



找记者上壹点

读者热线>>>

0531-85193700

13869196706

以“特”富农，嘉祥这地农业有范儿

种、养一体化循环农业模式，群众们的“钱袋子”鼓起来了

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 李从伟 康岩

特色种植和肉鸭养殖一体化运行，相得益彰，百亩葡萄园拓宽了致富路……传统农业乡镇嘉祥老僧堂镇因地制宜，不断调整、优化农业产业结构，不断延伸农业产业链，围绕“特”字做文章，特色农业挺起了农民致富的“脊梁”，也鼓起了群众的“钱袋子”，更让这里成为高效农业的典范，走出了一条“以特富农”之路。



韭菜种植基地。

种、养一体化 探路循环农业

8月19日，在位于老僧堂镇

韦庄村的银堂蔬菜合作社种植基地里，一边是连片的蔬菜种植大棚，辣椒、韭菜长势正旺。另一边高标准的鸭棚，不时传来鸭子“嬉闹”的叫声。这就是韦平启打

造的种养一体化的循环农业模式。

2009年，韦平启回乡创建了银堂蔬菜种植合作社，建设54座大棚种植反季蔬菜，棚内种植西瓜、甜瓜、辣椒、黄瓜等特色蔬菜，露地种植西兰花、毛豆、大蒜，产品远销各大超市，取得了不错的收益。

为了解决基地所需肥料的问题，韦平启又招来了肉鸭加工龙头企业新希望六合，发展肉鸭养殖，不仅增加了村集体收入，还解决了蔬菜所需肥料问题，一举多得。“粪污处理厂一期已投入使用，将新希望六合的鸭粪转化为有机肥，用于合作社种植蔬菜，不仅省去了化肥钱，售卖有机肥预计每年能为村集体增收十余万元。”韦平启高兴地说。

韦庄村的“菜园”利用“有机肥+高科技”种出了畅销的好蔬菜。尝到“甜头”的村民们在去年3月份，又把韭菜变成“新宠儿”，依托“党支部+合作社+基地+农户”的经营模式，吸引村民投资入股，实现上接市场、下联农户，对外参与竞争，对内提供服务，不断扩大生产规模，让“有机文章”大放光彩。

种下阳光玫瑰 销往一线城市

尝到丰收喜悦的还有苗振伟。“都是订单种植，不愁销路。”苗振伟说，目前基地种植规模有120亩，全是种的阳光玫瑰一个品种，亩产1000斤，一斤能卖到15元，全部销往一线城市。“明年就到了盛果期，收益会更好。”

说起踏入农业这个门槛，苗振伟说自己还是个“门外汉”。苗振伟一直从事园林绿化工程，承接了老僧堂镇的一个省级湿地公园工程的绿化工程。看到当地发展特色农业的强劲势头，他坐不住了。在当地政府的帮助下，苗振伟流转了闫庄村120亩土地发展葡萄种植。

“只有把产业做大，才会有更广阔的发展前景，我要让这里的环境越来越好，让老百姓的口袋越来越富，让葡萄产业成为百姓增收致富的新亮点。”苗振伟对葡萄园发展前景信心满满。

打通全产业链 奔向产业强镇

“以畜禽养殖和特色种植为基础，发展特色农业，打造全国农



扫码看视频。

■今日本报B01—04 ■本版编辑：孔媛媛 ■组版：曾彦红 ■校对：褚思雨

最美攀登者

济宁移动于佳莹：守初心 践使命 当先锋

自2007年参加工作以来，于佳莹一直工作在客户经理岗位上，她以饱满的工作热情、扎实的工作作风、优异的工作成绩，赢得了领导、同事和客户的一致好评。

付出就有回报。于佳莹先后获得济宁移动“优秀共产党员”称号、山东移动“50佳优秀客户经理”称号，2021年“七一”前夕，被山东移动评选为“党员先锋”。

不忘初心 练就过硬本领

积极的工作态度和扎实的业务能力，使她多年来积攒了丰富的工作经验；善于学习和勇于攻坚，使她能够担起公司交付的职责使命。作为一名负责服务于党政机关单位的行业客户经理，于佳莹深知这个岗位的重要性，不能有一丝大意，不能有一毫懈怠。除了工作中严谨细致、反应迅速，她还要不断地紧随信息化产品更新换代的潮流，探索营销模式的转变，找准为客户创造价值的路径，满足客户更具个性化的需求。她不断学习实战，绝不在竞争

中落后。

于佳莹与时间赛跑，利用业余时间不断充电，不仅学习党史、营销知识和业务知识，还随时学习服务单位的最新政策和导向文件。在单位的维系走访中，她是问不倒、难不住、讲得清、做得好的政企业务专家。

牢记使命 敢于迎难而上

作为一名党员，在日常生活中，于佳莹时刻以党员标准严格要求自己，在疫情防控期间，她总是冲在第一线，在短短数月内顺利完成济宁市“两高两新”产业项目网上签约仪式等重点会议保障，协助市直机



右三为于佳莹。

关单位发送各类公益短信200余万条，获得了市委市政府的高度认可。

面对工作中带来的各项挑战，于佳莹总能第一时间准备好产品方案，当接到全省综合视频会议系统建设的通知后，她连夜准备汇报材料、牵头组建攻坚团队，一边沟通客户需求，一边沟通业务支撑方案，在一个月内便成功将云视讯系统对接至省大数据局视频会议系统，从而实现全市重点机关单位“横到边、纵到底”业务全覆盖。

精准对接 党建和创争先

可持续增长的信息化收入

是她的考核薄弱点，为了打破这个困局，于佳莹围绕集团客情关系、商机清单等多个维度，认真梳理“党建和创”重点客户名单，以和创为纽带，依托5G+行动计划优势，坚持把“影响力大、示范性强、主导地位突出”的客户作为和创对象。

某单位使用其他业务已近10年，于佳莹坚信“业务不在关系在”，十年如一日地日常走访，从未间断过沟通联系。在一次走访时，了解到该单位某项目全市建设规划后，她努力在企业和客户间搭建信息化服务的桥梁，借助“党建和创”主题实践活动，精心筹措和创计划，积极向客户推



工作中的于佳莹。

态度决定一切，只有端正态度才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。在今后的学习、工作和生活中，于佳莹将进一步加强学习，严于律己，努力提升政治觉悟和业务水平，充分发挥党员先锋模范带头作用，在推进移动信息化在政企行业服务中画一道亮丽夺目的“移动风景线”。