峄城开展农村公共资源治理

36个红手印见证山林资源共享

□本报通讯员 张大东
本报记者 张环泽

“村里对山林重新承包,听到大喇叭的广播,我第一个去摁了红手印。”2月6日,枣庄市峄城区榴园镇前湖村村民孙善臣,谈起承包山林的事还是一脸喜悦。这份喜悦还得从一个多月前当地开展的农村公共资源治理行动说起。

前湖村有人口1100多人,村子不大却有着近40年的桃树种植历史,大小山头有9座,206国道横贯南北,得天独厚的自然条件和便利的交通优势,给这个村带来了发展的先机。部分村民将目标瞄向了山坡地,与平原相比山坡产的桃子品相更好、口感更佳,销售自然更胜一筹。但这一致富的“法宝”却只落在了6户村民手中。

“40年前山上还只是些松树和洋槐树,砍树回家烧火做饭成了常事,如何看护好山林让人头疼,无奈找了6位老人划片看守。随着经济的发展,靠山吃山的观念深入人心,这6户村民大胆尝试种起了山地桃树,生活富了起来。” 村支书孙华说,“6人管理9个山头越来越感觉力不从心,其间也尝试重新进行划片但效果并不理想。山林的老式管理方式愈发显得不合理,要求重新发包的呼声也愈发强烈。”

枣庄市委常委、峄城区委书记于玉告诉记者,部分农村公共空间管理的长期“空档”,致使大量公共资源流落到少数人手中,导致村集体资产大量流失,严重影响了基层组织的公信力,破坏了党的形象,损害了党群干群关系。鉴于此,农村公共资源治理成为一项紧迫的课题。去年12月10日,他们下发了《峄城区公共资源共享行动实施方案》,对公共资源治理进行全面动员部署。

在这样的背景下,具有优越条件的前湖村的行动自然更快一步,他们召集党员大会、村民代表大会对山林重新发包进行讨论,并进行了广泛宣传发动。村会计孙超带着村民对9座山头进行了重新测量、划界,并拿出了《前湖村山林果林承包合同》。孙超说:“9座山通过抓阄的形式承包给了36户村民,这其中包括原来那6家老看山户。”村民苗传军的父亲就是当时的看山户,山林看护的担子现在落到了儿子的肩上。面对新的承包合同,苗传军郑重地按下了红手印,他信心满满地说:“村里成立了乡情甜桃种植专业合作社,让我们这些承包山林的村民有了抱团抗风险的能力,根本不用担心交租金的事。”打小就会烙煎饼的村民李丽笑着告诉记者,去年经过培训她已烙出了黄桃小米石磨煎饼,每斤售价16元,今年又能大干一场了。

记者在36份按有红手印的承包合同上看到,这份合同签订于今年1月1日,合同对山林的坐落、面积、用途、承包期限、承包金、权利义务及违约责任等进行了详细规定。孙超说:“合同期限为10年,租金每年为1000元,三年一交。”首次收取的108000元承包金目前已派上了新用场,清理出了村南的河道,一部分淤泥用作206国道两侧500余米的道路覆土绿化,另有部分淤泥出售后购置了管道用于村子下水道的铺设,改善村容村貌。

榴园镇副镇长张习东告诉记者,前湖村只是他们进行公共资源治理的一例。牛山后、张庄等6个村通过治理整理出荒山资源2000余亩,龙泉庄村通过清理村南水库周围荒地拟打造成集休闲、餐饮于一体的乡村游示范村,北棠阴村、周庄村清理长期被占用的空地建设了文体广场约2800平方米。

于玉说:“我们开展的公共资源治理重点抓好了与镇域路域环境整治、扫黑除恶专项斗争、村级集体经济发展、美丽乡村建设相结合的文章,算好了政治、经济、社会和生态四笔账,使其真正发挥出综合效益,还公共空间‘姓公不姓私’的社会属性。”

“新农人”大棚里过大年

□本报记者 李广寅 本报通讯员 徐淑霞

农历大年三十早上,挺冷。25岁的王俊达和他的几名“战友”站在果蔬大棚外分头给父母打个电话,然后按下大棚的卷帘按钮钻进了棚。

“从小到大,头一回不能回家过年。父母来这里住了几天刚回蒙阴老家。”离开大学校园刚几年,王俊达黝黑的脸上已没有了书生气,一说到草莓便打开了话匣子,俨然农业专家,“我们新农人社区里种出来的‘雪里香’草莓用的是以色列基质做土壤,颗颗都是精品,果大、甜度高、无公害……”“饺子来喽……”东营区史口镇劳家村党支部书记商光彩端着热腾腾的水饺进了棚。“这是帮能吃苦的孩子!”商光彩感慨地说。王俊达牵头创建的新农人社区在他们村的蔬菜基地。

