

山东农业高校招收定向培养生

免学费住宿费,一年还发四千元生活费

本报济南5月7日讯(记者梁敏)近日,省委组织部、省农业厅、省教育厅等6部门联合印发《山东省基层农技推广人才定向培养工作实施办法》,自2018年起,依托省内农业高等院校实施基层农技推广人才定向培养,重点为乡镇农技推广机构培养急需专业的本科生。

办法规定,定向培养生在校学习期间,免除学费、住宿费,并给予一定的生活补助。所

需经费由省财政按每生每年10000元的标准拨付高校。其中生活补助经费标准为每生每年4000元,学校按每人每月(共10个月,寒暑假除外)400元标准足额发放给定向培养生。优秀基层农技推广人才定向培养生可参加国家奖学金、省政府奖学金评选。

凡热爱“三农”事业,毕业后志愿到乡镇农技推广机构长期从事农业技术推广工作,具备普通高考报考条件

的高中阶段毕业生,均可报考基层农技推广人才定向培养生。

定向培养生在本科提前批次录取,考生成绩须达到山东省首次划定的本科录取控制分数线。报考定向培养生须承诺,毕业后到乡镇农技推广机构从事农技推广工作的时间不少于5年。

已录取的基层农技推广人才定向培养生报到入学前,要与招生高校和定向就业县级组

织、机构编制、人力资源和社会保障、农业部门签订培养协议,明确各方权利和义务。未按规定签订培养协议者,取消入学资格。

定向培养生最后一个学期,按照就业协议到定向就业县(市、区)乡镇农技推广机构实习。具体工作单位,要结合基层农技推广人才定向培养生需求和培养计划,由县级机构编制、人力资源社会保障、农业部门,按照事业单位公开招聘制

度的要求,组织定向培养生与定向县域内乡镇农技推广机构在需求岗位范围内进行双向选择,签订事业单位人员聘用合同,纳入事业编制实名制管理,合同期为5年。

合同期满,严格实施聘期考核,聘期考核不合格的,不再续签聘用合同。如毕业后未按协议到定向就业县(市、区)乡镇农技推广机构工作,要按规定退还免费教育经费,并交纳该费用50%的违约金。



元宪瑞的山楂产业带动当地就业。(受访者供图)

单县时楼镇“造血”扶贫 小镇玫瑰香 催醒脱贫梦

本报菏泽5月7日讯(记者牟张涛 通讯员傅子栋 万广田)近日,菏泽单县首届乡村旅游节暨玫瑰风情节在时楼镇常李庄村举行。作为省级贫困镇,时楼镇抓住“实施乡村振兴战略”契机,通过打造玫瑰小镇,发展乡村旅游,将美丽乡村全面铺开,实现“造血式”扶贫。

“我们要让更多人了解时楼镇的玫瑰产业,让更多人来时楼镇观光旅游,发展乡村旅游,让村民增收脱贫。”在单县首届乡村旅游节暨玫瑰风情节上,时楼镇党委书记刘文博告诉记者。

为改变常李庄村土地贫瘠人多地少、经济基础薄弱的现状,时楼镇将常李庄村纳入新农村计划改造村落,将常李庄村打造成时楼镇新农村改造的模板。2018年常李庄村新农村改造基本完成,为了抓住乡村振兴的机遇,时楼镇决定将常李庄村打造成“单县独有”的美丽乡村,即“玫瑰爱情小镇”。

时楼镇党委、政府和流转土地的村民都签订土地流转协议,总共流转360亩土地。返乡创业的丰兴源生态农业有限公司在时楼镇党委政府的帮助下投入资金200余万元,以乡村旅游与现代农业发展为契机,打造玫瑰爱情基地。

“时楼镇党委、政府争取200万元扶贫资金准备建设高标准的玫瑰大棚一座,玫瑰大棚项目可以扶持收入建档立卡贫困户182户,305人。”刘文博说,玫瑰小镇的打造共带动了500人的就业,并且可以吸纳有劳动能力的贫困户进入玫瑰小镇中务工,实现“造血式”扶贫。

