

普通人的经济生活

山东新闻名专栏 1351

张延广:大棚里书写青春之歌

■ 本报记者 朱玉东
本报通讯员 张旭

“毕业后俺就回到家乡建起了大棚,带着乡亲们一起致富。”3月7日,东昌府区斗虎屯镇北张村的张延广望着自家大棚里碧玉似的葡萄朴实地说。2011年,21岁的张延广刚刚大学毕业,满怀创业激情回到家乡北张村做起了“新农人”。

刚开始,张延广觉得大棚葡萄市场前景广阔,并把目标定在了国内的高端品种上。在了解到南方市场口碑不错的葡萄品种“黑旋风”后,张延广立即前往浙江金华,对“黑旋风”葡萄的果品质量、发展趋势进行调研。“黑旋风”葡萄籽、甜度高、不裂果,同时适应能力和抗病力强,非常适合在鲁西地区种植,但当时山东省内还未引进这一葡萄品种。于是,他到济南、菏泽等地进行走访,了解到市场对于“黑旋风”无核葡萄有较好的接受度,马上决定在聊城开始试点种植。

回到家乡后,张延广立即着手建大棚。为了节约资金,他和家人采购了建棚的相关材料后,自己动手建起了温室大棚。从此,张延广一头扎进大棚里,每天早出晚归,育苗、移植、管理、收获、销售……马不停蹄,像陀螺一样再也没有停下来。

慢慢地,张延广的葡萄在市场上有了名气,他也积累了丰富的种植管理经验,销售渠道十分顺畅,2017年就有了扩大规模的想法。此时,共青团东昌府区委主动上门,送上了“青春助农”政策,帮助张延广流转了周边闲置土地260亩,用于种植蔬菜水果。

2017年,张延广成立了东昌府区斗虎屯镇凤轩家庭农场,目前农场中有葡萄、草莓、桃、土豆、花生、地瓜6种蔬果取得绿色食品认证,走出了一条农产品种植、绿色水果蔬菜采摘、花卉苗木育养、生态畜养多元发展的产业化之路。

2020年开始,依托共青团东昌府区委青年直播电商培训班,张延

广陆续开通了微信、抖音、快手等平台账号,开展“青春助农”直播活动。目前,通过线上渠道累计卖出蔬果40吨,葡萄、草莓、茄子等农产品远销国内各大城市。

随着农场逐渐壮大,张延广“让乡亲们过上好日子”的愿望越来越强烈。在为乡亲们提供就业机会的同时,张延广还为无技术、无经验的村民提供免费就业培训,带动乡亲们积极创业。为此,他成立了两个10亩以上规模的种植基地,提供给乡亲们作试验田。

张延广对家庭农场进行了技术培训、育苗、生态观光、教育研学、采摘、休闲等一体式规划,农场



张延广在管理葡萄园。

朱玉东

被评为“省级开心农场”“市级AA旅游景区”“东昌府区中小学生教育实践基地”等。现在,农场除了有13座高标准冬暖式大棚,还有葡萄长廊、鱼塘等,吸引了众多游客前来观光采摘。截至去年底,农场已接待游客8万多人。

乡情速递

清泉街道 金融下乡产业兴

本报讯(记者 朱海波)“俺用30万元的贷款进了500只羊羔,现在养殖规模达到了2000只。按照目前的行情,一年下来能增收十几万元。”3月7日,冠县清泉街道南街村养殖户张博在养殖场里给羊舍通风消毒、添加青饲料和清水,一个多小时下来,额头虽已渗出细密的汗珠,但喜悦之情一直洋溢在脸上。

张博的养殖场能从“小打小闹”发展成规模养殖,得益于当地金融助力乡村振兴的好政策。3年前,张博的养殖场刚建起便赶上疫情,养殖行情跌宕起伏,几次都是靠着“富民贷”渡过难关。如今疫情好转,他憋足了劲要把养殖规模做大,正当他为资金犯难时,在清泉街道挂职金融副主任的张明威主动到访,帮他贷款30万元。

