

走好平原特色乡村振兴聊城路径

葫芦未下架 订单找上门

■ 本 报 记 者 邹 辉
本报通讯员 郭洪广

8月11日,走进高唐县固河镇付庄村的葫芦园,放眼望去,翠绿的藤蔓相互缠绕,编织成一片蓬勃的绿色天幕,一个个形态别致的葫芦错落悬挂其间,泛着青绿色光泽。种植户张彦华穿梭在垄间,检查藤蔓承重、筛选定形果实,确保每一个葫芦“完美成长”。“今年种植3亩葫芦,再有1个月就能成熟下架。”看着挂满枝头的葫芦,张彦华笑着说。

葫芦,谐音“福禄”,寓意美好。高唐县固河镇大力发展特色葫芦种植,各式各样的葫芦成了村民们的“福禄”之果。从小喜爱葫芦的张彦华,今年春季种植了3亩“八宝”葫芦新品种。通过精细管理,他种出的葫芦皮质厚、硬度高、品相好,备受市场和客户青睐。“不同大小、不同形状的葫芦,价格也各不相同。”张彦华介绍,根据今年市场行情,大概能赚3万多元。如今,葫芦还没成熟,就已经有经销商找上门来订购。

高翠是张桃村种植葫芦的行家里手,凭借多年的种植经验,她精准适配

本地水土与气候条件,积累了一套成熟、高效的葫芦管理经验。品相是工艺葫芦产业的核心竞争力。高翠全程实行精细化管理,从藤蔓养护到留果定形,每一个环节都一丝不苟,全力培育高品质工艺葫芦。

目前,高翠种植的葫芦长势旺、形状优美匀称,特别是“高唐中号”新品种,已经成为招牌产品。葫芦种植技术简单,对土壤、气候等条件要求不高,极易带动本地群众参与。“村里老百姓很容易上手种植,只要精心管护、保障品相,葫芦基本不愁销路,且经济效益

十分可观,是适合乡村发展的优质特色产业。”高翠坦言。

在固河镇,张彦华和高翠的种植经历正是众多农户依靠种植葫芦等特色产业走上致富路的一个缩影。近年来,固河镇立足本土农业资源优势,因地制宜培育高附加值的工艺葫芦特色产业,摒弃传统低效益种植模式,以特色种植推动土地增效、带动农户增收。如今,小小的葫芦不仅装点了乡村原野,更凭借超高的经济价值,形成了独具固河特色的乡村产业发展样板,为乡村振兴铺就了一条专属“福禄”大道。



8月16日,阳谷县张秋镇景阳冈村农民集中采收韭菜花。景阳冈村独特的沙土土质非常适宜韭菜生长,种植历史悠久。目前,全村韭菜种植面积两千余亩。 ■ 本报记者 许金松

闫寺的西梅熟了

■ 本报记者 于新新 赵迪

金秋八月,瓜果飘香。8月17日,走进东昌府区闫寺街道西梅种植基地,果树枝繁叶茂,一颗颗饱满圆润、色泽鲜亮的西梅挂满枝头,在阳光下散发着诱人的果香。不少市民趁着闲暇时光,携家人朋友前来体验田间采摘的乐趣。

“之前西梅大多数都是在超市里买的,听说咱本地就有西梅园,所以过来采摘。”市民李晚雪捧着一把刚摘下的西梅笑着说,“果子都缀在枝子上,看着挺喜人,现摘现吃,新鲜度高,口感也

好,带回家去分享给家人朋友品尝。”

据种植户李艳芬介绍,这片生机勃勃的果园,三年前主要种植秋月梨。为优化种植结构、瞄准高端特色水果市场,李艳芬决心转型栽种西梅。然而,创业初期阻力重重。“一开始犹豫很久,家里也不支持,最终我们还是想大胆尝试一下。”李艳芬说。为攻克种植难题,她和家人多方奔走、实地考察,还通过网络学习种植技术,并请来街道农技专家实地分析指导。

受温差、土壤等条件限制,部分品种口感欠佳、易裂果。经过反复筛选,最终选定“新梅四号”作为主栽品种。

去年,这片西梅首次挂果,上市后便供不应求。今年总产量预估可达一万斤,从8月初开始陆续成熟,采摘期可持续到8月中下旬。“随着挂果时间延长,口感和风味会越来越好。”李艳芬介绍,这段时间不断有市民前来采摘,还有研学的团队也慕名而来。

