



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

业产业强镇。”老僧堂镇副镇长刘波介绍，目前，嘉祥新希望六和食品有限公司通过农企合作等多种形式的建设养殖基地，扩大养殖规模，镇域内肉鸭年养殖能力可达500万只，形成了养殖、宰杀、加工为一体的全产业链企业。

济宁阳光农业科技有限公司通过订单生产建设毛豆、西兰花、甜玉米等生产基地，银堂蔬菜种植专业合作社依托蔬菜种植基地拥有设施大棚54座，露地和设施多形式种植瓜果蔬菜等经济作物，带动全镇经济作物种植7600亩。通过规模化、标准化提升整合社会资本配套水肥一体化2000亩，2020年通过专业生产模式发展韭菜种植500亩，计划全镇种植韭菜2000亩，形成鲁西南韭菜生产销售的集散地。

“今后将持续发展特色种植，延伸农业产业链，打通一二三产业深度融合，擦亮老僧堂镇全国农业产业强镇的金字招牌。”刘波表示。



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；善于学习和强于攻坚，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



工作中的于佳莹。



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

可持续发展的信息化收入

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

荐IDC托管业务试用方案，带领客户参观鲁西南大数据云计算机房，并前后数十次登门解答客户疑惑，引导双方签订合作意向书。通过细致入微的服务，最终获得客户的认可并成功签约，交上了一份令人满意的业绩答卷。

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”。