

泥里“淘金”！这对夫妻的“藕”遇人生

文/图 杨雪薇 张练周



藕农谭小红和妻子唐凤霞

夏藕收获季 采收正当时

眼下正是夏藕收获季节，斗门区白蕉镇东湖村藕农们紧抓农时忙着采收上市，为市民餐桌送上当季美味。

谭小红在东湖村种植莲藕已有15个年头，目前有20亩藕田，正在采收的品种是从武汉引进的“鄂莲6号”脆藕丁

“3735种”粉藕，预计每亩能产2500斤-3000斤，夏藕采收将持续至8月底。

谭小红对笔者说，夏藕收获以脆藕为主，其个头大，藕节匀称、皮薄肉嫩、口感清甜脆爽，可以用来炒菜、涼拌，比如莲藕藕片、炒藕丁

盛夏是荷花绽放的时节，也是夏季莲藕收获的季节。在珠海市斗门区白蕉镇东湖村藕田里，一些挖藕人活跃在泥地里“淘金”，有人甚至曾一天挖了1700斤……藕农谭小红和妻子唐凤霞就在其中。

据了解，这片20多亩的藕田谭小红夫妇已承包15年多。采访时，当被问起当年两人如何认识的话题时，他们相视一笑。

2000年，来自阳江的谭小红和来自肇庆的唐凤霞在珠海一家针织厂打工，那时年仅17岁的唐凤霞凭借勤劳能干，入厂仅半年便当上了车间主管助理，甚至有3500元-5000元不等的月薪。“当时阿霞是厂里的一枝花，聪明能干，仰慕她的人很多。”谭小红笑着说道，见上第一面，两人就感觉对上眼，几番交往后便确定男女关系。

2005年，两人顺利步入婚姻的殿堂，次年，唐凤霞便怀上了宝宝。那时，谭小红还只是一个普通工人，每月工资1500多元，为了能赚更多钱养家，他多次有辞工创业念头。2006年，在一次聚会中，他从老乡口中了解到，白蕉、白藤有大片农田种植莲藕，莲藕的销售行情非常好，经常处于供不应求状态，尤其每年夏冬采收季，挖藕用工需求很大，工钱水涨船高。于是他决定辞工，和老乡一起去斗门藕田“淘金”。

“那年莲藕上市旺季，挖一斤莲藕工钱为0.55元，一个成年男子一天挖个800多斤赚个500元完全没问题，但那时我为了能赚更多的奶粉钱，曾在一天内挖了1700斤莲藕。”谭小红说，对于一个没有文化的农村人来说，这个酬劳不少了，或者直接说在淤泥“淘金”也不为过。

在挖藕的过程中，他了解到，斗门位于西江出海处，淤泥丰富，有机养分含量高，出产的莲藕品质好、产量高，市场前景好，他心里便萌生承包农田，自己种藕的想法。“2000年那时候，斗门有很多农户种植莲藕，

等，吃起来很清爽开胃。冬藕收获则以“3735种”粉藕为主，和土豆、芋头等根茎类食物口感有些类似，做熟了之后用筷子一夹就碎，适合炖煮，比如莲藕炖排骨、莲藕炖猪蹄、糯米藕，吃起来非常软糯。

今年43岁的谭小红有着18年的挖藕经验，他说，挖藕不仅考验体力，更考验技巧。只见他弯着腰，在泥水中一阵搜索，不一会，额上的汗水如雨滴落，搜寻到藕后，谭小红顺着莲杆掏下去，抠住藕的分叉点，用水枪顺势冲走淤泥，一根莲藕就从小心翼翼地拉出水面。

谭小红表示，挖藕要讲究技巧，由于莲藕是横向生长，采挖时须靠脚慢慢试探藕的根茎走向，两脚再左右配合挤压，最后才将手伸进泥里，顺着藕的走向慢慢将藕拉出。

“只有力道分寸恰好，藕才能被完好无损地挖出。藕如果被挖断，就会影响卖相，卖不出好价钱。没有经验的人，很难挖到一根完整的藕。”谭小红表示，由于藕身脆弱，仍然要靠纯人工去藕塘中一根根挖掘收集。

谭小红还告诉笔者，以前挖藕仅靠手，不仅辛苦还效率低下，遇到坚硬的石块杂质，手指常常被划破。近年来，有了

采收藕尖也是个辛苦活。即便像唐凤霞这样的“老手”，

一半顶烈日 一半入淤泥

高压水枪冲刷田泥，采收莲藕会轻松许多。在高压水枪“助攻”下，不一会工夫，新鲜白嫩的莲藕就装满了一筐。谭小红把它拖到塘边，又折回藕田，继续采挖。谭小红坦言，由于常年浸泡在水中，挖藕人很可能会患上风湿性关节炎。他指甲缝隙里有几圈洗不掉的黑泥，也算是常年挖藕留下的印记。

