

任城区阜桥街道

盘活存量成增量 商圈焕发新能量

嘉祥县梁宝寺镇

稳住农业“压舱石”

本报嘉祥讯(通讯员 张体群 韩光乾)今年以来,梁宝寺镇党委、政府克服疫情带来的不利影响,以“三农”发展的新理念、新思路、新观点,调结构、补短板,加快推进全镇农业农村经济发展,筑牢稳住农业“压舱石”。

小麦丰收在望。梁宝寺镇注重向科技要效益,在小麦关键技术环节上搞突破。组织农业技术人员深入田间地头,把“配方施肥、合理密植、宽幅播种、适时浇水、氮素后移、一喷三防”六项小麦增产新技术运用到生产中去,为全镇小麦持续增产注入了新的活力。今年全镇种植的小麦亩产,在粮食“八连增”的高起点上,有望再获大丰收。据农业部门预计:若小麦生长后期没有大的自然灾害,全镇小麦平均单产550公斤,超千斤农民梦想大关,无论小麦单产、总产都创历史新高。

种业异军突起。梁宝寺镇土壤、气候等条件适宜小麦、大豆的生长,盛产的小麦、大豆等粮食作物,不但产量高,而且色泽好、品质优,是天然的农作物良种繁育宝地,全县23家农作物制种公司18家落户梁宝寺,2019年被国家农业农村部授予“全国一村一品(小麦、大豆)种业示范镇”,年繁育加工销售小麦良种0.6亿斤,大豆良种1亿斤,大豆良种覆盖我国长域以南大豆种植面积的30%,已成为全国的大豆良种繁育中心、价格形成中心、加工销售中心。

蔬菜迅速发展。蔬菜是梁宝寺镇多年来的发展短板。该镇以胡海坡“500亩天耕农业生态园”为龙头,把蔬菜生产与畜牧排泄物有机结合,推进蔬菜生产规范化、标准化种植,打造梁宝寺镇无公害有机蔬菜知名品牌。目前,该基地已建成冬暖式塑料大棚30个,开辟了农牧循环发展的先河,被济宁市农业局确定为“循环农业发展示范基地”。

生猪迎来春天。梁宝寺镇紧紧抓住生猪发展的黄金时期,在对中小散养殖户关停取缔的同时,加快推进标准化畜牧养殖园区建设。坚持畜牧粪便高标准无害化处理,实现畜牧粪便就地转化、就地吸收、就地利用,确保全镇畜牧业健康稳定发展。目前,全镇生猪存栏量1.26万头,比去年同期增长30%。

决战决胜脱贫攻坚

嘉祥县满硐镇

创新方式巩固扶贫成效

本报嘉祥讯(通讯员 贾翠雯 王赞 王嫣然)为确保完成决战决胜脱贫攻坚目标任务,满硐镇创新方式方法,因材施教,精准施策,大力实施产业扶贫,以产业发展巩固脱贫质量,提升脱贫成效,激发贫困群众的发展动力。

深入摸排,统筹谋划。结合镇村实际和村级集体经济发展工作,由组织部、扶贫办、服务区和牵头,全面摸排各村土地、人口、交通等情况,通过召开座谈会、专题会议等方式,对预选重点区域逐一研判分析,综合各类因素,选定阿城村作为村级集体经济项目扶持村,由镇财政拨付专项扶持资金30万元用于厂房建设。

多方联合,积极招商。由阿城村“两委”牵头,在镇经贸委、工商等部门的支持下,通过厂房租赁的形式引入注册资金500万元的青岛辰泽服饰有限公司,在阿城村进行服装加工,带动本地群众,尤其是贫困群众就业,提高群众生活质量。

回馈社会,助力扶贫。通过“户村企结对、租金兑付、济困惠民”等帮扶模式,带动周边群众50余人就业,实现每年8万元的村集体收入;2020年实现分红15000元,贫困户分红金额从500—1000元不等。同时,该公司吸收本村贫困人员曾静等5人进厂务工,保证了贫困户脱贫成效的稳固,切实使贫困户得到了实惠,公司声誉得到了提高,村集体经济、公益事业得到了健康发展。

金乡县胡集镇

党建引领攻坚脱贫

本报金乡讯(通讯员 董璟)今年是全面打赢脱贫攻坚战收官之年。胡集镇抓党建促脱贫,充分发挥党委龙头、支部引领、党员示范作用,狠抓工作落实。

建强脱贫攻坚“指挥部”。坚持把脱贫攻坚作为重中之重,作为镇党委每天晨会的固定议程,及时调度工作、研究措施、解决问题;坚持领导干部“包保”制度,每人包保3—4个行政村,全体机关干部每人联系帮扶3—10户贫困群众,切实做到户户有干部帮,让帮扶工作更加精准,帮扶措施更加到位,帮扶成效更加显著。

