，给其他军创企业树立了榜样。”市退役军人事务局优抚科负责人说。

“虽然我做的事情很小，但能为守护千家万户健康和环境安全贡献力量，我认为这份工作很有意义。”陈县的话语很朴实，却透着一股军人的担当。

退役军人风采

第十届亚太茶茗大奖揭晓 池州3款红茶上榜

本报讯(记者陈淑芬)近日，第十届亚太茶茗大奖感官评审结果揭晓，池州3款红茶上榜。其中，东至县茶宝岭茶业有限公司“茶宝岭祁门红茶”获红茶组金奖；东至富安茶厂“至德红”、安徽跑马冈茶叶有限责任公司“耀红”获红茶组银奖。

据了解，亚太茶茗大奖评审是亚太地区具有权威性和影响力的国际性茶叶评比活动之一，由16个亚太地区茶叶管理机构 and 行业协会联合主办。共有来自中国、斯里兰卡、泰国、越南等多个国家和

地区的342个茶样进入本届最终评审，其中包含142个境外茶样，国际化程度创历史新高。大赛评审团由知名茶叶专家、学者组成，从外形、汤色、香气、滋味、叶底五个维度对茶样进行综合评审。据悉，“茶宝岭祁门红茶”外形条索紧细苗秀、色泽乌润，香气清高持久，其汤色红艳明亮，滋味鲜爽醇厚。“至德红”产于高山峻岭之间，由野生茶鲜叶制作而成，茶汤清亮，口感醇香。“耀红”产于深山幽谷，品质优良，深受消费者青睐。

九华山风景区

开展“中华慈善日”系列活动

本报讯(记者汪玉 通讯员苏臻)连日来，九华山风景区社会保障局联合景区各乡镇，围绕“汇聚向善力量，共创美好生活”主题，开展“中华慈善日”系列活动，以实际行动传递温暖，筑牢慈善法治根基。

此次活动以推动慈善文化“六进”为主要目标，多种形式扩大慈善文化覆盖面。其中，风景区社会

保障局聚焦提升干部职工法治意识，举办“社保业务大讲堂”，专题学习《中华人民共和国慈善法》，并聚焦“一老一小”等重点群体，走访慰问低保户及残疾家庭。九华镇在游客驿站开展慈善文化宣传，并组织职工参与腾讯公益“一起捐”活动，帮扶困境妇女儿童及特殊家庭。九华乡则在老田宗祠设立宣传点，通过展板展示慈善成果与先进事迹，联合有关机构提供义诊、义剪等便民服务。

平天湖风景区

引入智能喷淋降尘系统

本报讯(记者方雯)近日，平天湖风景区在青莲路支路——横一路道路工程项目中引进2套智能喷淋降尘系统，通过技术创新有效控制施工现场扬尘，成为辖区内首个应用该类智能化环保设施的市政项目。

该系统共配备8根可360度旋转喷淋杆件，采用高压雾化技术，将水转化为微米级水雾颗粒，形成覆盖主要作业面及材料

堆放区域的“水雾屏障”，能够有效吸附并沉降PM2.5、PM10等粉尘颗粒，构建起全方位、立体化的抑尘网络。系统支持智能启停与远程控制，可实现无人值守自动运行。“与传统洒水降尘方式相比，该系统在实现精准抑尘的同时，避免了道路积水和泥泞现象，显著改善了现场作业条件。”项目负责人何迟发介绍。

79名困境学子 获仁众励志奖助学金

本报讯(通讯员陈淑华)近日，市关工委和安徽省仁众教育基金会在东至县联合举办2025年大学生金秋助学暨仁众励志奖助学金发放仪式，向该县13名困境大学生发放奖助学金5.7万元。

据介绍，经过前期调查摸底和审核，该基金会今年已向全市79名困难学生发放奖助学金共29.9万元。

由市关工委、安徽省仁众教育基金会联合开展的金秋助学活动，从2009年开展以来累计发放奖助学金667.8万元，帮助1173名学子圆梦大学梦。



我市举重小将省赛载誉而归

本报讯(记者汪玉)近日，2025年安徽省青少年举重锦标赛落下帷幕。贵池区祥云路小学运动小将代表我市参赛斩获佳绩：2个第三名、1个第四名、2个第五名、3个第七名及2个第八名。

据介绍，作为我市唯一拥有校内举重训练馆的小学，该校将举重纳入特色体育课程，配备专业训练器材与教练团队。日常训练中，小将们日复一日刻苦打磨技艺，教练团队对每一个动作严

