

# 寿光选聘人才担任科技镇长

## 安排专项经费保障其工作生活

**农村大众报寿光讯** (通讯员董惠)10日,笔者了解到,为促进高校和科研院所人才科技资源与寿光重点产业发展有效结合,寿光从省内外高校、科研院所选聘了14名理工类高层次人才担任科技镇长,充分利用他们的专业特长和资源优

势,指导镇街发展特色产业,促进科技成果到寿光转化。

据介绍,根据选聘条件,选聘的科技镇长一般是理工类博士以上学历,或副高以上职称,专业技术水平高,有专利、有成果、有可转化项目。也可以为在高校、科研院所科技合

作交流类部门任职,掌握一定人才和科技资源的正科级以上干部。且参加工作5年以上,年龄一般不超过45岁,任职时间为1-2年。

选聘科技镇长主要为参与地方特色产业发展规划,利用高校院所的人才和科技资源信息优势,努力

促成企业和高校、科研机构的对接和联合,促进高校、科研院所科技成果在地方转化。积极促成企业和高校院所合作共建研发中心、检测服务中心、产学研合作示范基地、博士后科研工作站等人才和科技创新载体等。

同时,为了保证科技镇长来的

了、留得住、尽其才,寿光还出台了《关于从高校和科研院所选聘科技镇长的实施意见》,其中明确指出,安排专项经费,用于选聘人员的食宿费、生活补贴,学习交流、参观考察、项目对接、表彰奖励等费用提供保障给科技镇长工作生活。

## 花生覆膜

### 大旱之年获丰收

**农村大众报惠民讯** (通讯员王勇)“瞧!俺家种植的覆膜花生不但颗粒饱满、粒大量重、产量还高,而且还能以1.8元每斤的价格卖出!”近日,惠民县清河镇覆膜花生种植大户张玉军喜滋滋地说。

清河镇村民有种植花生的传统习惯,一般种植面积在5000亩左右,当地农民普遍采用地膜覆盖播种技术,加之今年以来,降水较常年同期明显偏少,普遍出现了轻、中度的旱情,使覆膜种植这一具有保湿、保肥作用的播种技术,得到了适用和大面积的推广,农民种植的5000亩花生大旱之年喜获丰收。

由于清河镇覆膜花生具有生长期短、早熟、颗粒饱满、适合鲜食等特点,清河覆膜花生种植大户们充分抓住这一特性,大面积种植。花生种植户一般采用在棉田套播的方式,就是在春季种植棉花的时候,在两行棉花之间的塑料地膜里套种上覆膜花生,花生随着棉花一起生长,到了8月份之后,花生开始成熟收获。

“俺家的覆膜花生每亩地收获2500斤以上,价格每斤1.8元,这样每亩地就能轻松地收入4000多元,同时不会影响到棉花的收入。”张玉军如是说。张玉军还介绍说,近年来,由于清河镇的覆膜花生在天津、北京、济南等地,深受贩运花生的客商和广大消费者的欢迎,每年一到覆膜花生收获的季节,就会有许多外地的客商纷纷前来,到清河镇的田间地头抢购。

## 钢城区244万元

### 扶持妇女创业

**农村大众报莱芜讯** (通讯员张进 吴修涛)近日,钢城区开展妇女创业培训班,来自全区100多名妇女参加培训。此次培训除了讲授相关创业知识外,还对符合条件的创业妇女提供一定额度的创业贷款。

据了解,今年钢城区共有706名妇女参加了创业培训学习,其中专门针对妇女开展创业培训五期,获批26笔妇女创业贷款,扶持创业资金244万元,带动就业100余人。

近年来,钢城区加强妇女创业政策扶持,做好帮办服务工作。由区人社局牵头,大力开展创业培训活动,积极宣传创业贴息贷款、创业税费减免等系列优惠政策,积极为她们提供发展信息、致富信息和市场信息,落实妇女小额创业贷款,帮广大妇女破解创业资金短缺难题,促进了全区广大妇女创业者实现成功创业。

# 冬枣还未上市就引来 300 客商

## 今年收成好,冬枣经纪人提前向客商发出收购邀请函

**农村大众报沾化讯** (通讯员孟令旭)9日,刚过了中秋节,湖南客商陈水林就带着几个朋友来到沾化县黄升镇吴家村,前来查看冬枣长势情况,并商定半月后冬枣收购与冷库储存情况。据陈水林介绍,他往年都是9月下旬到黄升镇收购沾化冬枣,今年听说沾化冬枣质量特别好,就提前过来看看。

客商陈水林只是该镇超前谋划冬枣销售的一个缩影,作为沾化冬枣主产区之一,刚进入9月初,黄升镇全镇就提出“保质量、引客商、促增收”的口号,在村“两委”、党员干部、产业大户、外出务工经商人员中筛选经纪人,把黄升镇生产的冬枣优良品质宣传出去,保证把往年大客商请回来,再把新客商引进来,抓好市场为客商服务好。