烈日下，和谭小红在藕田劳作的还有他的妻子唐凤霞，她今天的主要工作是采收藕尖。藕尖，又称藕带、藕苗，是连接藕节和嫩荷叶的茎，采摘藕尖的工序并不复杂，完全依靠手工，一件涉水衣，一条塑料“船”便是其全部工具。凭借多年经验，唐凤霞仅从水面的莲花和茎秆就能判断出水底下是否有新鲜的藕尖。她凭手感在水底一番摸索后，稍用力一拉，一根带着泥的藕尖就跃然手上。

采收藕尖也是个辛苦活。即便像唐凤霞这样的“老手”，

花上一个多小时，也只能采摘10来斤。

一番操作下来，唐凤霞早已一身汗一身泥。“藕尖十分鲜嫩，口感也非常爽脆，加上营养价值高，市场上可以卖到每斤25元。”忙着采摘藕尖的唐凤霞介绍，藕尖可以从4月份一直采收至9月底，平均每天可以销售20斤左右，主要供应周边市场和饭店。

在挖藕的过程中，他了解到，斗门位于西江出海处，淤泥丰富，有机养分含量高，出产的莲藕品质好、产量高，市场前景好，他心里便萌生承包农田，自己种藕的想法。“2000年那时候，斗门有很多农户种植莲藕，



谭小红在采藕



唐凤霞在藕田劳作

蓝迪金融沙龙活动在横琴举办

以“不动产私募投资基金”为主题进行深度研讨



蓝迪金融沙龙活动现场 受访者供图

日前，由蓝迪国际智库主办、珠光琴澳金服承办的蓝迪金融沙龙活动在横琴国际金融中心(IFS)成功举办。本期沙龙紧扣“不动产私募投资基金”主题，邀请了金杜律师事务所合伙人王昭艳和高和资本董事总经理毛跃晖就不动产基金新规和创新业务案例作主题分享。线上

观看人数逾3000人，达到良好的宣传效果。

金杜律师事务所合伙人王昭艳律师有着丰富的私募股权

基金领域经验。在主题分享环节，她从《不动产私募投资基金试点备案指引(试行)》的出台背

景，管理人资质要求、备案要求，

不动产私募投资基金与普通不

动产基金的差异、不动产私募基金试点申请方式等多个维度剖析了不动产基金新规相关内容。金杜横琴办公室是金杜律师事务所设立的第一个联营律师事务所，同时拥有中国法和澳门特别行政区法执业能力。

高和资本董事总经理毛跃晖，曾参与国内首单备案CMBS产品的设计和研发。在主题分享环节，毛跃晖介绍了高和的优势和投资逻辑，他表示城市更新是不动产投资的重点方向，并就不动产基金创新业务案例进行了分享。同时，他还分析了不动产私募股权基金的优势，指出发展Pre REITs基金所需关注的核心问题、投资Pre REITs基金的商业逻辑和策略等。高和资本自成立以来致力于用金融重塑城市面貌，推动中国城市更新与不动产证券化，也是试点新规发布以来首批拿到不动产私募投资基金管理人资质的优质机构之一。

在话题讨论环节，与会嘉宾立足各自所在领域，就不动产基金的应用模式、粤港澳应用场景、实操层面存在的问题和挑战等进行了广泛的交流与探讨。

(艾琳)

中国肿瘤整合诊治技术指南(CACA)精读巡讲(粤港澳专场)将于13日举行

点亮肿瘤患者的生命之光

羊城晚报记者 郑达

肿瘤严重威胁人类健康。中国每年有400万新发癌症患者，全世界每4个肿瘤病人中，有1个是中国人，每死亡3个病人，有1个是中国人。如何提高整体诊治水平？规范化诊疗是关键。

8月10日下午，中国肿瘤整合诊治技术指南(CACA)新闻发布会在珠海市人民医院(珠海市癌症防治中心)举行。此举或将为珠海乃至粤港澳大湾区的患者点亮生命之光。

让普通民众从指南中获益

在粤港澳大湾区不断融合的发展背景下，珠澳两地在肿瘤防治方面，如何合作？

据了解，本次精读巡讲活动为澳门、粤港澳大湾区，乃至全国的基层医院肿瘤诊治提供借鉴，也为普通公众了解肿瘤防治相关知识提供了一个窗口。

“此前，我们与珠海市人民医院签订了双方合作项目，已经进行了超30例肿瘤的诊治，尤其是在肝癌方面。”澳门镜湖医院外科主任罗光辉表示，“通过双方的合作交流以及本次巡讲活动，我们希望将其做强做精，我想这对于澳门市民来说，也是个福音。”