格把关、悉心指导；学校则通过调整训练期间课程安排、提供营养补给等方式，为小将创造佳绩提供坚实保障。

“此次省赛不仅是技能比拼，更是对孩子们意志品质的锤炼。”该校校长陶新英表示，学校将持续依托专属训练馆优势，深化体教融合，助力小将在未来更多赛场上绽放光彩，为池州青少年体育事业发展贡献力量。



近日，市城市管理局平天湖风景区分局联合贵池区清溪街道，对平天湖数字经济产业园广场夜市明火摊位开展消防安全检查。工作人员详细讲解消防安全操作规范，督促摊主落实主体责任要求，共同营造安全、有序、文明的夜市环境。 记者 方雯 摄

高手同台 掰手腕

9月7日，由安徽省健美运动协会指导，池州市教育和体育局主办的2025年安徽省第二届腕力公开赛在市体育馆落下帷幕。本次比赛吸引来自全国18个省市的187名腕力高手同台竞技。

本届公开赛根据选手重量级设置了8个级别，经过激烈角逐，朱宇获男子左手70公斤级冠军、邹嘉伟获男子左手78公斤级冠军、徐智卿获男子左手78公斤以上级冠军、胡旭明获男子右手63公斤级冠军、俞淳豪获男子右手70公斤级冠军、秦林祥获男子右手78公斤级冠军、张迎春获男子右手86公斤级冠军、戴政政获男子右手86公斤以上级冠军。

记者 杜龙菲 摄



惠农直通车：从“田间”开往“餐桌”

□ 记者 张艺楠

9月7日清晨6时，贵池区殷汇镇灌口村，蔬菜经纪人胡敏杰正挨家挨户上门，从村里行动不便的老人手中接过刚从地里摘回的新鲜蔬菜；几乎同一时间，隔壁旧溪村菜农方满好拎着满满一筐蔬菜赶往灌口村公交站。他们都在赶那趟贴有“惠农直通车”标志的47路公交车。

据介绍，当天开通的“惠农直通车”是由池州交运集团贵池公交有限公司联合灌口村和贵池区池阳街道清风社区共同打造的“从田间到餐桌”的农产品流通专线。公交线路全长约1.5公里，规划线路与日常运输；村集体牵头筛选蔬菜经纪人、组织菜农统一供货；社区则提供售卖场地、安排人员协助销售。三方协作，既解决了菜农“卖菜难”问题，也实现了市

民“买鲜菜”的愿望。

6时30分，灌口村的公交站已聚集了不少菜农，大家提着的菜筐里，丝瓜、豆角等蔬菜理得整整齐齐。“我家以前菜种多了，要么吃不完浪费，要么得一大早挑着担去镇上赶集，现在送到村口就有人帮着运进城，不仅方便省心，还增加了收入。”灌口村村民胡玉云说。

考虑到不同菜农的实际情况，灌口村采取“上门收菜+站点接菜”服务模式。灌口村党总支书记张艳霞介绍，村组干部和蔬菜经纪人每天早上都会为行动不便的农户提供上门收菜服务，周边菜农可以自行送菜到站点。目前，以灌口村为中心，收菜服务已辐射到周边几个村子，共计帮助约50户菜农销售蔬菜。

“滴滴——”6时40分，“惠农直通车”准时进站。“大家别急，按顺序来，都能装上！”司机师傅傅走下车，和胡敏杰

一起帮忙把一筐筐蔬菜搬上车，在菜农们的注视下，带着蔬菜向主城区进发。

7时30分，经西门站点换乘后，胡敏杰将蔬菜准时送到池阳街道清风社区。社区工作人员早已摆好“惠民鲜菜便民集市”的立牌，在党群服务中心门口的临时销售点等候。大家上前帮忙卸菜、摆摊，不到10分钟，近十个菜摊整齐排开，很快吸引了不少居民购买。

“这空心菜真新鲜，还带着晨露呢！”居民刘四运拿起一把空心菜仔细翻看。他告诉记者，以前买菜，得绕远路去超市，“现在下楼就能买到刚从地里摘的菜，这些都是农户自己种的，我们吃得也放心。”说话间，晨练归来的居民陆续围拢过来，你选一把青菜，我称两斤丝瓜，工作人员一边快速称重、收款，一边耐心回答“菜是哪村种的”“便民集市的开放时间”等问题，现场

