

一棚带一户 扶贫大棚助脱贫

定陶区建大棚开辟脱贫新路,共同致富奔向全面小康



扶贫大棚让贫困户富起来。本报通讯员 张斌 摄

本报记者 李德领
通讯员 张斌

定陶区立足大棚蔬菜种植优势,整合资金,按照“一棚带一户”的方式,探索“扶贫大棚”助力脱贫模式,解决了贫困户兜底后的再兜底和村集体经济薄弱难题。

据了解,2016年,定陶区2454户无劳动能力贫困户分红220万元,户均受益900元;全区295个非省定扶贫工作重点村,集体经济增加收入340万元,消除了村集体经济“空壳村”。

1120个蔬菜大棚 助力脱贫

“今年的芹菜和茄子,一共卖了六七万。照这样下去,俺也能实现小康了!”菏泽市定陶区马集镇白菜王庄的王绍运和儿子承包的两个扶贫大棚,让他家踏出贫困户,离小康的目标越来越近。

齐鲁晚报记者了解到,定陶区立足大棚蔬菜种植优势,探索“扶贫大棚”助力脱贫模式,解决了贫困户兜底后的再兜底和村集体经济薄弱难题。全区整合资金5600万元,按照“折股量化、固定分红”方式,入股荃富、瑞麟、永雷等16个专业合作社,在每个镇街建设一处高标准扶贫大棚基地,新建扶贫蔬菜大棚1120个,每年按10%的比例固定分红560万元,收益期15年。

马集镇结合产业发展实际,将122个扶贫大棚的资金入股白菜王庄的永雷蔬菜合作社。王绍运和儿子承包了其中两个,一个棚种茄子,一个棚种芹菜和豆角。“两个棚政府

给补贴了10万元,我自己再投资点,承包了合作社建的大棚。”王绍运说,他家之前靠种小麦、玉米等传统农作物,每年去掉成本剩不下几个钱,为了摆脱贫穷,就咬牙借钱承包了村里面的扶贫大棚,没想到大棚效益好,卖了一茬就脱了贫。

一棚带一户 实现共同富裕

每天上午7点到11点、下午2点到6点,是朱楼村贫困户秋明华在永雷蔬菜合作社的固定“上班点”。说起如今的生活,50岁的秋明华难掩内心的激动:“没想到俺也和城里人一样上起了班,到点上班,到点下班,工资还一天一结。”秋明华之前一直打零工,收入有一天没一天的。自从去年开始,定陶区在白菜王庄村建起了扶贫大棚基地,离基地不远的秋明华每天来务工,有了稳定的收入,日子也越来越好过。

定陶区扶贫办副主任毛波说,扶贫大棚建成后,按照“一棚带一户”的方式,每个大棚至少带动一名贫困人口务工,解决一户贫困户脱贫问题,而丧失劳动能力的贫困户,则由合作社上交给区财政的分红收益进行兜底,各村将资金逐一发放至贫困户手中,剩余收益资金打入村账户,用于进一步发展壮大村集体经济,形成滚雪球效应。

滨河街道办事处马纪庄村贫困户牛作云就是扶贫大棚“兜底保障”的直接收益者。他告诉记者:“俺年纪大了,身体又不好,现在扶贫大棚建到俺村上了,俺在这里偶尔打打零工,去年还给俺分红500元,干起活来也有劲了。”

小木凳大产业 带动村民就业

鄄城一传统家具企业通过转型“触网”实现大发展

本报记者 崔如坤
通讯员 刘伟

鄄城县闫什镇的张志门村是以餐桌餐椅加工为特色的村庄,村里大大小小有着近百家家具生产加工企业,如今已成为菏泽农村电商示范村。其中,康兴家具厂是村里一家典型的自产自销传统型的家具企业。长期以来,该家具厂老板张书合的父辈都是靠着加工半成品桌椅、靠着自己的辛勤劳动致富。而如今的互联网+时代,让我们通过该企业的转型“触网”,以窥菏泽企业电商之路。

子承父业 一手接管家族企业

张书合在接管了父辈的生意之后,也是秉着诚实勤劳的态度谨慎经营。但是,他逐渐发现传统的家具企业已经遇到了发展的瓶颈:销售量一年不如一年,来自自己家订购家具的年轻客户越来越少。如何创新产品,吸引年轻消费者、拓宽产品的销路,是他一直头疼的问题。

就在此时,当时政府开始开展电商宣传以及电商免费培训活动,这让张书合眼前一亮。就是在那个时候,他抓住了电子商务这个契机。起初,张书合是利用别人的电商平台来销售自己的家具,也就是为别人的淘宝店供货,自己只负责生产加工。

