

❄️ 齐心战冰雪 全力保民生 ❄️

智慧物流、网络货运、智慧云仓,莘县—— 绿色蔬菜交易走上“云端”

■ 本报记者 苑莘

12月18日,莘县王庄集镇嘉仕丰冷链物流有限公司的冷库内,备受市场欢迎的紫山药堆积如山。“这是我们今年收获贮藏的紫山药,等到价格达到合理的利润区间,即可交付市场。”公司负责人王春强介绍。记者当日从莘县了解到,该县通过积极拓宽冷库、电商等收储和销售渠道,使当地菜农不惧冰雪和降温挑战,让好蔬菜卖出了好价格。该县农业农村局在通报情况时介绍,目前该县蔬菜个别品种集中上市期,虽然价格随市场有所波动,但不愁销售,且无大面积滞销情况。

据了解,莘县除王庄集镇、王奉镇大面积种植的山药已收获入冷库贮存外,目前基本没有露地菜产出。设施棚内主要种植黄瓜、樱桃西红柿、西葫芦、青椒、芸豆、茄子等品种。该县农业农村局对全县农产品市场监测结果显示:目前黄瓜、硬粉

西红柿、樱桃西红柿、芸豆价格一直坚挺高位运行,青椒、圆茄一周前处于低迷状态,近两三天略有小幅回升,价格处于1.6元/公斤—3.4元/公斤区间内。

莘县菜农不惧严寒考验的一大法宝是电商产业的发展。在该县今年举办的电商直播大赛活动中,153名选手参赛,涌现了许多优秀人才,有效带动了本地农产品的销售。大赛点击量400余万次,成交额165余万元,为莘县农产品走出县域带来了巨大的流量。过去几年中,莘县根据瓜菜集中上市时间节点,提前对生产产品类和生产规模进行梳理汇总,保障电商销售货源的数量和品质。在不同平台推出了形式多样的直播带货活动,吸引了拥有近1000万粉丝的大乐等主播为莘县蔬菜代言。通过布局销售链,稳定供应链,确保资金链,畅通物流链,莘县实现电商零售有销量,直播带货有流量。

良好的基础设施水平,保证了莘

县蔬菜的稳定价格和可靠销路。该县建设了农产品价格监测中心,并接入国内大型农产品市场价格信息和县内供销平台数据,实现供销实时对接。他们还运用微信小程序,推进“互联网+乡村”融合发展,围绕村务、服务、财务等功能板块,建设数字乡村平台,大力提升农村信息设施服务能力。加快推进了智慧物流、网络货运、智慧云仓、供应链金融、香瓜单品大数据项目,让莘县蔬菜走上“云端”。手机上轻轻一点,莘县蔬菜即可通过各种平台和渠道,走进消费者的家中。

深加工是莘县蔬菜对抗严寒的底气。过去几年,莘县充分发挥瓜菜菌等农副产品优势,加大农业招商力度,扶持发展龙头企业,农业产业化水平不断提高,先后培育发展了立信食品、志诚蔬菜、绿源和丰、盛大食品等规模大、带动力强、发展前景好的骨干龙头企业,被评为山东省农业“新六产”示范县。目前,

全县规模以上农产品加工企业发展到97家,其中山东嘉华生物科技股份有限公司被认定为国家级农业龙头企业,入选中国农业企业500强,成为莘县首家在A股上市的公司。大力实施“一村一品”工程,已有董杜庄、河店、燕店等镇街入选全国“一村一品”示范村镇,河店、燕店被农业农村部确定为全国乡村特色产业超十亿元镇。

“莘县的小市场、种植基地,联通着省内外大市场,我们将做好内功,为菜篮子建设作出贡献。”莘县农业农村局相关负责人介绍。未来几年,该县还将着力夯实乡村产业发展基础,做实“菜篮子”工程。持续稳定100万亩瓜菜菌种植规模,着力做好老旧设施升级改造,集成推广高产高效、资源节约、生态环保的技术模式,聚焦品种培优、品质提升、品牌打造和标准化生产,不断提高莘县蔬菜产业发展质量效益和竞争力。

📡 乡情速递

沙镇 “送学上门”情暖老党员

本报讯(记者 林金彦)“大爷,最近天气寒冷,您要注意防寒保暖!”12月19日,在东昌府区沙镇大张村,机关干部呼静茹再次来到老党员朱立昌家中走访慰问。朱立昌今年71岁,年老体弱,参加组织生活和集体学习不方便,呼静茹与他结成了学习帮扶对子。

在帮扶活动中,呼静茹不仅与他一起学习党的创新理论,还详细了解其健康状况和生活需求,认真倾听意见和建议,这让朱立昌感到十分温暖。他说:“送学上门”让我感受到了党组织的关怀,打心里感到高兴!我一定认真学习,发挥好老党员的余热,积极为村庄发展贡献力量。”

