

农村大众

全国农业社会化服务 现场推进会在齐河召开

中共山东省委主办 大众日报农村版 1950年创刊



2019年9月12日 星期四 农历己亥年 八月十四 第11265期

发行热线: 0531-85193580 网址: http://ncdz.dzwww.com/ 官方微信公众账号: 农村大众报、农业新主体

大众报业集团(大众日报社)出版 国内统一刊号: CN37-0002 邮发代号: 23-2

农村大众报齐河讯 (记者张婷) 9月10日, 全国农业社会化服务工作现场推进会在齐河县举办, 会上发布了第一批20个全国农业社会化服务典型案例。

据介绍, 近两年, 山东按照省委深改办要求, 遴选部分县市区开展农业生产社会化服务规范化运行机制建设试点工作, 探索社会化服务的有效路径, 为全省提供可复制可推广的经验模式。会议要求重点做好九方面工作, 一是积极培育服务公司、农民合作社、基层供销社、村集体经济组织

等多元化服务主体。二是重点支持面向小农户的社会化服务, 加快培育服务市场。三是推动资源整合, 提高共享利用水平。四是积极拓展服务领域, 延伸服务环节, 稳步扩大服务覆盖面。五是以规范化建设为核心, 全面推进服务标准、服务质量、服务主体信用等行业管理制度建设。六是积极推广应用信息技术, 提升服务的智能化水平。七是加强典型示范, 引领社会化服务发展。八是研究出台相关政策, 营造良好的发展环境。九是组织实施好农业生产托管项目。

探索农村养老新模式, 争孝比善的故事不断涌现

以孝治村, 小营街道1635位老人享“孝善基金”

农村大众报滨州讯 (记者刘真真) 9月6日, 滨州高新区小营街道小前村的老人们领到这个月的100元孝善基金, 加上每月120元的养老金, 老人们的日子比以前乐呵多了。据了解, 小营街道探索出了一条独特的养老模式: 子女自愿每年交纳1000元孝善基金, 村里补助后按月发给老人。截至目前, 全街道已有50个村加入“孝心示范工程”, 建立孝善理事会, 子女交纳168.4万元, 1635

名老人乐享孝善基金。听到成立孝善基金的消息, 潘王村的张巧然抢先给76岁的老母亲交上1000元。妹妹不甘落后, 决心来年抢在哥哥前头。据潘王社区党总支副书记李金忠介绍, 自村里发布消息之后, 全村69位老人的孝善基金两天内全部交完。记者从小营街道获悉, 该街道针对农村建档立卡贫困户中60周岁以上老人 and 所有70周岁以上老人,

建立“子女自愿交纳赡养费+村级孝善理事会按比例奖励+社会爱心捐赠”的孝善基金运作机制。拿潘王村为例, 子女需要给老人交1000元, 村里补助300元, 每位老人每月能领100元生活费, 春节多加100元。潘王村会计郑吉永介绍, 所有的资金由街道核算中心统一管理, 每月20日左右, 潘王村会计填报捐款申请, 通过后拿着支票到银行取款。每月25日之前, 孝善基金发放

完毕。此外, 小营街道还多渠道筹集孝善基金, 向社会爱心企业、爱心人士及在外成功人士发放《推行孝善基金捐赠倡议书》。潘王村今年1月成立孝善理事会当天, 盛豪集团的老板就拿着5000元现金来到了村里, 李金忠代表村里留下其中的2000元。当地的一名种植大户为符合条件的老人每人捐了10斤大米。此外, 村里的运输专业户、个体工商户等也纷纷捐款。

“一想起这是我的孩子给我交的钱, 我就特别自豪!” 今年73岁的郑会巨大爷说, 孝善基金给他带来最大的变化就是心理变化, 3个女儿抢着到村里交钱。“孝善基金”凝聚起了我们街道80个村的正能量, 我们正在探索从街道财政“蛋糕”中专门切出一块来补助各村的孝善基金。”滨州高新区党工委委员、小营街道党工委副书记李从锋说。



一步一脚印 一年一台阶

城市姑娘的田园梦

农村大众报记者 房孝钰

如果不是在淄博市博山区石马镇桥西村的葡萄园里见到光蕊, 记者怎么也无法将她与农业联系在一起。光蕊在城里长大, 却选择在农村创立山东佰润农业发展有限公司, 书写着属于自己的“田园梦”。光蕊1979年出生在博山城区, 大学学的是经济管理专业, 毕业后帮父母经营公司。谈及为何突然步入农业这一行, 光蕊说, 是由于自己内心有一个田园梦。2014年光蕊决定将多年的“田园梦”付诸行动。“我当时连韭菜和麦苗都分不出来。”光蕊说, 为避免走弯路, 她去了多家国内外知名的农业公司考察学习, 最后在农业专家的指导下, 以葡萄作为公司发展的主打作物。“确定好发展葡萄以后, 我又到了省内外多家农场考察葡萄品种, 最终确定以日本香