热闹却井然有序。不到半小时，大半蔬菜就已售出。

“从今天起，便民集市每天早上7时到9时准时开放，我们会安排工作人员协助销售，全程不收取任何费用。”清风社区党委书记徐欢欢表示，为精准回应居民“买鲜菜难”、菜农“卖菜难”的诉求，社区主动把服务做到前头，不仅在居民网格群持续转发集市信息，后续还将针对行动不便的老人、残疾人等特殊群体推出代购代送服务，真正把群众的“呼声”变成社区的“行动”，让民生服务更贴心。

据了解，相较传统“菜农自行赶集”模式，“惠农直通车”运输效率大幅提升，所需费用也大幅减少。“接下来，我们会根据菜农的供货量和市民的需求，逐步扩大服务村庄范围，同时优化发车时间和站点，让运输更高效。”池州交运集团贵池公交有限公司负责人陈劲彤表示。



小龟“上线”：直播间“圈粉”年轻网友

□ 记者 许倩琪

上午10点，阳光透过遮阳网，洒在青阳县杨田镇仙梅村的润丰龟鳖养殖场里。几只背甲像红木紫檀般油亮的黄缘闭壳龟正躲在阴凉处，头部鲜艳的花纹在光影中很是醒目。

“这是咱们安徽特有的‘安缘’，龟友圈里的‘香饽饽’。”养殖场负责人王凯强捧起一只巴掌大的种龟，“像这种背甲光滑、纹路清晰的种龟，每只市场价2—3万元，但我们不对外售卖，主要是靠它们产蛋。小龟每只售价1300—3000元不等。”

早年间，王凯强的父辈在杨田镇下东堡村靠养黄鳝、甲鱼谋生，后来开始接触安缘闭壳龟养殖。2006年，一家人看中仙梅村开阔的场地，在这

里办起了润丰龟鳖养殖场。

如今，养殖场里600多种种龟大多有12年以上龟龄。每年4到7月，它们会产下3000多枚蛋。这些蛋被小心翼翼地埋进保湿的蛭石里，85—90天后自然破壳。“今年能孵出2100多只龟苗，成活率不低。”王凯强翻看孵化记录，眼里带着自豪——孵化损耗控制在20%—30%，受精蛋孵化损耗控制在2%—5%，这背后是无数个观察龟群状态、调整环境的日夜。

“龟舍严格划分为陆区、水区、产蛋区，室内孵化区的湿度要保持在85%—90%，温度必须卡在28℃—29℃。”王凯强指着孵化室里的仪器说，“有时湿度传感器只能识别最表层的湿度，就需要我们用手感受蛭石里的湿度，结合多年的孵化经验来判

断。而且每年气温不一样，龟的状态也不同，得天天盯着，喂食、换水都有讲究。”

2020年，王凯强和表弟徐捷州一起接手父辈的生意，两位“90后”负责人敏锐地察觉到互联网直播经济的兴起。当年，两人将直播间搬进养殖场。“以前爸爸和姑姑经营的时候，主要靠批发，一年卖1000只龟苗；现在我们靠直播零售，一年能卖2100只龟苗。”王凯强的手机里，抖音直播间还亮着前一天晚上的销售数据，仅8月21日晚上7点到8点半，直播间就卖出18单，共计25000元。

现在，他们每天安排三场直播：上午9点到11点，下午5点到7点，晚上7点到10点。直播时，王凯强讲解着安缘闭壳龟的饲养技巧，镜头正对

着还未破壳的龟蛋，龟蛋上有编号，客户可以线上选号，再等待自己的“安缘”破壳。“我们家的龟是正宗的皖南黄缘闭壳龟，血缘、产地都是我们的优势，粉丝也很信任我们。”

直播间，年轻粉丝居多。“他们喜欢龟的互动性，有的客户一次买好几只。这种龟的寿命能到60岁，客户说养得好能陪自己到老。”王凯强说，现在在全国大部分地区都有他的客户。今年7月份，仅通过直播就卖了600只龟苗。

为了让客户放心，王凯强有套“铁规矩”：小龟破壳后得等肚脐收好、下水适应、进食后才发货；客户收到货要拍完整开箱视频，7天内死亡包赔付，此外每只龟都附带中国水生野生动物管理专用标识，确保客户能合法合规饲养；邮寄途中出现问题照价赔偿。

今年，养殖场年产量预计突破300万元。“未来10年，我们要把安缘闭壳龟的年销量做到5000只。”王凯强说。