从传统林果转型高端特色种植,从试种摸索到丰产热销,小小的西梅已成为农户增收致富的“黄金果”。闫寺街道以特色产业为支点,持续完善产销配套链条。闫寺街道党工委副书记张逸飞表示:“我们以粮食规模化种植为根基,大力发展特色农业,依托党支部领

办合作社统筹布局,强化农技指导,通过电商直播拓宽销路,打通种植、初加工、销售全链条。”据介绍,两处新建冷库将正式投入使用,总仓储容量可达五万斤,将有效补齐仓储保鲜短板,延长特色农产品保鲜周期,进一步提升农产品附加值与外销竞争力。

特色种植不仅鼓起了农民的“钱袋子”,也为当地乡村振兴注入了新活力。闫寺街道正以产业兴旺为抓手,不断激活乡村发展新动力,让更多农户在特色农业发展中共享红利、稳定增收。

云端闯市场 赋能兴乡村

——莘县燕店镇香瓜产业电商发展纪实

■ 本报记者 姬翔

8月16日,走进莘县燕店镇电商产业园,一派火热的产销景象扑面而来。直播间里,主播对着镜头娴熟推介脆甜多汁的燕店香瓜,弹幕互动不断、订单持续刷屏。

作为全国最大的香瓜集散地,燕店镇敏锐捕捉到电商机遇,积极引导瓜农和相关企业涉足电商领域。目前,全镇发展农产品电商企业112家,电商供应链企业164家,电商从业者1500余人,线上年销售额超10亿元。

新渠道拓宽增收致富路

2021年,燕店镇电商产业园正式投用,彻底改变了以往散户零散售卖、物流低效、成本偏高的销售短板,实现香瓜分拣、包装、发货一体化、标准化作业,大幅提升物流效率、降低运营成本,带动300余家电商经营者集聚发展。

“产业园提供免费场地、专业设备和运营指导,不用自己搭建仓储物流体系,创业门槛大大降低。”燕店镇罗庄村的返乡创业青年杜现德感触颇深。依托镇上的电商扶持政策和专属金融产

品,他成功注册了“甜瓜哥”“黄瓜哥”等商标,运营着“莘农人家生态园”“鲜果鲜味”“果蔬码头”等8家电商平台店铺,日均接单七八千单,高峰期单日订单破万,实现了规模化发展。

依托产业园、直播基地等平台载体,燕店镇不断探索电商融合发展新模式,构建起“合作社+直播平台+线上线下载体”的完整产业链。宏源瓜果合作社等经营主体主动转型,开设“燕店香瓜甄选”线上店铺,邀请网红主播直播带货,砍掉中间分销环节,让田间香瓜直达全国消费者餐桌,实现优质优价、增产增收。

在规模化销售的同时,品牌化发展同步提速。该镇积极引导经营主体注册商标、打造特色IP,“燕店香瓜”“甜瓜哥”“小胖瓜州”等一批本土品牌出圈走红,彻底摆脱“无牌散卖”的低价竞争模式,凭借专属品牌形象提升产品附加值,在电商赛道站稳高端市场。

新农人带动产业长久发展

电商产业的蓬勃发展,离不开人才的持续赋能。燕店镇坚持引育并举,既想留住本土能人,也想引来返乡英才,

打造一支懂种植、懂直播、懂运营的复合型电商人才队伍。

“刚开始面对镜头很紧张,不会话术、不懂运营,参加镇上的免费培训后,从短视频拍摄、直播互动到店铺运营全学会了,现在每天直播几小时,订单稳步上涨。”本土新农人“小农女艳倩”就是电商技能培训的受益者。如今的她,已是小有名气的香瓜主播,靠着接地气气的直播风格和真实的产品展示,收获了大批忠实粉丝。

今年以来,燕店镇联合专业培训机构、抖音电商平台开展4期专项培训,邀请行业专家、资深从业者现场授课,理论实操相结合,助力160余名学员成功开启直播带货之路。同时,该镇推行“以老带新、一对一帮扶”模式,让鲜述电商等资深从业者结对新手,快速破解运营难题,培育出“新农人王娇”“燕店窰哥”等30余名本土骨干主播,常年活跃在各大网络平台。