到村里就业,是王俊达在大学时就想好的。曾担任学生会主席的他毕业后到一家农业企业干过两年人力资源工作,让他有机会结识了很多农业产业领域的高端人才。2018年4月,他“梦想的种子”发芽了:走进劳家村,在父母、同学帮助下建起了“新农人”创业乐园——“探寻新农创业谷”,如今,这里已成为葡萄错季生产、草莓立体种植免费示范推广基地;“劳家村西菜园”品牌示范区;国家级产业融合示范点、山东省农业标准化生产基地、首批中小学生社会实践基地……“我们的工作重点就是引进、培育高端品种,成熟一个带领周边农户种植一个,技术、收购等服务我们都会提供,以此来带动农业产业标准化、高端化发展步伐。”王俊达说。

新春走基层

村里建起草莓学院

催生103个草莓大棚,年收入过千万元

□本报记者 吕光社 王德琬
本报通讯员 范培倩 刘志刚

寒冬腊月里,一颗颗草莓在温室里鲜翠欲滴,温暖的土壤给足了它们生长的活力。村民们穿梭其中将成熟的果实采摘下来,卖给前来采购的批发商,绿色与红色交织成收获的喜悦,带给村民无限力量……眼前的这一幕发生在济宁市任城区唐口街道大流店村,这个以种植草莓远近闻名的村庄,草莓种植年收入1200万元。

2月1日,大流店村党支部书记张美珠自豪地说,“高品质、口感好”不仅让大流店草莓畅销无阻,而且还载誉满满,在前不久举办的第17届中国(建德)草莓文化旅游节上,大流店村参选的白雪公主和章姬两个草莓品种分获金奖和优秀奖。张美珠掏出手机给村里的草莓种植户张德朋打了个电话,并告诉记者,参赛的章姬出自张德朋的大棚。

正忙着接待采摘游客的张德朋见到记者就打开了话匣子:“高品质、口感好的草莓可不易得,需要不断地学习,多亏了村里建起草莓学院,专家们定期来村里讲课。”张德朋边说边用手指向村南边,那是村里为了尝试草莓育苗而建起的育苗基地,在基地的一隅有一处20余平方米的小木屋,墙体上标有“草莓学院”几个大字。

张美珠说,2016年10月村里建起了“草莓学院”,初衷是邀请专家们来给村里的草莓种植户作定期培训,将草莓种植技术吃透,以此带动更多的村民参与进来,做大草莓产业,形成规模效应。目前,草莓学院聘请了青岛农业大学、济宁农广校等专业院校的技术人员来给农户上课,从施肥、喷药、下果到防治等过程,技术人员在田间地头帮农户实地“把脉开方”,每月固定授课两次。

“种草莓讲究技术,一开始真是丈二和尚摸不着头脑。”张德朋是草莓学院的第一批学生,当兵出身的张德朋退伍后当过煤矿工人。张美珠有了在村里发展草莓产业的想法后,就找到张德朋,鼓励他回乡创业。“张美珠没当村党支部书记之前就种草莓,有着丰富的种植经验,每年春节来采摘的游客络绎不绝,一年能挣十几万元,市场前景特别好。”

就这样,2016年5月,张德朋承包了村里的3个大棚。当年9月22日,他将9000株苗子栽种好,“可半个月后发现,部分苗子蔫了,根部没有发出新根。”和张德朋一起承包大棚的另外几户村民也遇到了同样情况,他们这下可慌了,找到张美珠询问,张美珠之前从未碰到过这种问题,既纳闷又焦急。就在村民百思不得其解之时,10月中旬,在曲阜有着40多年草莓种植经验的技术员孔祥里来到草莓学院,张美珠带头询问“死棵”的问题,孔祥里来到张德朋的草莓大棚,询问了浇水施肥的频率、方式方法等。原来,张德朋的草莓大棚是稻田改造的,地势低洼,易存水;而他由于缺乏经验,仍然采用大水漫灌的方式浇灌草莓,才造成了1000余株草莓苗“死棵”。孔祥里建议村里建水泵站,及时抽出多余的水。2017年9月份下苗后,张德朋的草莓没有再出现“死棵”现象。