该镇现有60周岁以上党员1478人,卧床不起、行动不便党员238人。针对这些年迈体弱、行动不便、不能参加集体学习的老党员,镇党委创新思

路,积极组建党员干部“送学上门”服务队,打造“行走”的学习课堂,通过送学入户、讲解到人、关心慰问等方式组织开展“送学上门”暖心志愿服务活动,为老党员送去学习资料,确保每名老党员在学习上“不缺课”、理论上“不漏学”、精神上“不掉队”。活动中,志愿者们为老党员一对一授课,面对面帮学,与他们一起学习理论、议变化、谈感受、话未来,积极宣传党的新思想、新理论,让老党员们感受到了党组织的关心和温暖。

“送学上门”活动的开展,搭建了党组织与老党员之间沟通的桥梁,增强了基层党组织的凝聚力、向心力,激发了老党员“终身学习跟党走”的热情、信心和决心。”沙镇镇党委书记邱恒表示,沙镇党委将继续丰富学习载体和形式,常态化开展“送学上门”,做到党员学习全覆盖、关心关怀送到家。

大布乡 “走”村入户“访”进民心

本报讯(记者 夏旭光)12月18日,记者从阳谷县大布乡获悉,9月底至今,大布乡以提升干部执行力为抓手,持续开展企业、农村“社情民意大走访”活动,本着“不打扰、拉呱、摸实情”原则,全心全意把热心和热情带下去,把群众所需所盼摸上来,考验了全体乡村干部的干事作风和执行力,群众心结一一打开,干群感情日渐浓郁,“脚尖上的幸福”越走越深厚。

干部走访企业,重在“将心比心”,喝一杯茶、看一趟厂房往往跟企业交不了心。敲开企业大门容易,但要真正敲开企业家心门,需要带着感情、带着政策、带着换位思考的诚心。大布乡经济发展办公室主任宋莹莹,始终主张“营商环境办公室应该设在车间里”,无论企业规模大小,她每天都要走访几家,帮助企业解决困难问题。正是由于“主动上门”的服务,阳谷家豪木业有限公司年产1.2万立方米板

材生产线自动化绿色升级改造项目才能顺利进入实施阶段。

村干部走村入户,重在“眼尖心细”,遇事多寻思一步,跟上措施不拖沓。大布乡灵王庙党支部委员翟秀平在走访中发现,丁业利家庭状况有些困难,近期他又身体不适、干不了重活。翟秀平到乡民政部门为其申请了低保。低保办完不久,丁业利因骨癌住院,正是因为享受了低保政策,才节省了一大笔治疗花费。

靠前服务一小步,温暖民心一大步,现在大布乡的包村干部、村干部入户拉呱,群众都是实实在在地高兴。下一步,大布乡将推进“社情民意大走访”常态化,用好“企业问题诉求台账”“民情日记本”“两本诉求台账”,持续为企业鼓干劲、解难题,为群众解心结、办实事,让幸福民生底色更加亮丽。

柳林镇 闲置宅院变身共富小院

本报讯(通讯员 马雪 赵焕军)12月17日,天气晴朗,走进冠县柳林镇大杨庄村“有碗面——空心挂面共富工坊”,村民们正将一包包刚刚饅好的挂面拉长晾晒。两米多高的面架上挂满了挂面,远远望去,一排排挂面细如发丝,银光闪闪,随风飘动,一阵阵面粉的清香扑鼻而来。

然而,在几个月之前,这个小院还是一处无人居住的闲置宅基。“近年来,农村人口不断向城市流动,越来越多的农村宅基用房无人居住,成了村民的闲置资产。”大杨庄村党支部书记杨本凯感慨道。

如何盘活这些闲置资源,让村里的宅基地变废为宝,成了他的心事。经过多日思考,杨本凯决定在村内整合闲置宅基地,连片打造乡村微产业。10月份以来,他以柳林镇原有的制糖、手工挂面生产、传统香油制作等手工业为基础,结合“三资”“清管用”工

作,在村内租赁了10余处闲置宅基,将它们规划打造为美丽庭院,并在宅基内建设了“有点甜——古法制糖共富工坊”“有碗面——空心挂面共富工坊”“有抹香——传统香油共富工坊”等共富小院。

目前,大杨庄村的首批6处共富小院已经建成开放,共吸引30余位村民务工,人均年收入增加1.8万元。“在这干活离家近,不仅收入增加了,自己的制糖技术还有了用武之地,心里特高兴。”在古法制糖共富工坊工作的村民杨一锋高兴地说。

