



富“口袋”先要活“脑袋” 泰安：科技下乡助推精准脱贫

◆有些地方扶贫投入不少，但实际效果不佳，主要原因在于扶贫对象的精准性、因贫施策的科学性不够。实施精准扶贫是一项复杂的系统工程，要不断探索和完善科学的战略体系、政策体系、管理体系、制度体系。

泰安市科技局坚持人才、项目、基地一体化，大力实施科技下乡助推脱贫行动。以科技精准扶贫为目标，以特色产业为抓手，以科技指导员为纽带，促进产业结构调整和优化升级，为全市打赢扶贫开发攻坚战提供科技支撑。

□ 本报记者 姜言明 曹峰峰
本报通讯员 姚文 侯文萃

“扶贫，最终是要让贫穷的人们自己站立起来。不仅要富‘口袋’，还要活‘脑袋’。”泰安市科技局局长张庆云说。

村民致富有了盼头

“今年苹果丰收了，有不少地方却出现了卖苹果难。这咋办？”4月25日，在宁阳县东疏镇潘茂村的一间大会议室里，黑压压坐满了人，潘茂村党支部书记社会田向“城里来的专

家”问道。
“市场上不是所有苹果都卖不了，质量好的苹果价钱高还缺货。销售难将是苹果产业优胜劣汰的转折点，我们应该增强信心，把这种先进的苹果栽培技术尽快学好用好！”

讲课的是泰安市林业科学研究院副院长、2015年度国家科技进步奖获得者王迎，被泰安市选派为潘茂村的科技特派员。潘茂村是山东省精准扶贫建档立卡贫困村，全村1020人中贫困人口达到582人。该村交通不便，农业生产效率较低，缺技术、缺资金、缺资源、缺信息。

面对这些问题，从担任科技特派员伊始，王迎通过认真调研分析，明确栽培苹果为产业突破口。由于潘茂村大多数群众对发展苹果缺乏正确的认识，王迎想尽办法提高村民发展良种苹果的积极性。

外出参观、办培训班、现场操作示范……“去年，专门将著名苹果栽培专家、山东省果树研究所博士李慧峰请到潘茂村进行专业指导，还带领果农到果树研究所试验园参观考察，村民对发展良种苹果有了全新的认识。”王迎说。

除了发展苹果产业，该村还成了全省第一个推广应用四倍体泡桐新品种的村庄，省级贫困村成功“嫁接”国家科技进步二等奖。“社会田自豪地说。

原来，2015年12月16日，王迎参与完成的《四倍体泡桐种质创制与新品种培育》成果获得2015年度国家科技进步二等奖。“四倍体泡桐新品种具有速生、优质、抗逆的突出优点，是我国首选泡桐良种和优秀用材良种，具有巨大的经济开发潜力。”王迎说。“每亩四倍体泡桐可以增收4000元以上，村民致富有了盼头。”社会田说。

在泰安，像王迎这样的科技特派员还有许

多。“产业项目发展到哪里，科技特派员就扎根到哪里；哪里出现技术难题，科技特派员就出现在哪里。自2006年实施科技特派员工程以来，全市已下派科技特派员419名，目前在任178名。组织实施特派员项目134项，举办各类技术培训612班次，增加农民收入8.5亿元。”泰安市科技局副局长陈士昌说。

实施“62116”科技扶贫体系

实施精准扶贫是一项复杂的系统工程，要不断探索和完善科学的战略体系、政策体系、管理体系、制度体系。“精准扶贫不是强行脱贫，而是要拔除穷根。我们要用科学的态度营造起扶贫扶智的制度环境，引导民众主动参与乡村建设。”陈士昌说。

泰安市目前有贫困村464个，其中省级贫困村213个，市级251个，贫困人口达到14.05万人。为深入实施创新驱动发展战略，充分发挥科技支撑精准扶贫的作用，泰安市制定了《科技精准扶贫专项行动方案》。

科技精准扶贫，泰安市将实施“62116”科技助推脱贫专项行动，即利用2-3年时间，组建一个以驻泰高校院所为主、市直涉农单位为辅60人的专家服务团；选派一支以市直及县市区涉农单位为主、驻泰高校院所为辅200人的科技指导员队伍；建立1个科技指导员与“第一书记”帮扶协调互动机制；完善1个农村科技信息服务平台；推动60个农业科技园区、涉农企业结对帮扶。

值得关注的是泰安市科技局将科技首次提出指导员与“第一书记”帮扶协调互动机制，打通联系服务群众“最后一公里”。

“以科技精准扶贫为目标，以特色产业为抓手，以科技指导员为纽带，以农业科技园

区、涉农企业为载体，强化市、县、乡三级联动和产学研结合，加快农业科技成果转化应用、农业先进适用技术示范推广，促进产业结构调整和优化升级。通过整合各方优势资源，实现科技指导员贫困村全覆盖，助力贫困户脱贫致富。”陈士昌说。

