



这里是济宁 · 实干济宁 · 红雁

被请回来的带头人，蹚出致富路

摘掉贫困村帽子，南仲都村村民人均收入增近20倍

记者 孔茜 康岩 通讯员 包庆淼

上世纪90年代做过村党支部书记，后来下海经商学经验，2011年被请回村谋发展，泗水县圣水峪镇南仲都村党支部书记姚洪远和南仲都村有着“剪不断”的乡愁。作为致富领头人，他带领全村蹚出一条“生态农业观光园+特色乡村游”的致富路。南仲都村从负债贫困村蜕变成致富明星村，仅生态农业观光园年总产值就达1380万元，带动周边300余人就业。村民人均收入也从最初的不足千元，增长至人均近2万元。



姚洪远展示大棚经济作物。

上东北下广深找市场 为山村水果拓宽销路

古树林立、溪水潺潺，步入泗水县南仲都村，石屋、石院、石板路给人以曲径通幽之美。另一侧草莓大棚与标准化厂房依势而建，错落有致的布局尽显现代生态产业之美。11年前，这般景象南仲都村人可不敢想。

曾是贫困村的南仲都村，村民温饱都是问题。2011年，刚回来的姚洪远站在村头，背对九奇山、面朝龙湾湖，看着眼前百废待兴的故乡，他心里五味杂陈。南仲都村的路到底该如何走？成为他时刻萦绕脑中思考的事。

“仓廪实方能知礼节”，发展经济、提升村民收入成为首要事。看着祖祖辈辈赖以生存的土地，有着9年经商经验的他决定从擅长的水果行业入手。“我之前在安徽承包了300亩地种水

果，收益要远比种粮食要高一些。”依靠着种植经验，姚洪远鼓励、指导村民在南山上栽植果树，种植桃子和核桃。

为使村民水果卖出好价钱。姚洪远背起行囊，北上东北三省、南下广州深圳跑市场，找买主。面对一次次的婉拒，他亦不放弃，挨家跑、挨户问。就这样，广撒网式的产品推介，让全国各地的客商纷至沓来，村里的农产品也迎来新机遇。

不仅外出谋销路，姚洪远还在村里设置水果收购点，让十里八乡的群众受益，时至今日，南仲都村是泗水县最大的桃子收购点。到了收购期，幽静的小山村热闹非凡。

“今年6月份，我们的桃子进入丰果期，大量上市，借助我们打造的桃子收购点，全村600万斤桃子20天便销售一空，一天就有30万斤的甜美鲜桃‘坐上’冷藏车，从我们南仲都销往全国各

地。”姚洪远一脸兴奋地告诉记者，“7月底8月初，在结束了桃子的销售之后，我们就要开始草莓苗的栽植工作，一点也闲不住。”

一棚草莓赚近3万元 许多人陆续返乡创业

尝到种果树的甜头，身为“领头雁”的姚洪远并未停下脚步，而是想着带领村民从温饱迈向富裕。种植大棚草莓是姚洪远谋划的致富新路径。

那时，全县大棚种植草莓还是一片空白，未知的风险让村民们踌躇不前。看到村民疑虑的姚洪远二话没说，便将78位党员干部和群众代表一同带到全国草莓第一大县安徽长丰参观考察。

当村民代表们走进现代化的草莓大棚时，看着络绎不绝采购客商时，就吃下定心丸。“考察回来，党员干部带头要求种植大棚，我就向村民承诺，出现任何

销售风险，我来兜底，最低10元一斤回购。”姚洪远说，有了兜底保障，更多村民愿意参与其中。就这样，流转土地、筹措资金、聘请专家，一个月后，31个高标准草莓大棚建起来了。

大棚建起来后，走市场还是搞采摘成了横在姚洪远面前的又一难题。草莓市场价格远没有采摘价格高，搞采摘又如何吸引客源呢？秉持“酒香也怕巷子深”理念的他，决定以宣传破局，一方面依靠媒体宣传推介，另一方面通过举办南仲都“好客山东莓丽泗水”草莓采摘节，多形式吸引消费者及客商前来。

努力终有回报，栽植当年就迎来“开门红”。“仲都草莓”备受济南、济宁、泰安等大中城市消费者青睐，春节前上市的草莓每斤卖到30块钱，每个棚纯利润接近3万元。南仲都村人沸腾起来。

随着草莓收益的日渐稳定，村里决定采取“政府扶持+村内筹资+农户自愿出资”的模式，“滚雪球”式发展大棚草莓。1998年的姚印杰即是享受该模式红利的村民之一。

“我从威海做渔具配件加工五年了，去年回村种了11个大棚，一年赚了30万。”谈及当年即见的收益，姚印杰不禁面露喜色。姚印杰说，村里采取“村集体+租种农户”的方式统一管理，苗木及销售由村里负责，并与租种农户签订最低收购合同，让他这个“初学者”在创业之路上没了后顾之忧。