印和早霞玫瑰为主打品种。”光蕊介绍。2015年5月, 光蕊在交通便利的博山区石马镇桥西村承包200亩地, 投资300余万元建了7个大棚。可2016年的一场雨浇醒了她的“梦”。“首期建设的7个大棚全部为下洼式大棚, 一到雨季, 大棚内积满了雨水, 前期投资的300多万元就这样打了水漂。”就在光蕊打算放弃时, 省妇联主席邢善萍带领山东农业大学的专家智囊团让光蕊重振信心。2017年, 她又踏上了农业学习之路, 到上海交通大学学习农业种植管理技术。“从上海交通大学学习回来后, 我拆除了5个大棚, 又投资700余万元建了11个智能温室大棚, 引进先进的根域控制技术。”光蕊介绍, 新的技术不仅解除被淹隐患,

并且能够达到节水、节肥、节省空间的功效, 且透气性还好。有了新技术, 建了新大棚, 从2017年开始, 大棚发展步入正轨, 10月份一串串颗粒饱满的葡萄开始收获。光蕊种出来的葡萄不仅卖相好, 甜度特别高, 再加之便利的交通, 一时之间吸引了不少游客前来采摘。2018年她增加了油杏、玉露香梨、小蜜罐西瓜等稀有品种, 增加了采摘的多样性。随着品种发展的多样性, 光蕊增加了线上销售模式。“2018年增加了微商速售系统, 截至目前共积累了30多万粉丝, 现在由一名工作人员操作60部手机。”光蕊介绍, 去年一年的营业额达到583万元。“2018年我有了开通直营店的想法, 今年年初在博山颜山国际开通了第一家占地190平方米的花迹



光蕊正在查看作物长势。

农场直营店, 主要销售中高端水果。直营店的定位就是把农场最新鲜的农副产品直达顾客的餐桌。只

要好吃价格高一点也能留住客户, 像我们的日本香印葡萄一斤68元, 却是店里销量最好的。”光蕊说。

父母的老花店融进女儿的新梦想

农村大众报记者 郭杰

随着中秋节的临近, 崔文红两眼一睁忙到天黑。走进济南的山东花卉批发市场, 四周绿意葱茏。“外人看不到我们的辛苦。”崔文红说, 虽然已近中秋, 太阳底下的气温仍高达30℃以上, 她和丈夫每天早出晚归, 给客户养护绿植。他们提供的是花卉租摆服务, 租期内定时养护和调换, 保证观赏效果。现在, 越来越多的公司、酒店对花卉有了大量需求, 为控制成本, 不买只租, 催生了花卉租摆这门生意。崔文红就是看到了这个趋势, 2014年她和丈夫一起, 调整了花店的经营方向。“再早之前, 只是单纯卖

花。”崔文红说, 2006年, 她和丈夫一起离开青州黄楼老家, 在济南的花卉市场打工, 学习了一些经营技巧, 也认识了一些朋友, 便自立门户, 开了这家花店。尽管忙碌, 崔文红很高兴。天气转凉, 马上又是中秋节、国庆节, 生意越来越好。“前些日子主要是忙养护, 都是四五月份和过年的时候接的单, 从上月中旬才陆续接到新单。”“像这盆绿萝, 能卖到30元, 但是如果出租, 可以租到每月3元至5元。”崔文红说, 去年, 她家的花卉店收入中, 租摆业务占比达到60%。不过, 崔文红的花卉租摆也并非一帆风顺。“连快递小哥都能直

接跟物业公司联系, 接单做花卉租摆生意。”她说, 花卉租摆业门槛低, 业务成交主要靠人际关系, 整个市场充斥着价格战, 让她几次有了卷铺盖回老家的想法。最后, 崔文红还是熬了过来。其中一个原因是女儿的加入。去年, 女儿张桐大学毕业来花店里帮忙, 一开始, 先是鼓动崔文红两口子在市中心又开了一家花店, 后来又把花店生意做到了网上。“去年她去云南旅行, 带回来100支喷水就变色的花。正赶上光棍节, 她把这些花放到网上, 一下子就卖光了。”年轻人的想法, 崔文红感觉有些跟不上。两个月前, 女儿又张罗做花艺

沙龙。“普通的花店只卖花, 但是我发现不少顾客喜欢自己插出有意境的作品。”张桐告诉记者, 她把花店改造成一个交流学习的平台, 供爱花的顾客学习插花、交流心得、释放压力。今年阴历七月初七, 张桐与几位朋友一起, 策划了一场浪漫的相亲活动。活动奖品里有鲜花美酒等等, 均来自朋友各自经营的商品。此次整合策划活动后, 花店的生意额提升了近三成。“以某一主题为主的策划能给花店生意增色不少。”张桐认为这样的活动还要继续做。对于女儿层出不穷的想法, 崔文红有些吃不准。“现在到处都在讲创新, 年轻人脑子活, 思路宽,

折腾折腾是好事, 就怕, 三折腾两折腾, 把花店折腾黄了。”崔文红有些担心。“崔老板, 我保证花店越折腾会越兴旺。创业本来就是就是在不确定性中的一场博弈。”张桐说, 现在, 我们“农二代”陆续走上职场, 能不能比父辈们做得更好, 我不知道, 但是我想努力地做这件事情, 希望比上辈做得更好。

每日农谚

天脊化肥冠名刊出

白露种葱, 寒露种蒜。

萝卜白菜葱, 多用大粪攻。

责任编辑 刘秀平