通过科技精准扶贫，泰安市2016年将实现60%的贫困村科技指导员覆盖，2017年基本完成全部贫困村科技指导员全覆盖，2018年充分发挥科技指导员作用，建立科技扶贫长效机制。

探索“互联网+精准扶贫”模式

“互联网+”的普及推广，为传统行业带来无穷机会。泰安抢抓先机，探索互联网思想创新扶贫方法，敦促“互联网+”与扶贫开拓跨界融合，试探“互联网+精准扶贫”模式。

如今，打开“泰山农科信息网”，政策法规、农业标准、特种养殖、供需信息一应俱全。“在网站上，不仅能够卖出鸡蛋，还能和专家实时互动，简单的问题敲几下键盘就能解决。”宁阳县公鸡养殖户刘茂学说。

泰安市利用“互联网+”手段，为贫困村提供农产品销售、在线技术答疑、致富信息推介等特色服务，根据农民需求上门提供“菜单式”志愿服务，帮助贫困村解决技术难题。同时，充分利用“泰山农科”广播平台，每周邀请农业专家走进直播间，在线解答农户亟须解决的问题。

将在条件适宜的贫困村建立基层星火科技12396信息服务站，通过微信群、QQ群等信息手段，加强与基层星火科技12396信息服务站、省星火科技示范基地、省科技扶贫实训基地的联系，真正发挥农村科技信息服务平台作用。

既是股东又是工人，一年收入近3万元

宁阳：土地流转入股 村民乐享收益

□ 本报记者 刘涛
本报通讯员 李辉 张雯雯

宁阳县文庙街道吴村通过土地流转、村民入股的方式，建立农业庄园，使原本贫瘠的土地摇身一变成为村民致富的“金疙瘩”。它的成功是将现代农业经营理念完美演绎的结果，值得借鉴。

“土地股金+收益分红” 贫瘠地变“金疙瘩”

走进文庙街道圣地农庄，各类大棚整齐排列，展示长廊环形连缀，棚间水渠环绕交错，流水潺潺，棚内果蔬挂满枝头，生机盎然，而这一切都让人很难想象，脚下的这片土地曾是一片贫瘠地。

“原先我们村人均6分多地，沟壑纵横，老百姓以种植小麦、玉米为主，亩产纯收益一年才八九百。”吴村党支部书记李万海介绍，村民外出打工或在县城做点小买卖成了一家一户主要经济来源。“当时我们村两委就想尝试推行土地流转！”

2012年吴村采取集体投资、大户参股、群众入股多渠道筹集资金，采用“土地股金+收益分红”的经营模式，开始流转土地，组建合作社，建设“圣地农庄”。最终，全村335户全部入社，村民变股东；上千亩土地全部流转，并通过平整荒脊、填埋废沟等，还实现新增耕地200多亩。

既然想“地里刨食”，那种什么作物、选什么产业很关键。李万海介绍，一开始他们尝试种植药材，“种了一季，没少折腾，也没挣着钱。”

在不断探索与市场考察后，农庄最后选择了蔬菜种植，李万海说：“蔬菜的市场需求量大，种植销售周期短，资金回笼快，这样积累下资金还可以循序渐进地投资，滚动发展。”

农庄推行规模化种植、订单式种植，实行统购统销，降低生产成本，提高土地效益。去年，农庄亩产纯收益达5千多元，是土地流转前的5倍多。



每逢周末，不少家长带着孩子来到农庄采摘。(资料图)

尝到“以地生财”甜头的人老百姓更乐了，社员李淑菊告诉记者，“我以土地入股，在农庄里既是股东，又是工人，现在工资加股金、分红，一年收入将近3万，比原先种自家那二亩地强多了。”

靠科技提质增效

如果说经营权流转唤醒了沉睡的土地，那资金、技术、人力、设施等生产要素如何排列组合，使其发挥效用最大化，则直接影响到发展的速度、质量。

“这几年我们立足发展绿色有机果蔬，扩规模、提品质，积极探索发展现代农业。”李万海说。

发展现代农业，科技支撑是关键。在农庄，智能温室大棚采用了湿帘风扇自动控温技

术，冬暖式大棚应用了微喷灌溉、微生物杀菌等技术，有机蔬菜基地采取了测土配方施肥、灯光物理灭虫等技术……一项项科技的应用，驱动农庄发展不断降本提质增效，“仅农庄实施的节水灌溉工程，每亩节水、节电率达60%以上，还省工省力。”农庄副经理魏丽杰介绍。