优厚的扶持政策,吸引大批青年返乡逐梦。该镇出台场地补贴、资金扶持、项目对接等系列举措,22名返乡大学生扎根乡土,将新媒体运营、社群营销等新思路融入香瓜电商销售,打破传

统售卖模式,为本土产业注入青春活力。

硬保障护航产业提质升级

产业兴旺,保障为先。燕店镇持续优化电商发展环境,从政策、金融、基建多维度发力,为电商产业高质量发展保驾护航。该镇积极争取市县电商奖补政策,目前已有5个村获评市级电商村、2家企业获评市级电商示范企业。依托相关培育政策,该镇积极争取抖音平台流量扶持,首批6家企业共计17万余元流量券全部落地,有效降低企业运营成本。

针对电商从业者资金周转难题,莘县农商银行量身打造专属信贷产品,创新“30大品牌”信贷工程,精准赋能中小电商主体。“60万元电商贷款及时到位,帮我扩大了仓储、补齐了备货资金,才能把业务规模做大。”杜现德坦言,金融活水的浇灌,是他创业路上最坚实的后盾。

从田间优品到云端爆款,从传统农贸到数字电商,燕店镇以特色产业为根基,数字经济为引擎、人才服务为支撑,走出了一条产业兴、电商旺、农民富的乡村振兴新路径。



十五里园镇

推广套种技术,实现“一地双收”

本报讯(记者 钟伟 通讯员 高一格 程超)8月15日,雨后初霁,满目翠绿。阳谷县十五里园镇朱万一村的小麦套种基地里,一排排健壮整齐的辣椒苗长势喜人。村民穿梭其间,细致查看苗情、精心管护,现场繁忙而有序。

去年,朱万一村集中流转土地100亩,试点推广麦椒套种模式,即秋季播种小麦时,提前预留60至80厘米宽的种植带,次年气温回升后适时移栽辣椒苗,通过科学错峰,实现两类作物生长周期的有效衔接。

“这种模式好,一地双收,两头赚钱。”朱万一村党支部书记黄庆玉介绍,目前套种地块内的小麦已收割售卖,实现收入约10万元。经对比测算,小麦产量、收益与常规单种小麦基本持平。再过一个多月,辣椒将迎来上市期,可为村集体和村民新增一季经济作物收入。“粮食产能不降低,综合收益有提升,这正是我们流转连片土地、发展高效种植的初衷。”

一地双收究竟有何奥秘?该模式兼具生态与经济效益。共生期内,小麦植株可为辣椒幼苗遮挡强光、抵御日晒,避免幼苗灼伤,助力缓苗扎根;辣椒苗前期需肥量少,与小麦养分需求形成错峰互补,既减少肥料投入,又促进土壤养分良性循环。

辣椒种植属于典型的“短平快”高效农业,同时也是劳动密集型产业,从育苗移栽、田间管护,到采摘分拣、打包加工,每一道环节都需大量用工。当地群众不仅通过土地流转获得租金收入,还能在基地务工领取工资,真正实现了在家门口挣“双份钱”。村民黄福旺算了一笔明白账:“以前自己种地,每亩纯收入最多也就800元。现在光土地流转费一亩就有900元,加上在基地打工挣的工资,一年下来收入能翻一番!”

土地连片流转,为规模化、标准化种植打下基础。黄庆玉表示,朱万一村将持续做好辣椒田间管理,紧盯市场行情拓宽销售渠道,不断总结麦套辣椒种植经验,因地制宜优化种植方案,稳步壮大特色种植产业,以土地流转赋能乡村振兴,带动群众持续增收。

朱万一村麦椒套种的成功试点,是十五里园镇创新农业种植模式、推动农业提质增效的生动缩影。作为传统农业大镇,近年来,十五里园镇围绕“一村一业”“一村一品”发展思路,积极探索间种、套种、轮种等模式,让同一块土地既产出粮食又产出特色经济作物,努力在装满“粮袋子”的同时,鼓起老百姓的“钱袋子”。

清泉街道

联村共建打造“牛产业”

本报讯(记者 刘亚杰 通讯员 张清强)8月17日清晨,清泉街道沙庄村“联村犇富”养殖场内,首批20头西门塔尔肉牛正悠闲地嚼着草料。孟谷子头村网格党支部书记孟庆君一手扶住牛颈,一手轻拍牛背,和技术员姚长涛逐头检疫:“先养稳这20头,模式成熟后逐步扩大到200头。”