专业人才下村讲课,不仅传播种植知识和经验,还解决了市场信息不对称的问题。张德朋时时记得青岛农业大学姜卓俊教授的教诲,“姜教授每次来都嘱咐大家一定不要使用膨大剂,要施用有机肥,绿色有机才能永葆大流店村草莓的金字招牌。”但购买有机肥的成本着实高昂。张德朋说,每半个月要施用一次冲施肥和养根肥,而每次一亩地要花费200元。草莓学院的专家来村里讲课时,村民们普遍提到了这个问题,沈阳农业大学教授雷家军建议村民用大豆自行发酵EM菌,加上红糖等原料,制成有机肥使用,这样发酵一次仅200元成本,一次的量够4个大棚同时使用。

草莓学院把专家定期请进村,使人才和乡村振兴事业无缝对接。在专家们的出谋划策下,现在大流店村的草莓大棚已经发展到103个,不仅与经销商合作批量回收草莓,还将草莓与生态旅游结合起来。村里与顺丰快递合作,将优质草莓直接高价发往深圳等大城市,让“大流店草莓”品牌在深圳等城市逐渐打响。大流店村还成立了济宁市驿路水乡农业发展有限公司,全权管理草莓种植产业,统一育种、统一供苗、统一技术、统一包装和销售。下一步村里还打算发展草莓干、草莓酱、草莓茶等深加工产品。

禹城在外学子组建“文化学堂”反哺桑梓

□本报记者 张海峰 本报通讯员 庞占英

1月27日清晨5点钟,天刚蒙蒙亮,禹城梁家镇冷家店社区广场上已经热闹起来,社区的孩子及其家长共30多名村民将从这里启程去北大、清华、中科院等参观学习。

小学生王雨馨兴奋地说:“我太想去北京啦,因为那里有好多名牌大学,希望将来我也能考上那里。”

本次为期两天的北京科技行活动,“前方使者”是冷家店走出去的中国科学院地理科学与资源研究所副研究员王振波博士,他负责带孩子们到中国的最高学府和科技殿堂北大、清华、中科院、国家天文台、中国科技馆等开阔眼界,过程中还将与中科院的陆大道院士,赵令勋、李宝田等科学家交流座谈,直接聆听他们的亲切教诲。

“后方支援”则是冷家店社区,社区为孩子和随行家长提供了交通和食宿补贴。“孩子们能到北京高校和科研单位学习,为成人成材打一个好的基础。”东店村党支部书记王克元说。冷家店社区东店村是个再普通不过的鲁西北小村庄,没有什么特殊的资源和地理优势,但十里八乡无人不知:一个只有456口人的小村庄,近些年已培养出了6名博士生、6名硕士生、22名本科生,是远近闻名的“博士村”。

这些村里走出去的高材生,两年前在当地党委政府的倡议下,联合成立了“文化学堂”反哺桑梓,已多次举办多场报告宣讲、科普教育等活动,参与群众上千人次,这次北京科技行活动也是今年“文化学堂”一项重要安排。

景芝酒业:大格局筑基高质量发展

——“不忘初心、奋斗追梦”纪实

“我们都是追梦人,我们都在努力奔跑。”从到故宫过大年传播新形象,到荣获中国特色旅游商品金奖;从作为上合组织青岛峰会指定用酒,到亮相外交部山东全球推介活动……去年以来,频频作为一系列国内、国际高端平台的山东元素,景芝酒业向世人展示了老字号正青春的醉人魅力,展现了景芝酒业加快新旧动能转换、实现高质量发展的坚定自信和不忘初心、奋斗追梦的精神境界。

思想引领发展,格局决定未来。2019新年伊始,景芝酒业就有大动作:1月9日,景芝酒业2019年发展大会召开,站在新的起点上,制定了新五年发展战略,擂响了决胜“百亿景芝”的隆隆战鼓。未来五年,景芝酒业将坚定不移地锁定百亿目标,坚定不移地强化产能保障,坚定不移地实现共赢发展。

回顾景芝酒业70年特别是近10年的奋斗历程,折射出景芝酒业贯彻新发展理念的高站位,彰显了景芝酒业奋斗追梦的大格局。

一颗匠心——坚守主业、塑造品牌

凡是成功的企业,要攀登到事业顶峰,都要靠心无旁骛攻主业。

“不忘初心,坚守主业,为全省人民奉献一瓶好酒。”景芝酒业董事长刘全平秉持匠心、专做白酒的态度非常坚定。他表示,作为山东旗帜性白酒企业,景芝有这个责任,也有这份担当。

2010年以来,景芝酒业建成机械化、自动化、智能化、信息化酿造车间6个、生产线20条,建设了现代生态酿酒产业园和齐鲁酒地文化创意产业园两大产业园区,原酒产能从5千吨到3万吨,商品白酒产能从1.5万吨到6万吨,原酒储存能力由2万吨到8万吨,纯粮固态白酒产能山东第一、中国前十。