为有效破解创业“资金难”,让乡村振兴跑出“加速度”,今年冠县推动金融下乡常态化,开展“服务红色冠县·助力绿色发展”乡村振兴样板银行创建活动,每周组织辖

区11家银行深入镇街,把“富民贷”“强村贷”“农耕贷”等金融产品送到田间地头、企业车间。同时,在辖内金融机构中选派27名优秀干部赴各镇街挂任金融副职1年,让金融资源流向重点领域和薄弱环节,打通金融服务乡村振兴的堵点。

“金融活水”下乡进村,让越来越多的年轻人创业劲头更足。东三里庄电商基地里,主播们通过“云端”将当地土特产卖到了全国;大学生夫妻返乡种植高架草莓,创造了日赚七千元的佳话;西谷子村通过“富民贷”扩大经营,将店铺升级为家具城……行走在冠县农村,鲁西黄牛、烟薯和金银花间作种植、羊肚菌等特色种养层出不穷,电商等新兴业态如雨后春笋般涌现,服装厂、代加工厂等更是满地开花。“通过金融助力,扶持能力强的人创业,带动能力弱的群众就业,实现了巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效对接。”清泉街道党工委书记高秀龙说。

定水镇 为企业安全生产“把脉开良方”

本报讯(通讯员 张震)3月3日,在阳谷县定水镇鑫鹏门窗有限公司的生产车间中,切割好的玻璃整齐码放,员工正在有条不紊地按照工序组装门窗。

“配电箱下方这里堆放易燃的原材料,存在安全隐患,请马上移除。”“灭火器快到期了,想着及时送检……”随着辖区内企业开工生产节奏的持续加快,定水镇组织应急办工作人员开展安全隐患排查,就企业存在问题提出具体整改意见,进一步督促企业时刻绷紧安全生产这根弦。

“打开‘学习强国’,搜索安全生产,观看里面的小视频,能让你了解更多安全生产方面的知识。”应急办工作人员范兴强打开“学习

强国”学习平台,向企业员工介绍如何在网上了解安全生产、急救自救等相关内容,讲解近期全国安全生产中的典型案例。

“应急办的工作人员来我们企业进行现场检查是一场及时雨,不仅让我们找到了企业生产中存在的安全隐患,更为我们加强监督管理开出了‘良方’。我们一定守牢安全底线,坚持以优质产品回馈市场,为乡村振兴作出贡献。”鑫鹏门窗有限公司负责人孙保昱说。

“定水镇将继续坚持不懈绷紧安全弦,切实提高企业的安全意识和主体责任意识,促进安全生产各项制度落实,为乡村振兴和经济发展贡献力量。”定水镇党委书记闫瑞鹏表示。

一线服务 助春耕

3月6日,在阳谷县李台镇杨店村麦田,党建联盟乡村振兴志愿服务队正在指导帮助村民对小麦进行科学春管。

近年来,阳谷县坚持党建引领农业产业发展,组织一批精通农业技术的党员骨干,开展送政策、送技术、送服务活动,带领群众增收致富,助力乡村振兴。

陈清林 王书朋



“甜蜜事业”搭上电商快车

■ 本报记者 林晨

“大家好,我是在平的养蜂人高姐,现在我们开通了快手小店,大家可以自行选购我家的蜂蜜……”3月4日,在平区韩屯镇郭卢高村的养蜂户高桂喜打开快手直播,向粉丝介绍各类蜂蜜,不一会儿便卖出了200多元的产品。

高桂喜说,能够成功在快手平台上销售蜂蜜,离不开韩屯镇政府有关部门的便民服务。

借着短视频平台火爆的东风,高桂喜在快手平台开通了名为“高姐蜂蜜”的账号,通过直播、短视频拍摄来宣传自家蜂蜜。经过一段时间的运营,账号的粉丝数已经突破2万。有了粉丝和流量,高桂喜便想在快手电

商平台销售蜂蜜。“销售产品,就得办理有关手续。”于是,高桂喜便到韩屯镇便民服务中心办理相关业务。

刚踏进大门,工作人员便热情迎接。得知高桂喜办证需求后,工作人员为她提供了“一站式”服务,不到一个小时,便办好了包括营业执照、预包装食品备案等在内的所有证照。“现在,政府的服务太便捷了,没想到