建强村党支部战斗堡垒。发展壮大村集体经济,牵好建强农村基层党组织的“牛鼻子”。针对部分村村庄空心、经济空壳的问题,实施“领头雁”、“人才回引”行动,集中攻坚。全面推动村党组织领办合作社,用好“强村贷”等政策,加大扶持力度,发展起了董楼秋葵、东风白梨瓜等50余家合作社,确保全镇77个村集体年收入全部超过5万元。同时对全镇有就业意愿的劳动力开展“大调查、大培训、大对接、大就业、大安置、大成效”六大活动,对贫困户实现全免费服务上门。

建强党员、群众“连心桥”。开展党员“亮身份、作承诺、当先锋”活动,动员党员干部在脱贫攻坚中打头阵、冲在前。胡集镇为将脱贫攻坚工作做实做细做到位,组织领导干部开展“沉一线全覆盖,抓整改促落实”扶贫走访活动,每到一户都与贫困户促膝长谈,实地查看民情情况,调查帮扶需求,详细记录走访情况,对发现的问题逐户逐户进行反馈,扎实做好脱贫攻坚的每项工作,确保所有问题整改落实到位。卫生院党员志愿者走街串巷,为出行不便的贫困户提供上门服务。指导贫困户签订慢性病协议,发放健康扶贫档案袋,张贴家庭医生联系牌,实现家庭医生服务全覆盖,通过开展上门服务活动,拉近了贫困户的距离,为脱贫攻坚工作提供医疗保障。

麦收开镰粮满仓



6月3日,汶上县郭仓镇种粮大户郭波波正在指挥联合收割机对自己麦田进行收割。作为小麦主产区,我市小麦正进入收获阶段,农民们抢抓有利天气,陆续开镰。

■通讯员 张华 摄

嘉祥县仲山镇 田间不生一把火 地头不冒一股烟

本报嘉祥讯(通讯员 陈庆)为切实做好2020年秸秆禁烧和综合利用工作,促进秸秆资源合理利用,进一步压实镇村干部秸秆禁烧工作责任,牢固树立全年禁烧的责任意识,6月2日一大早,仲山镇全体镇村干部组成党员先锋队,奔跑吧姐妹、平安卫士、退役军人等9支志愿服务队,150余人身着迷彩服,佩戴红袖箍,统一在镇政府大院集结待命。

仲山镇为打赢秸秆禁烧这场硬仗,完成“不冒一股烟、不着一把火、不黑一块地”的目标,进一步提高思想认识,总结以往秸秆禁烧工作的成功经验,不等不靠,主动作为。进一步强化宣传发动,坚持把深入宣传发动、强化宣传攻势贯穿禁烧工作始终,真正做到广播天天响、路路见横幅、墙上见标语、宣传车辆巡回转,切实营造良好的宣传氛围,让群众主动的、自觉地提高农忙安全意识。狠抓秸秆还田,加强源头治理,排查全镇收割机人员信息,所有收割机没有秸秆还田装置的,一律不准下地作业。同时严格落实网格化管理,认真落实镇村干部包村、村干部包队、大队长包地块的方法,严防死守、看死盯牢。进一步强化督导

落实,镇政府抽调纪检、办公室工作人员组成督导组,重点督查镇村干部在岗在位及禁烧措施落实情况,督查结果一天一通报,对督查出来的问题,立查立改,对工作落实不力的村或个人,将严格追究相关责任人的责任。

誓师大会后,仲山镇20余辆秸秆禁烧宣传车,个个身披红色宣传条幅,统一配备广播喇叭、宣传音频,在镇党政班子的带领下,开展了声势浩大的“三夏”生产秸秆禁烧宣传活动,营造出浓厚的上下联动、全民参与的宣传氛围。

大棚西瓜很给力

■实习记者 周婉玉 通讯员 李超

正午的阳光透过大棚洒在一排排长势喜人的秧苗上,满眼都是绿油油的景象。“这是芦笋,去年春节就上市了,这是豆角,这是西瓜……”在微山县马坡镇何庄村恩泽农业园大棚内,何庄村党支部书记刘永峰欣喜的向记者介绍道。恩泽农业园采用“连栋大棚+复合种植”技术,在党支部和乡村振兴服务队的带领下,进行土地流转,建立了农业种植基地,走上了发展集体经济的道路。