通过共富小院导入产业,发展庭院经济,大杨庄村激活了农村闲置民房,拓宽了村民就业增收的新门路。大杨庄村将陆续整合30家闲置宅基,建成30处乡村微产业项目共富小院,打造集产品加工、观光研学、乡村旅游、特产销售、品牌运营于一体的庭院经济,实现村集体和村民“双增收”。

❄️ 12月17日,在平阴区贾寨镇耿店新村大棚里,种植户们加紧采收成熟蔬菜,确保市场供应。 ■ 赵玉国

❄️ 12月17日,在平阴区贾寨镇耿店新村,菜农们在清理蔬菜大棚上的积雪,为蔬菜添加防寒二层薄膜,确保设施农业安全越冬。 ■ 赵玉国



眼中有光 心中有爱 脚下有路

——山东聊城亿津连锁超市有限公司董事长王广胜速写

■ 朱海波

在聊城市区,随处可见的亿津超市在方便市民购物的同时,也成为当地一景。

2001年,第一家亿津连锁超市成立,22年来,山东聊城亿津连锁超市有限公司(以下简称“亿津集团”)一直以“服务社区乡镇,倡导品质生活”为企业宗旨,致力于打造高品质生活生态圈,现已发展成为拥有4家大型生活购物广场、70多家综合超市、5家连锁餐饮酒店,总营业面积15万余平方米的超市经营集群。今年,亿津集团在莘屯、滨湖新城、南湖新城、鼎盛店、贵华苑、洪屯等多个社区、乡镇新开超市10家。

亿津集团在大规模的同时,不断加强供应链建设,以稳定的供应确保稳定的发展。亿津超市自筹建设3000余

亩绿色蔬果种植基地,组建2000平方米中央加工厨房,构建10000平方米的物流配送中心,形成生鲜商品“自产自销+原产地直采”的便捷安全供应模式。基地采用“超市+合作社+基地+农户”的经营管理模式,发展高产、优质、高价值的农产品,许可使用绿色食品标志。依托农超对接,积极助力乡村振兴,“农合亿津蔬果种植专业合作社”被评为“国家农民专业合作社示范社”。亿津集团逐渐成长为集绿色蔬果种植、生产加工、仓储物流、销售服务于一体的,辐射

聊城市区及辖区所有乡镇的专业化、集团化连锁零售企业。

王广胜说,亿津超市的规模扩大和影响力提升,来源于“慧”爱员工、反哺于民的企业文化,离不开“让利于民、服务百姓”的初心理念。22年来,无论顺境逆境,无论发展的快与慢,这个信念始终没有更改过。在亿津超市购物,不仅价格便宜,而且产品新鲜、质量可靠,亿津已成为方便市民生活的一个符号、一个美好存在。

扶贫济困、乐善好施,是企业关爱社会、回馈社会的应有之举。多年来,亿津集团始终坚持“奉献、利他、利社会”的奉献理念,积极参与公益组织贡献爱心,承担社会责任。

近5年,集团开展“亿津爱心助农”活动100余次,通过政府搭桥,帮助对口扶贫区县及农民销售滞销农产品金额

500余万元;提供“亿津捐助助学”资金20余万元;“亿津精准扶贫”项目通过参与“两场同建”“万企帮万村”“统筹扶贫”等工作,共帮扶贫困户8204人,累计金额300余万元。亿津集团贡献的不只是美好生活,更是先进的文化理念。

22年来,亿津集团持续打造以人为本、服务为根、商品为基石的社区商业发展模式,已逐步成为聊城市具有较高知名度、美誉度的区域连锁零售龙头企业,先后获得了“省级青年文明号”“省级扶贫龙头企业”“全国十佳成长型标杆企业”“最具爱心慈善企业”等荣誉称号。王广胜也被授予第六届齐鲁乡村之星、山东十大农业经营创新榜样、全国先进个体工商户等荣誉称号。

当前,在市场竞争加剧、电商分流、人工成本攀升等多方因素影响下,线下实体店也遇到前所未有的竞争压



王广胜(右)在农合亿津蔬果种植专业合作社向种植户了解葡萄长势(资料图)

力。亿津集团借助自身品牌优势和商品渠道、物流配送、信息平台等优势,对旗下各业态门店进行精细化划分,现已形成以生鲜食品超市作为基本生活满足型的主力业态,以大型综合超市作为消费需求满足型的主力业态,以便利店作为服务满足型主力业态,通过环境升

级、服务升级、品质升级等打造更加适合顾客消费新业态门店。

振兴路漫漫,求索欣然。王广胜将继续秉承服务百姓、回馈社会的初心,把百姓喜欢的亿津品牌做得更好,在广袤的鲁西沃野再创新辉煌。