上海打拼六年,他回山沟卖山楂

小果子做出大产业,仅线上销售额一年就有两三千万



在莱芜市莱城区笔架山深处,有个叫万邦食品的公司。在山东乃至全国从事山楂生产和加工的企业,几乎都知道这里。更为人津津乐道的是,作为村里走出去的第一个本科生,公司董事长元宪瑞放弃上海工作,毅然返乡创业,经过数年的耕耘,他终于把家乡的山楂做成了响当当的招牌。

本报记者 马云云

全村第一个本科生 刚创业就亏了十多万

莱芜市莱城区牛泉镇庞家庄村,沿着笔架山蜿蜒的山间公路,在大山深处一个敞亮的坡上,就是万邦食品有限公司。办公室所在的院落就是元宪瑞1977年出生的地方。1997年,20岁的他考入上海师范大

学电子工程系,成为村里的第一个本科生。

毕业后,元宪瑞留在上海工作。偶然的机他他发现,上海等地对优质山楂干的需求量挺大,而山楂正是家乡祖祖辈辈种植的林木作物。可由于找不到销路,一斤只卖一两毛,甚至几分钱,很多村民不得不狠心把山楂树砍掉。

元宪瑞想着做什么,最终决定返乡创业。父亲没有明确反对,只是说了句:“农业是我们这一代人做的事,不是你们。”

在上海打拼了六年后,元宪瑞于2007年回到家乡。最初,他用东拼西借的两万块钱从老乡那里收购山楂,雇人加工。但是当时的山楂全靠日晒,很容易发生霉变,一下子让他赔了十多万元。自此,元宪瑞开始研究山楂干的加工工艺,尝试用烘干技术代替日晒。

经过无数个日夜的技术揣摩和市场开拓,元宪瑞越觉得自己的选择是正确的:山楂产业并非不可为,而是大有可为。2009年,他联合本地6人发起创办了莱芜市凯瑞山楂种植专业合作社,研发培育小红星山楂新品种,打开了山楂作为水果食用的新局面。2016年小红星山楂农户卖到每斤8.5元,超市卖到每斤16-20元不等,亩产达到1万斤。

不光带村民致富 还留住50多名大学生

65岁的村民元玉海是公司的技术骨干,不但自家种植的山楂不愁出路,每个月还能在公司领到3000多元的工资。“公司每斤比市面要高一两毛。”为此,他特地多承包了三四亩山楂地。这些年,元宪瑞带动当地剩余妇女劳动力1万余人就业,累计发放工资过亿元。

不光带村民致富,元宪瑞还想着招聘大学生。2012年,为企业注入力量,首批招了20个人。可由于各项配套不完善,2013年底,第一批20个人走得只剩下1人。

这让元宪瑞觉得很失落。他开始反思,如何才能让大学生扎根农村。他花了四十多万元购置班车,每天晚上定时把他们送回城里,第二天早上再拉回来。此外还提供免费食宿、六险一金、娱乐设施,让他们的工资比在市里的企业还高一些。为培养企业管理人才,他自己摸索考核晋升方法,提出共同创业,共同分红机制,每年定期加薪,组织员工参加各种各样的聚餐、文艺活动,到外地旅游。

如今,公司已经有一支稳定50多人的大学毕业生队伍,他们的加入,不仅为公司,也为村庄

注入了活力。

山楂“触网”上线 还要挖掘文化

作为电子工程系的毕业生,元宪瑞将电子商务引入山楂产业在意料之中。2012年他开始发展农村电商,成立农村电子商务服务中心,依托阿里巴巴、淘宝、天猫、京东等平台开展线上线下销售工作,依托“互联网+”现代农业营销模式,通过“B2B”和“B2C”发展线上线下客户,以山楂系列产品 and 花草茶为主,建成“电子商务特色村”,网店产品种类由原来的20种增加到近50种。

现在线上的销售额可以达到每年两三千万。“每年双十一期间,加大产能,应对措施已经很熟练了”。

元宪瑞并没有将眼光局限于此,他要把山楂产业与生态旅游结合起来,挖掘山楂文化。比如正在筹划山楂博览园、“山楂之恋田园综合体”,让山楂“活”起来。

今年1月,元宪瑞刚当选为庞家庄村支部书记,这意味着他要更多地考虑让更多人过上好日子,让村庄得到整体提升。“要富大家都要富”,这是元宪瑞给元玉海留下印象最深的一句话。