恩泽农业园第一年建成就进行了西瓜的品种改良,就西瓜一项而言,每亩地产量高达1万斤,良好的品质一上市就受到欢迎,每亩利润可达几千元,比传统农作物的利润要高出许多。“今年又进行了新品种的试种,新品种口感更加清甜,市场价格还要高出普通西瓜5、6毛哩。”记者向刘永峰了解到,原来的何庄村因为土壤质地好,一直有种植西瓜的传统,但因农产业受因素较多、个人种植技术、农田收益不高等多方面的影响,导致越来越多的村民选择外出务工,青壮劳动力流失。为改变这一现状,让村庄得到发展,刘永峰决定依托原有西瓜种植产业,利用土地优势,发展集体经济。

万事开头难,在一开始建设西瓜大棚,进行土地流转便遇上了困难,西瓜大棚的造价不低,再加上土地流转所需的租金,着实是一笔不小的开支,怎么解决资金的难题呢?关键时刻,何庄村的党员站了出来。“前期我们村内村干部以身作则,带头垫付资金20万元,再加上帮扶单位帮扶,镇政府帮助多方筹措筹措了资金,流转土地100亩,就这样把一个个西瓜大棚建了起来。”刘永峰告诉记者,2018年7月,马坡镇乡村振兴服务队来到何庄村,考察到何庄村的基础比较好,班内成员团结一致有干劲,在经过双方交流后,决定在2019年春节前投资30万元建成7亩新型的连栋大棚。“连栋大棚可以做到一年四季瓜果相接,每亩大棚的收益可以达到万元左右,而且水肥一体作业,方便快捷。”刘永峰告诉记者,连栋大棚建成后,当年就实现了收益。

种瓜得“瓜”,种豆得“豆”。“去年一年村集体收入5万元,今年预计收入在10万元左右。”刘永峰告诉记者,集体收入分配60%用于村集体的基础设施建设,30%用于农业基地的设施建设,10%用于村内帮扶工作。村民们还可以从地租和在基地工作两方面获得收益,良好效益让何庄村村民们尝到了甜头,撸起袖子加油干;从流转土地开始,何庄村的集体化经济也有了跨越式的发展,对于未来的发展也越来越有信心。

行走基层·新农人

“直播带货”收益多



■本报记者 武旭 通讯员 李超 鲁哲

三脚架、补光灯、一部手机,在嘉祥县马村镇山前村,每天早上7点钟,山向镇都会准时在直播平台向全国网友直播“带货”。“大家都知道我们济宁是全国大蒜的主产区,品质很好,这次我们给大家带来优选的紫皮大蒜,具有消毒杀菌、增强人体抵抗力功能。”短短三四分钟的时间,山向镇的紫皮大蒜就销售出十几

单,而在他的身后,正在紧张对大蒜进行分拣、封装的工人。“车间”和“直播间”一体,是他的一个小特色:“受到多种因素影响,今年的大蒜价格比较低,我也是想尽一点绵薄之力,帮父老乡亲们解决点儿销售问题。”

今年22岁的山向镇是青岛农业大学大四的学生,受到疫情影响的他无法返校,闲之余他开始萌生出做直播、卖农产品的想法。而之所以有网络直播卖农产品的想法,还要从山向镇的家庭情

况说起。山向镇告诉记者,他是一个标准的农二代,家里办了一个玫瑰花种植合作社,有着两千多亩的玫瑰花种植规模。“网络直播带货是这两年发展迅猛的销售形势,我就想尝试一下,看能不能借助网络平台销售我们的产品。”山向镇告诉记者,自家生产的玫瑰系列产品虽然早已在电商平台销售,但采取网络直播销售的形式还是第一次,效果如何,他的心里也没底。

为了取得“开门红”,山向镇从不同直播平台的推送策略、市场定位、文案策划和运营维护、售后服务等方面做了大量资料收集,最后确定了“抖音”平台作为主力推广平台。2月底,山向镇开始正式直播,由于前期做了充足的准备工作,山向镇的直播带货效果良好,高峰时每天可以达到3000多单的销量。除了网络直播,山向镇还坚持每天拍摄短视频,用来积累粉丝量。“一般的视频博主能保持每天更新一个视频就算不错了,我是每天更新两个,虽然比较累,但可以吸引粉丝,提高直播带货的效率。”山向镇告诉记者,自己拍摄的内容主要是日常的农田生活。为了保证短视频的更新,他每天凌晨5点就要起床拍摄,剪辑完后发布到短视频平台,随后简单扒拉几口早饭,就要为一天的直播工作做准备。从早上7点到晚上7点,山向镇基本要保持每天12个小时的直播时长,他告诉记者,线上消费者的粘性较低,一天不直播就可能流失客户。“有时候太累,就是我和姐夫轮流直播,如果销售量确实