今年黄升镇28000亩沾化冬枣,由于推广标准化生产,预计果实每千克由往年的60粒提高到50



黄升镇孙家村冬枣标准化生产基地的枣农正在最后一次清除残果,为冬枣即将上市做准备。

粒左右,果型更加周正,总产量将超过5600万斤,比去年增产1000万斤以上。

沾化冬枣能否顺利销售,事关产业发展和农民增收,没有客商,

单靠枣农和冬枣经纪人不可能在短时间内把冬枣销售出去,吸引大客商来黄升收购冬枣成为冬枣快速销售的关键。在冬枣经纪人选育培训班上,黄升镇抓住重点人群选好能

人,招好商,服好务,把枣农的冬枣销售出去,冬枣经纪人未雨绸缪,提前向往年黄升收购冬枣的客商发出500多份邀请函,并请老客户带领新客户来黄升收购冬枣。

吴家村李忠和去年招来的湖南湘潭客商陈水林当年收购冬枣超过120万斤,不但用了他家的2个冷库,而且租了他邻居丁洪文的大型冷库。最后在结账的时候,李忠和只要了陈水林约定代办费的80%。李忠和说:“人家陈先生千里迢迢到咱这里收购冬枣,不但解决了乡亲们卖枣难,而且让我们收入了20多万元的代办费和务工劳务费,让陈老板多赚一点,从长远看对咱老百姓是有利的。”今年离冬枣成熟还有半个月,陈水林就到黄升镇找到李忠和,继续洽谈冬枣收购事宜,而且还给吴家村冬枣市场联系了五名新客商。截至9月9日,已有230名老客商表示要来收购冬枣,还带来了80多名新客商。

# 蒙阴农家女做大来料加工

**农村大众报蒙阴讯** (通讯员张纪增)近日,在蒙阴县常路镇西下庄村李建创办的来料加工厂里,100多平方米的房间内,10多台电脑绣花机“哒哒哒……”地飞速运转着,20余名妇女在机器前为青岛的客商赶做着订单。到目前为止,全镇有6个村从事加工规模不一的来料、来样、来单加工,经营

的品种已发展到玩具、绣花等20多项,小来料加工已渐渐鼓起了农村妇女的腰包。

近年来,常路镇针对农村妇女剩余劳力多的特点,把目光投向来料加工上,引导农家女把农闲时间用到了赚取加工费上。在招商的同时,积极发挥妇联及村妇女主任的作用,因势利导,积极组织妇女到

外地参观学习,广泛搜集信息,大力拓展来料加工渠道,派专人与青岛、临沂等厂家签订来料加工产品协议。为做大做活来料加工市场,镇里10多名来料加工经纪人发挥“桥梁”作用,从厂家请来技术人员传授技术,通过“滚雪球”的模式使越来越多的妇女掌握了形式多样的手工技术。今年34岁的威海

媳妇邱慧敏,来常路镇兴建了蒙阴东亿礼品玩具加工厂,吸纳附近200多名妇女从事玩具加工,产品出口到欧洲、北美,人均月工资收入达到2000多元。

同时该镇利用各村闲置办公场所和闲置民房,创建来料加工厂。目前这个镇仅在台庄、常路、西下庄等6个村,就有400多名留守妇女在各村来料加工厂,从事毛衣、玩具、手套等加工,加工的品种多达20多个。这些做来料加工的妇女,每人每月足不出户就能挣1500元以上。

## 坚持创作童话故事八年多

# 乡村教师写出“中国最佳童话”

**农村大众报临沂讯** (通讯员臧德三)9月10日,笔者在兰山区李官镇中心小学了解到,该校教师胡凡良坚持创作童话8年,其作品刚刚入选2013年度最佳作品系列《中国最佳童话》。

“胡老师,再给我们讲个童话故事吧。”10日上午,在李官镇中心小学四年级三班教室里,刚上完语文课的胡凡良被同学们围住,索要最新的童话作品。没办法,胡凡良只得把刚刚理好思路的一个故事讲给同学们听。

李官中心小学副校长王郡晓告诉笔者,胡凡良一直教语文课,他的课很有文化味,孩子们都喜欢,这跟他一直坚持创作童话故事有关系。“别看胡老师上课时经常‘赤手空拳’,花哨的课件不多,但他

的课却非常生动,能调动起学生的听课兴趣,很受学生欢迎。”王郡晓说。

2006年,胡凡良刚毕业时分配到兰山区李官镇官庄村小学。缺什么都别缺了图书,身为语文教师的胡凡良给孩子们自带图书建设班级图书角,但是很少有学生能拿来书。有的孩子拿来的是成人读物,根本不适合孩子们阅读。胡凡良便下定决心自己创作一部分儿童读物,童话创作由此开始。

没有电脑,胡凡良手写成稿的作品,仍然受到了孩子们的热捧。后来,他利用中午时间,骑摩托车到河东区汤头镇的网吧里把这些文章打印出来,发给班上的学生阅读。就这样,这些孩子们成了胡凡良所创作作品的第一批读者。这,给

他的创作注入了更强的动力。

8年来,胡凡良的工作单位从村小调到镇中心小学,孩子也教了一拨又一拨,但创作儿童作品的习惯却一直没有变。目前,共发表各类文章200余篇,出版了童话集《山坡上的南瓜屋》。童话故事《山坡上的南瓜屋》入选2011中国年度童话。日前,其作品《菖蒲巷,那温暖的怀抱》刚刚入选《2013中国最佳童话》。《2013中国最佳童话》由著名儿童文学作家汤素兰主编,里面收录了全国知名儿童文学作家创作的优秀童话作

品,是2013年度中国儿童文学的最佳权威集成。

作为乡村教师,胡凡良的热情和灵感不仅成就了自己,更改变了乡村孩子们的世界。在他的辅导和影响下,大批学生喜欢上了文学,还有20多名学生获得了国家、省市各类文学奖项。学生李文静的《家乡的芦苇花》获得了2008年第3届冰心作文比赛散文类三等奖,这也是该奖成立以来临沂市唯一获得该奖项的小学生;学生麻彤彤两篇文章在国家级杂志《中国校园文学》发表……

