

板桥：水果产业铺就致富路



麒麟瓜种植，生长快、口感好、效益好。



果农在基地管护蜜柚。

丰收在即，果农起早摸黑管护。



1300余亩的“柚海”一眼望不到边。

图/文 记者 罗哲明
通讯员 胡晓建 实习生 董依然

7月25日，大祥区板桥乡三红蜜柚种植农民专业合作社的果农在管护蜜柚。该乡是我市的水果之乡，农业产业发展迅速，今年新增土地流转面积1300余亩。三红蜜柚、金桥的精品西瓜、召伯的草莓、蔡家和板桥村的葡萄基地等，助力全乡120多人近处就业，其中贫困人口就业43人。冬天有草莓，夏天有西瓜，秋天有蜜柚，水果产业为村民带来致富希望。

来到1500亩的蜜柚种植基地，首先映入眼帘的是已经挂满蜜柚的果树，一眼望不到边。“还有一个左右就是蜜柚大出的时候，到时候你们一定要来尝尝。”热情的果农向我们发出邀请。走进蜜柚林，又是另一番景象，村民正在给排列整齐的蜜柚树修剪枝丫，除草、施肥等。

金桥村有精品西瓜水果基地，杨心龙是当地种植精品西瓜的大户，他和妻子两个人承包了60余亩地，专门种植大棚麒麟西瓜。杨心龙告诉记者：“要不是7月初涨洪水让西瓜藤倒了，我家承包的这60多亩地收入三四十万元不成问题。”

80后大学生返乡养鸡创业奔富

记者 罗俊

“我饲养的野鸡快要出栏了，希望今年能卖个好价钱。”7月29日，邵阳珍禽养殖专业合作社董事长简海军说。

今年33岁的简海军是武冈市文坪镇三林村人。大学毕业后，他找到一份体面的工作，在广州一家公司从事人力资源管理。2014年，他放弃工作开始创业，在装修行业里摸爬滚打。然而由于对自身发展定位不准确，盲目投资，创业失败，一切“归零”。

“吃一堑，长一智，在创业的道路上，我告诉自己，只有坚持下去，不断反思总结，未来一定会有一番作为。”简海军总是这样提醒自己。

2017年，简海军回到家乡，看到家乡日新月异的变化，他暗下决心，要在家乡干出一番事业。

2017年初，简海军在武冈文坪镇三林村流转土地10余亩，成立邵阳珍禽养殖专业合作社，主要养殖野鸡。“野鸡全身都是宝，肉质

细嫩鲜美，深受食客们喜爱，市场广阔。”简海军说。

简海军说，去年赚了20多万元。为了带动更多的农户致富，他把经验和技能传授给农户，同时，成立合作社为农户提供野鸡仔，待出栏后以合同约定的价格回收。

“到目前为止，我投入了100多万元，带动30余户农户发展养殖业，其中包含建档立卡贫困户6户，去年他们每户平均增收2万多元。”简海军说。

客户主要集中在武冈周边地区。如何打开销路，拓宽销售渠道，一直是他思考的问题。简海军自学电商知识，浏览营销视频，在多家电商平台注册店铺，订单数从无到有，逐渐快速增长。

“未来，合作社要实现野鸡产供销一体化经营，通过‘合作社+农户’的养殖模式，利用电商平台，逐渐扩大养殖规模，将野鸡卖到全国各地，从而带动更多的农户发家致富。”对于自己制定的目标，简海军很有信心做好。

泰康再次荣登《财富》世界500强

大健康业务加速发展

7月22日，《财富》正式发布2019年世界500强排行榜，继去年首次上榜后，泰康保险集团再次入围，以249.32亿美元的营业收入位列榜单第498位。

《财富》世界500强排行榜将营业收入、利润(按美元计)作为入围榜单的重要依据。2018年，泰康保险集团营业收入为1649.15亿元，净利润达118.70亿元，纳税首次突破百亿。截至目前，泰康保险集团管理资产规模突破15000亿元，退休基金管理规模超过3000亿元，累计服务个人客户2.62亿人，服务企业客户超42万家，为超80万人提供就业岗位。

2019年，泰康通过闭环内支付方与服务方的联动机制，实现整体效率和服务水平的提升，希望形成寿险与养老服务的养老闭环，健康险与医疗服务的健康闭环，养老金与资产的财

富闭环，为客户提供从预防、治疗、康复、养老的全方位的健康保障。

在保险业务上，泰康积极开拓创新，做大市场规模，传统寿险、养老金、健康险、政府医保经办同时发力。

截至目前，泰康已在全国布局15个大型医养融合养老社区、3个大型医疗中心，建构专科医疗体系，并通过投资医疗、治疗、人工智能、制药、医疗器械和健康大数据企业，打造了一个庞大的大健康产业生态体系。

未来，泰康将继续践行健康中国战略，大力发展商业保险，助力中国养老保障体系三支柱的发展。通过做大支付、布局服务、科技驱动、极致体验，来进一步打造健康、长寿、富足三个闭环构建的大健康产业生态体系，将保险支付体系与医养服务体系的融合不断推向深化，积极应对老龄化的挑战，服务经济社会发展。