清泉街道地处冠县主城区,城中村有钱无地、城郊村有地无钱。面对这道“两难”题,街道打破村域壁垒,组织孟谷子头、东关、东街等10个村以合作社形式共同出资,成立全县首家联村养殖联合社,在沙庄村一片闲置地上建起2750平方米的标准化的钢构养殖棚,让闲置地“活”了起来,也让资金有了用武之地。

资源变资产、资金变股金。养殖场建起后,由距离最近的孟谷子头村牵头运营,联合社组建财务监管小组,账目委托专业机构代管,确保“事事有监督、笔笔账可查”。

项目推进并非一帆风顺。受上半年疫情影响,肉牛引进一度推迟。风险解除后,联建村集体赴莘县、阳谷“货比三家”,最终锁定了适应性强、育肥快的西门塔尔品种。目前,32吨草料、10吨精饲料已全部到位,为大规模养殖备足了粮草。

一个养牛场,串起十个村,盘活一片地,带动一群人。养殖场优先吸纳联建村留守劳动力,负责饲喂、清扫、消杀。“以前农闲的时候出去打零工,收入不稳,现在在养殖场干,一个月能挣2000多元钱,还能顾上家。”正在添草料的村民乐呵呵地说。“跨村联建不是简单的拉郎配,而是要让村集体按股分红,让群众在家门口有活干、有钱赚。”清泉街道党工委副书记万涛表示。

记者了解到,清泉街道将探索“养牛+有机肥+果蔬种植”循环农业,让这条“犇”富路越走越宽。



古云镇

跨区域婚俗改革经验获认可

本报讯(记者 马中飞)记者8月16日从莘县了解到,近年来,该县古云镇持续深耕跨省毗邻地区移风易俗治理工作,探索出一套可复制、可推广的跨省协同共治新模式,乡风文明建设成效亮眼、硕果颇丰。该镇创新打造的省际毗邻乡镇移风易俗“协同共治”机制,成功获评全县创新工作案例。今年3月4日,其跨区域婚俗改革经验面向全国推广,相关做法获得省领导批示肯定。

亮眼成绩的背后,是常态化、精细化的久久为功。如今在古云镇,文明办红白事已经成为群众生活的新风常态。全镇常态化落实红白事周上报、事前提醒、事后回访制度,形成闭环式文明监管服务,从源头杜绝铺张浪费、大操大办。文明迎亲队伍常态化奔走于乡间街巷,用简约庄重的仪式,代替铺张烦琐的旧俗,让婚礼既有温度又有风度。

跨省联手搭建协作机制,弘扬时代新风。古云镇携手临省的王楼镇正式达成共建共识,共同签署抵制高价彩礼、拒绝大操大办合作协议。两地定期会商移风易俗工作情况,数据互通,协商解决难点问题,现已会商3次,开展宣传、联合整治活动1次,形成了常态对接、定期会商、联合整治的合作机制。同时打破地域界限,统一文明标准,共建淳朴乡风,用实实在在的举措为群众减负,让简约文明、节俭向善的新风尚蔚然成风。

开展接地气文艺宣传引导,推动文明新风入脑入心。依托本土特色文艺队伍,古云镇深挖婚俗改革现实题材,精心编排《天价彩礼不可“娶”》《文明婚礼》等原创剧目,走村入户、巡回展演。用老百姓听得懂、喜欢看的曲艺形式,生动讲述高价彩礼的危害、传播文明婚嫁的新理念,在潜移默化中改变群众的老旧观念。

榜样引领突出示范导向,滋养和美乡风。古云镇持续挖掘、宣传身边低价彩礼、简办红白事的文明典型,用普通人的真实故事传递向善力量,带动更多家庭主动摒弃攀比之风、践行节俭之风,让婚事简办、厚情薄礼成为社会共识。

风成于上,俗化于下。从单镇治理到跨镇联动,从旧俗缠身到新风拂面,古云镇正以持续的创新与坚守,不断破除陈规陋习、涵养文明乡风。未来,古云镇将持续深化跨区域协同共治,持续擦亮移风易俗特色品牌,让文明新风常驻乡间、温润民心,为乡村振兴铺就文明底色。