强主业的同时,塑品牌同步推进。早在2008年,景芝酒业就提出大力实施品牌战略,全力打造高端品牌。

坚信质量为王。景芝酒业向全社会率先公开“阳光酿造体系”,白酒生产过程公开透明,消费者可实时在线观看酿酒过程。恪守“粮必精、水必甘、曲必陈、器必洁、工必细、贮必久、管必严”二十一字酿酒真经,国内首创机械化、自动化、智能化酿酒工艺,成为行业发展蓝本。推行全面质量管理,实行全过程质量控制,产品合格率保持百分百,真正让消费者喝上放心酒、纯粮酿造的酒。

坚持差异发展。为了赢在未来,景芝酒业坚持走差异化发展道路,打造引领鲁酒振兴独特品牌。2008年以一品景芝为代表的芝麻香型白酒,被确认为“国家地理标志保护产品”,改写鲁酒无香型代表的历史。此后,景芝酒业以公认的“芝麻香鼻祖”身份,扛起“创领中国芝麻香”的大旗,演绎了鲁酒崛起的新高度。

坚定文化凝魂。“隔壁三分醉,开瓶十里香”的景酒传统酿造技艺被列为山东省首批非物质文化遗产。2014年,景芝酒业深度剖析与挖掘企业文化内涵,形成了《景芝宪章》与《景芝品牌纲领》,确立了“致良知,植良能,造良品”的三良企业文化和“做酒,坚守品质;做人,崇尚品格;生活,追求品味”的三品品牌文化。

一种境界——融合发展、蹄疾步稳

企业发展一方面要坚守主业,一方面也要立足主业,拉长产业链条,实现产品多元化和价值最大化。

深谙这一道理的景芝酒业在深耕做强主业的同时,积极实施融合发展战略,走出了一条白酒龙头带动、文化相得益彰、健康终极目标内涵更为丰富的融合发展之路。

依托主业拉长产业链条,实现白酒、文化、健康融合发展。启动生态酿酒产业园和齐鲁酒地文化创意产业园两大园区建设,在大力发展酿酒主业的同时,围绕生产环节,深挖增值降本潜力,积极探索循环经济之路,着力推广生态酿酒,实现了经济效益和社会效益双丰收。两大园区的建成,让景芝酒业成为全国唯一一个拥有两个国家AAAA级旅游景区的白酒企业,山东省工业旅游示范企业。

一系列融合发展的有力举措,一个个融合发展的生动事例,进一步夯实了景芝酒业这个大招牌,为景芝酒业做大做强白酒主业提供了有益补充,让景芝酒业在高质量发展大道上赢得了广阔前景、走得蹄疾而步稳。

一份魄力——改革创新、擎旗领跑

2018年,景芝酒业立足实际,全面发力,贡献了山东加快新旧动能转换的景酒力量。

转型发展、新旧动能转换的每一步,都需要创新的意识和改革的勇气。当前,改革创新已成为景芝酒业加快发展的高频词,并贯穿于企业发展的方方面面。2018年2月,景芝酒业召开深化改革创新发展动员大会,进一步明确了企业未来文化、品牌、制度、技术、管理、营销和体制机制改革的目标和路径,为“老字号”焕发新活力提供了强大支撑。

去年以来,景芝酒业积极贯彻落实山东省政府《关于加快培育白酒骨干企业和知名品牌的指导意见》,紧密结合实际大力推进改革,为全面实施新旧动能转换搭建了科学体制架构,通过引进骨干团队、白酒行业顶尖管理咨询团队、优质经销商团队等,让景芝酒业再次活力焕发。

大改革之外的小改革,微改革,也是景芝酒业加快现代化进程的秘诀,一系列包含着壮士断腕决心与勇气的改革突破了固有体制的僵化,打破了利益格局的掣肘,让支撑景芝酒业发展内生动力的“四梁八柱”更加坚强有力、牢不可破。

谈及未来的发展,景芝酒业董事长刘全平表示,“我们要拥有归零的心态。只有不断归零,企业才能获得更多的上升空间,才能站在新的零点上再次起步重塑未来。”可以预见的是,一个深具实力的、有品质有责任、充满希望的新景芝正张开双翼,期待再次腾飞!

海阔潮涌正当时,踏浪扬帆启新程。伴随着振兴鲁酒的使命担当,伴随着决战百亿的响亮号角,新时代的景酒人将继续弘扬敢为人先、超越自我的创新精神,不忘初心、奋斗追梦,只争朝夕,真抓实干,为实现“百亿景芝”战略目标不懈努力,为山东高质量发展、开创强省建设新局面作出应有贡献。