回来后，不仅获得了经济上的好收益，更多的是心灵上的归属感。姚印杰坦言，从外出务工到返乡创业，他并非村中个例。从2013年开始，村民便陆续返乡创业。“村里有700多人，300多人外出务工，这两年只剩下40多人在外务工了。”姚洪远介绍，除了作为种植户承包种植外，南仲都生态农业观光园还提供就业岗位，让村民就近就业，每日能挣一百多元。

废大棚变“金疙瘩” 更多人搭上致富快车

多年来，南仲都村草莓、火龙果大棚产业日臻成熟。此时的姚洪远又将眼光看向更远的地方。“全县有不少因经营不善而荒废的大棚，如果接手盘活即会有更大的收益。”言谈之间，姚洪远这个典型的山东汉子，眼神中透露着一份坚毅。与他而言，别人视为的“废大棚”，却是他眼中的“金疙瘩”。

“我们村能人不少，但是土地有限。”他说，随着产业的不断发展，已不能满足越来越多返乡村民的承包需求。为此，他决定依托村平台接洽，帮助种植户签下合作。如若盘活后，不仅可以为村民增收，还可辐射周边村庄农民，让更多的农民轻松搭上草莓“致富快车”。

在姚洪远的废弃大棚盘活计划中，南仲都村村民孔金龙是首批“尝鲜者”。有着丰富种植经验的孔金龙现已着手接管尚书村的废弃大棚。“大棚设施较为齐备，经过2个月的翻整，8月份就能赶上草莓栽植的时节。”孔金龙说。

看着逐渐能扛起大梁的后生晚辈，姚洪远欣喜万分。村里的长远发展需要接班人，尤其需要年轻的接班人，为此姚洪远在村两委班子成员中注重培养年轻人。“现在村委会里除了我，没有超过40岁的。”姚洪远说，希望通过重点培养年轻一代，让更多有担当、有能力的年轻干部涌现出来，为南仲都村发展注入新活力。

除了产业发展、人才培养外，11年间，姚洪远还致力于打造旅游特色村建设，按照“一带、两中心、四板块”的空间布局，先期投资1100万元着力打造文化观光板块，建设完成以体验传承优秀传统文化为主的旅游景区，涵盖金楸宾馆、思孝古井、金楸广场、仁和广场、乡村手工作坊、民俗风情街、流水集市、湿地花溪生态水系等。“下一步，我们将着重抓河道治理，按照十二生肖打造河道景观，进一步拉动旅游。”姚洪远说。

扫码下载齐鲁壹点
找记者 上壹点

编辑:刘凯平 组版:曾彦红 校对:孔媛媛

山东省客运索道应急救援演练济宁举行

记者 李从伟 通讯员 宋峥 周倩

为进一步提升客运索道突发事件应急处置能力，检验应急预案的可操作性与实战性，7月9日上午，2022年山东省客运索道应急救援演练在济宁市邹城峰山风景区举行。

演练开始后，观摩人员首先观看了客运索道遭遇断电停运的现场应急处置过程，检验了企业应急处置能力和设备性能状况。随后，开展了客运索道突发严重机械故障造成数名游客高空滞留情景的应急救援过程。

演练中，在企业第一时间现场应急处置基础上，逐级启动企

业、景区、政府层面特种设备事故应急预案，调集各级应急救援力量参与救援。救援人员使用索道救援小车等设备沿承载索到达吊篮顶部，随后进入吊篮安抚被困人员情绪后，利用保险绳、救护吊具、安全带、缓降器等将被困人员缓降至地面，在地面等候的医护人员立即为被困人员进行常规检查，并将其撤离至安全位置。

此次演练采取企业单科目演练和综合实战演练相结合的方式，发挥了特种设备专家和专业救援队伍的作用，实施了具有特种设备专业特点的高空救援。

除设置现场观摩环节外，救援场景还通过定点摄像头、无人机采集视频，将影像传输到观摩区，向观众展示了整个客运索道应急处置的全过程。

本次客运索道应急救援演练的成功举办，是各方共同努力、企业落实主体责任成果。演练准备充分，组织严密，行动迅速，救援操作规范，达到了检验预案、锻炼队伍、磨合机制、提升能力的目的，充分展示了我省特种设备应急救援队伍良好的专业素质、严明的组织纪律和顽强的拼搏精神，标志着山东省特种设备安全管理水平



和应急处置能力又上了一个新台阶。

本次演练在山东省市场监督管理局、省应急管理厅和济宁

市人民政府指导下，由济宁市市场监督管理局、邹城市人民政府主办，邹城市市场监督管理局、峰山镇政府等单位承办。