“我们不仅在科技支农上下足本钱，还在培养有技能、有素质的职业农民上下足功夫，着力推进人力与技术的有机融合。”李万海说。为此，农庄特意建设了电教室，定期对工人进行果蔬栽培、病虫害防控、高效施肥等技术培训。

农庄紧盯市场调结构，“这也是被‘逼’出来的”，魏丽杰说，“即便同一种蔬菜，早春晚秋上市和盛产期相比，价格差别都很大。”为更好地解决季节转换、天气变化对作

物栽培的影响，这几年，农庄从初始的单一蔬菜，转向发展蔬菜、水果、食用菌、花卉药材等多品种、多样化栽培，进一步降低市场风险。

目前，圣地农庄已与泰安、莱阳等地的农产品深加工企业长期保持联系，发展订单农业，稳定销售渠道；与济南、济宁等地的大型超市开展合作，推进农超对接，拓展市场空间。

一产联三产 庄园变公园

每到周末或小长假，圣地农庄里就热闹非凡。或一家三口，或朋友结伴，相约来到这里。

“我们农庄地处城郊，又紧靠汽车站，具备区位优势，而规范化、标准化、规模化种植本身就是一道风景，所以我们认为发展生态观光农业大有可为。”李万海说。

从去年开始，圣地农庄在农业、林业、旅游等县直部门及文庙街道的帮助支持下，对农庄环境进行整体打造，开始向休闲旅游、生态观光农业强势迈进。

“这一片是果蔬采摘区，栽植苹果、葡萄等果树50多个品种6万多株，还间作套种了牡丹、芍药等中药材，这样既增加了观赏性，又提高土地利用率与产出率。”行走在观光长廊，魏丽杰向记者介绍起各片区的特点。

目前，农庄已规划建设温室种苗培育、四季蔬菜栽培、有机蔬菜示范、果蔬采摘体验、生态水系种养五大区域，并由6公里的观光展示长廊将各版块环环连接。从去年下半年开始，农庄以草莓、西瓜采摘游活动为载体，着力推介其生态旅游文化价值，吸引周边市民前来观光体验达3万多人次。

“从‘卖蔬菜’到‘卖生态’，跳跃发展的背后，是我们在坚持不懈的摸索实践与试验尝试。”李万海表示，现在农庄的发展方向已越来越明确，发展路子越来越宽阔，“我们要着眼长远，发挥优势，推进生态观光农业发展，探索一产三产的相互融合，不断拓宽现代农业新领域。”

导读

22 民生

新泰：“精准招商” 促转型发展

近年来，新泰摒弃了“捡到篮子都是菜”旧理念，大力实施“精准招商”战略，紧盯大企强企，创新实行“基金+基地”、“总部+基地”招商模式，着力引进引领型、补链型产业项目。仅去年一年，全市共引进亿元以上内资项目122个，实际到位资金160.5亿元。

23 视点

岱岳区：财政资金引导 助力企业融资

积极引导银行业金融机构优化信贷资源配置是岱岳区发挥财政资金杠杆作用的又一有效措施。为企业开辟了便捷、多元的绿色投融资通道，有效破解了企业资金周转困难，撬动了岱岳区经济的科学发展、跨越发展。

泰山酒业荣获“2016中国酒业金熊猫”奖

五岳独尊获“2016中国酒业最受欢迎商务用酒”称号

□ 刘培俊 吴修刚 张尊森

近日，在第49届全国糖酒商品交易会期间举办的“2016中国酒业公众大奖”评选中，泰山酒业一举获得两项殊荣：企业荣获“2016中国酒业金熊猫”奖，旗下高端产品五岳独尊荣获“2016中国酒业最受欢迎商务用酒”称号。

在当今白酒行业面临深度调整的新常态下，泰山酒业凭借稳健的发展思路和“一体两翼”发展模式，及时调整产业结构和产品结构，使企业继续保持了健康稳定的发展势头。特别是去年以来，泰山酒业主动求变，全面进行模式升级：

一是营销升级，成立厂商战略联盟；二是产品升级，升级版酒仙酒广受欢迎；三是渠道升级，泰山美酒上线运营。模式的升级与创新为泰山酒业打开了一个全新的发展局面，实现了逆势增长。

作为白酒行业唯一的“中国航天庆功酒”，五岳独尊酒集航天文化、泰山文化与泰山酒文化之大成，是泰山酒业重点打造的高端产品，是中国白酒精细化酿造体系的标杆之作，成为鲁酒的一面旗帜。该产品荣获“中国酒业最受欢迎婚庆酒”、“山东省白酒感官质量金奖”（连续四次荣获香型第一名）、“山东主流接待名酒”、“最具文化内涵名酒”、“鲁酒标志性产品”等殊荣。



扫描二维码，在网页中打开并下载，轻松安装新悦大众客户端

责任编辑 刘蓬基
(0531) 851 93505