一次就能办完所有的事,都不用跑第二趟。”拿着“热乎”的证照,高桂喜像吃了蜜一样甜。

近年来,韩屯镇坚持服务向基层延伸,打通政务服务“最后一公里”,推进电子商务服务体系,不断完善各项基础设施,提升便民服务中心办事效率,助力群众搭上农村电商快车,实现增收致富。



3月6日,在平区贾寨镇耿店村,蔬菜种植户正在大棚内打理蔬菜。截至去年底,耿店村返乡创业的“棚二代”达到116名,最多的一人建有高标准大棚21座。年轻人的回归,给耿店村注入了动力和活力,打响了“棚二代”和“耿店”两大品牌,目前全村大棚数量已超700座。

■ 本报记者 王军豪

省派第一书记的“十八般武艺”

■ 本报记者 赵艳君

“一座大棚一年收入10万元左右,真是多亏了尹书记带来的这个好项目。”3月5日,当又有村民打听大棚收益时,性格耿直的赵彦广,用这样一句话回答了对方的问题。赵彦广的头茬甜瓜上市了,今年的行情明显好于往年,他心里不禁暗自高兴。跟外人聊起这棚瓜时,他脸上的笑容藏都藏不住。

赵彦广是莘县大王寨镇东丈八村一名大棚种植户,他提及的“尹书记”,是中国农业银行山东省分行选派的第一书记尹冬生,而那个“好项目”,则是尹冬生借助自身优势,帮村里建成的四座高标准冬暖式大棚,目前均已通过租赁方式投入使用,并且每年可以为村集体带来6万余元的收入。

不仅如此,东丈八村新建的36座大棚,吸引27名在外务工人员返乡,形成占地超过1800亩的大棚聚集区,覆盖全村367户,并带动周边村200多人务工,村民人均年收入增长到3万多元。

就在赵彦广和村民介绍种植经验时,尹冬生正在东丈八村农业专业合作社盘点的农资。“到村里一年多时间,尹书记都快变成农技专家了。他真的是十八般武艺,样样精通。”合作社管理人员辛保亮这句话说完,前来购买农资的种植户个个随声附和,尹冬生也跟着大家不好意思地笑了起来。

“合作社出售的农资,比市场上同类产品价格低,算下来,可以让种植户的农资成本降低30%。”说起这个话题,尹冬生言语间很是兴奋。他说,合作

社采取“党支部+企业+社员”的运作模式,可为村民提供农药、化肥、农膜等农资产品,提供技术管理、销售等“一条龙”的服务,让农户降低成本的同时实现增收。

“合作社开办以来,为群众降低农资支出22万元,人社社员分红6万元,增加集体收入10万元。2021年开始,我们全体村民免交了水费、卫生费和部分保险费,村集体经济壮大与美丽乡村建设形成良性循环,村民享受到越来越多的红利,真正实现了‘支部有作为、群众得实惠、集体增收人’。”说起尹冬生到来后村子的变化,东丈八村党支部书记辛灯涛一席话真诚而恳切。

大王寨镇西大场村有个农村电商直播基地。3月5日,基地的6个直播间里,十余名主播正销售当地地产的五

黑鸡,语言流利而自信。

“每天销售5000单左右,有时候也会出现爆单,订单飙升到上万单,累计销售额380余万元。”听着直播间里此起彼伏的“吆喝声”,工作人员朱现云言语之间透着自豪和喜悦。

说起这个直播基地,负责人苏义强心里满是对尹冬生的感激。“基地建设过程中,曾经遇到资金难题,后来,尹冬生书记了解情况后,帮助协调贷款60万元,为我们雪中送炭,基地得以顺利建成。”苏义强介绍,截至目前,电商直播基地已经培训学员500余人,带动100余人就业。“接下来,我们将培养更多的农村电商达人,让更多人在家门口实现就业。同时,在打造聊城农业品牌上下功夫,让家乡的农产品搭乘电商快车走出莘县,走向全国。”



3月4日,在平区肖家庄镇农惠苗圃农场里,樱桃苗种植户正在起苗出售。大地回春,苗木交易迎来旺季,田间地头一派繁忙景象。近年来,在平区采取“党支部+合作社+农户”的模式,因地制宜发展特色产业,增加村集体收入,拓宽群众增收致富渠道,助力乡村振兴。

■ 马红坤 李爱芹