当前，珠海市人民医院(珠海市癌症防治中心)已开展多学科协作的肝癌MDT项目、肿瘤筛查项目、肿瘤筛查和早诊技术培训项目等，提升和改善了区域相关癌症治疗疗效及患者管理，使治疗更加规范化、标准化和专业化，并强化了珠海癌症筛查与早诊人才培养，提升了珠海癌症防治与健康管理水。

据了解，《CACA技术指南》发布会暨精读巡讲(粤港澳专场)将于8月13日在珠海横琴举办。中国工程院院士、中国抗癌协会理事长樊代明将亲自解读指南，并带领国内癌症诊疗知名专家进行CACA指南系列讲座。本次精读巡讲还将体现三个亮点，一是专家层次次高。活动邀请到多名院士专家将联合对《指南》进行精彩点评，用最权威的声音进行解读。二是活动内容丰富。除了指南发布、指南认证专家授牌、精读巡讲等重头戏之外，将在粤港澳大湾区范围内积极开展CACA指南进校园、CACA指南进基层、科普宣教进基层等精彩纷呈的活动，对CACA技术指南进行立体化全方位推广。三是活动影响广泛。多家粤港澳大湾区新闻媒体、直播平台参与到活动宣传当中来。

“活动有望更好地推动疾病规范化诊疗，提升区域癌症防治水平质量都有极大的改善。”

“肿瘤诊治规范化，我们要让每一个参与诊治肿瘤的医务人员都要懂得规范，为患者提供诊疗服务，让每一个肿瘤患者都得到好的治疗。”珠海市人民医院介入医学科主任李勇牵头的慢乙肝患者肝癌早期筛查“瀚海识珠”项目，截至2022年，共入选2026人，其中检出新发肝癌6人，患者复诊率69.7%，肝癌早期检出率大幅提升，对于患者的愈后及生活质量都有极大的改善。

“肿瘤诊治规范化，我们要让每一个参与诊治肿瘤的医务人员都要懂得规范，为患者提供诊疗服务，让每一个肿瘤患者都得到好的治疗。”珠海市人民医院介入医学科主任李勇牵头的慢乙肝患者肝癌早期筛查“瀚海识珠”项目，截至2022年，共入选2026人，其中检出新发肝癌6人，患者复诊率69.7%，肝癌早期检出率大幅提升，对于患者的愈后及生活质量都有极大的改善。

聚焦科技赋能金融

江门中行办理首笔线上合作远期结售汇业务

为提升中国银行江门分行(以下简称“江门中行”)在汇率避险产品市场的竞争力，进一步推动金融同业合作创新，促进金融同业合作发展，有效提升客户服务体验，近日，江门中行联合同业银行成功为某外贸企业办理线上合作远期结售汇业务，该笔业务为江门中行办理的首笔线上合作远期结售汇业务。

本笔线上合作远期结售汇业务，是由同业银行提供客户资源，江门中行提供外汇衍生产品和服务功能，通过电子交易平台实现全流程线上化办理。江门中行坚持打好“科技创新”和“产品创新”组合拳，通过线上化的服务渠道，打破物理距离的壁垒，提升业务办理的效率；通过将金融产品和服务对象创新辐射至同业客

户，加强同业纵深合作。在业务办理过程中，江门中行全程协助同业银行跟进客户需求，加强与客户沟通，及时高效解决客户在中行电子交易平台操作中遇到的问题。最终，在各方的紧密配合下，成功办理首笔线上合作远期结售汇业务，大大降低了企业办理远期结售汇业务的成本和时间，得到企业的高度认可。

江门中行始终坚持将科技赋能与强化市场拓展导向相融合，以多元化的金融产品和高效便捷的服务平台为抓手，秉持汇率风险管理服务，向客户提供优质跨境金融服务，为扶持中小微企业稳健经营、推动地方实体经济高质量发展贡献金融力量。

(江中行)

农行中山分行举办知识竞赛

7月29日下午，农行中山分行举办2023年企业文化暨综合业务知识竞赛。

比赛采用团体赛形式，内容涵盖企业文化、家文化、首届职业技能大赛业务知识、党建知识等内容，设置必答题、抢答题、选答题等题型。全行共有12支队伍参加，比赛现场气氛紧张热烈，选手沉着冷静、专业自信、应答从容、配合默契，展现出农行人昂扬向上的精神风貌和精诚协作的团队精神。

经过激烈的角逐，最终决出一等奖一名，二等奖两名，三等奖和最佳风采奖各三名。

本次知识竞赛活动内容紧贴实际、形式生动有趣，在全行范围内掀起学习企业文化与综合业务知识的热潮，营造了浓厚的践行企业文化、比学赶超、争当先进的氛围，有助于引导全行员工将企业文化精神渗透于各项经营管理工作，助力农行打造高质量发展领先银行。

(文/图 卢彩燕)



比赛现场，选手们答对题目沉着冷静，配合默契。