然而,张书合发现这样很多利润都被别人赚取了。于是,他开始着手打造自己



待打包装箱的“泰国一号”木凳。

的电商平台,自产自销,将利润空间获得到最大。

小试牛刀 家具“链上”互联网

说干就干,张书合首先在鄄城县电商产业园租了一间工作室。紧接着,他招聘了自己的电商团队,现在他自己的电商平台已投入使用。

经过调研,他发现电视柜、电脑桌椅等简单的小家具的需求量很大,一些酒店和宾馆现在都是使用简欧家具,于是张书合在自家传统家具生产的基础上,开始进行逐步转型,生产小家具并在网上进行试销,结果令他大为欣喜。

去年年初,初次接触网络销售,对于习惯了现金现货交易的张书合来说,这无疑是一新鲜事物。然而,线上日渐增加的销售额增加了他的信心,也给了他逐渐变革的动力。

转型升级 带动周边村民再就业

原来,传统的家具加工需要的都是技术性较强的木工师傅。然而,现在只需要一两个技术性较强的木工师傅指点,在家留守的农村妇女就可以完成这些工艺流程。这不仅大大降低了生产成本,同时也为留守妇女提供了工作机会。

张书合说:“仅2016年双十一当天,他在网上的销售就实现了一个单品订单2000套的销售记录,2016年全年网上销售额更是达到了1000万元,远远超过了线下销售。”网络营销模式打开了他的销售新思路。

张书合现在更是信心满满,他有自己的想法:2017年年初,他开始忙着注册自己的公司、自己的商标,致力于打造属于自己的品牌。2017年年底全部淘汰线下单品,实现全部线上销售。

张书合说:“我有一个梦想:那就是在全国几大城市拥有自己的产品中转仓,让自己的产品销往全国各地,让自己的生意为更多的人提供工作的机会!”

华夏飞秒让1000多度远视眼患者恢复视力

华夏眼科王丽霞院长挑战屈光手术新高度,为患者摆脱视疲劳

菏泽市民李明(化名)今年30多岁,有一家小的装修公司,从很早的时候就查出双眼1000多度的远视,不戴眼镜只有0.04的视力,戴着1000多度眼镜也只能到0.25,而视力表上最大的那个是0.1,视力有多差也就可想而知了。记者尝试戴上李明的眼睛,感觉到眼前的一切物品都没了边界,所有东西都糊在了一起,远近也不再那么清晰,几秒钟就感觉眼睛酸涩,泪水涌了上来。眼镜拿在手里很沉,厚厚的镜片,中间鼓起的地方接近1cm厚。

为了改变视觉质量,李明一有时间就四处求医,他说:“不戴眼镜什么都看不见,戴上眼睛酸涩的不行,一会就得摘下来缓缓,累得很!为了眼睛我去过北京,到过济南,可是医生却说,远视度数太大,手术难度太高,不给做。”听朋友说华夏眼科医院王丽霞院长在激光矫正近视、远视和散光方面有着很深

的造诣,李明就来看了看。

据了解,屈光矫正手术常规可以矫正600度远视,超过这个度数全国的眼科医生大都不做了,一方面是手术难度大,多数的医生只做近视激光手术,而对散光及远视的治疗下功夫的不多。另一方面国内的成功案例比较少,大多的医生对待这类的患者比较谨慎。而王丽霞院长已经在屈光手术方面钻研了近20年,是国内第一批获得国家认证的准分子激光上岗资格的专家,在激光手术矫正患者近视、远视、散光方面有着丰富的经验。

看着李明因受远视折磨而憔悴的面孔,和对摆脱视疲劳的渴求,王丽霞院长仔细的分析了他的检查报告后,为李明设计了飞秒全激光手术方案,手术设计在安全的范围内减掉600度的远视,这样一方面患者的视力会提高,另一方面可以很好的解决视疲劳问题。手术很成功,术后视力0.4,李明很是激

动,“从来没想到有一天会这么轻松,终于不用戴这个眼镜了,眼镜不要了,送给医院了,谢谢王院长。”李明术前的矫正视力只有0.25,术后恢复到0.4,很是超出了李明的预期,王院长表示,待以后李明的眼睛好好保养一下,有可能视力更好。

高度近视、高度远视的患者有很多,但大多数都是戴镜来提高视觉质量,王院长此次利用飞秒激光手术来解决高度远视的问题也是医学上的一次成功的案例,为高度近视、高度远视的患者打开一条解决视力问题的新途径,也为全国的屈光手术专家提供一次好的医疗案例。在保证手术安全的基础上,在利用医疗技术帮助患者解决视力上的近视、远视、散光问题的道路上,王丽霞院长一直在躬身践行着。

(本报记者 周千清)



高先生的眼镜

高先生术后与王丽霞院长合影。