

张新文到第三届市扶贫展销会高新区展区参观时指出

提升产品影响力 打赢脱贫攻坚战

本报讯(牡丹晚报全媒体记者 武 霏) 10月15日,菏泽第三届扶贫车间产品展销会开幕。活动期间,市委书记张新文在市区有关领导的陪同下到菏泽高新区展区参观,了解参展情况。

在高新区扶贫车间展区前,张新文详细询问了高新区各扶贫车间规模、产品特点、销售情况及带动贫困户脱贫情况,深入了解贫困群众通过开展帮扶和自身努力摘掉穷帽子的事迹。

张新文与安顿庄致富带头人顿俊玲亲切交谈,询问了冬枣、酥梨的种植和销售、贫困户务工等情况,对于高新区扶贫产品及成果给予肯定。

张新文指出,扶贫车间是我市在脱贫攻坚工作中探索出的行之有效的扶贫模式,高新区要通过此次展销会的举办,进一步提升扶贫车间产品影响力、推动更多方面参与消费扶贫、增加贫困群众收入、齐心协力打赢脱贫攻坚战。

据了解,本次扶贫车间产品

展销会由市委、市政府主办,以“消费扶贫·人人可为”为主题,旨在通过搭建网上网下购销平台,拓展扶贫车间产品销售渠道,促进群众增收,助力脱贫攻坚,推动乡村振兴。

此次展销会共三天,组织全市11个县区参展,总展位面积约6200平方米,主要用于展销扶贫车间、扶贫基地以及省扶贫工作重点村的特色农副产品、手工艺品等。邀请市直机关、企事业单位、金融机构、学校、医疗及养老服务机构等在现场以签约的方式采购扶贫工作重点村农副产品。

据了解,来自菏泽高新区3个镇街、16个扶贫车间的20种扶贫车间产品,12个扶贫基地的18种农产品参展,食品、蔬菜、瓜果、家具、手工艺品、摆件等特色产品惊艳亮相,其中马岭岗镇冬枣、万福李尧香油、吕陵镇鲜花等优质扶贫产品深受参展市民欢迎。

活动期间,“大衣哥”朱之文也来到高新区扶贫产品展区,为



高新区的冬枣、香油等产品直播带货,称家乡的人是朴实的,相信家乡的产品和人品一样,也是朴

实的。此次展销会,不仅展示了近年来菏泽高新区在脱贫攻坚工作

中取得的成效,也有效拓展了扶贫车间产品销售渠道,为巩固脱贫攻坚成果打下了坚实的基础。

加大督导力度,推进项目建设



本报讯(牡丹晚报全媒体记者 武 霏) 10月17日,菏泽高新区党工委副书记、管委会常务副主任冯艳丽现场调度高新区重点项目建设。区领导李嵩、谷恒俭、卢勇、朱瑞亚、杨绍青、刘春雪、王蒙、张旭参加活动。

冯艳丽一行先后到高新区实验小学、高分子膜、万通药业、摩信新材料、青啤二期、宇生文化、万森科技等项目进行现场调度,听取项目包保责任人对项目建设情况的汇报,仔细询问施工过程中遇到的困难和问题,并提出协调解决的措施和办法。

冯艳丽要求,各项目负责人要沉到一线解决问题,抓住有利时机,倒排工期,挂图作战,在确保质量和安全的前提下,全力加快项目建设进度,推动高新区经济社会高质量发展。

各镇街、区直有关部门负责人参加活动。

冯艳丽到万福办事处督导脱贫攻坚工作

本报讯(牡丹晚报全媒体记者 武 霏 通讯员 赵忠宇) 10月18日,菏泽高新区党工委副书记、管委会常务副主任冯艳丽到万福办事处督导脱贫攻坚工作。

冯艳丽先后到万福办事处曹庄、杨庄等行政村,深入贫

困户家中,与群众亲切交谈,详细了解了贫困户收入来源、住房保障、饮水安全保障、教育医疗扶贫政策宣传、老年人补贴发放等方面政策落实情况。

冯艳丽指出,要加大对脱贫攻坚问题整改督促指导力

度,完善各类信息台账,切实做到责任明确,工作细致,问题整改务实高效。要切实提升帮扶责任意识,真抓实干,真正帮助贫困户解决困难和问题,推动脱贫攻坚各项措施落实到位,高质量完成脱贫攻坚目标任务。

金秋采菊正当时

□牡丹晚报全媒体记者 武 霏



时下,正值菊花采摘时节,菏泽高新区吕陵镇西任寨村的菊花基地美不胜收,白色、淡黄色的菊花相互掩映,形成一片花海,清香扑鼻,令人陶醉。数十位村民正在田地里忙活着,你来我往,好不热闹。这些采摘的菊花不仅远销多地,还带领数十名村民走上了致富路,而这片菊花采摘基地的领头人只是一名25岁的小伙子。近日,牡丹晚报全媒体记者跟随任福路来到他的百亩菊花田,一睹他带领村民致富的经历。

“采摘菊花要及时,如果采摘早,花开不全,晚了又容易凋谢,把握采摘时机很重要。这两天组织了不少村民来采摘,上午已经运走许多了。”任福路说。

菊花味苦,性微寒,具有清肝明目、解毒消炎、散风清热等功效,对于治疗感冒风热、耳鸣、眩晕、头痛等有良好的防治效果,经济价值比较可观。任福路种的菊花主要用药、用茶。这些雇来采摘菊花的村民基本上都是周边附近的,能在农闲时节增加一笔收入,他们干活都十分卖力,争分夺秒地

抢摘菊花。任福路告诉牡丹晚报全媒体记者,除了采摘时节,菊花在种植、施肥、打理上都需要雇佣劳力,这些劳力都是附近的村民,在雇佣时优先选用家庭贫困的村民。

谈起自己的创业经历,这位年轻的小伙子还颇有“故事”,创业之初因为没钱,他曾偷偷把家里留给他结婚用的30万元用于承包土地,发现效益不错以后,他开始扩大规模,大量种植。

与很多当地仅仅做着线下批发生意的人不同,借助菏泽电商优势,年轻有闯劲儿的任福路一开始就确立了线上线下的双营收模式。“电商由于节省了人工、场地等成本,因此毛利率还不错,除了运营费用外,产品毛利率可达30%左右,因此他种植加工的菊花产品售价也相对便宜。线下种植,加工,淘宝售卖,同时还批发给分销商。”任福路说。

拼多多平台的销售增速,大大超过了任福路的预料,“我们的仓库和人手,在开店两个月后就不够用了。”任福路开始招人,为了提升效率,他还专门购买了封装打包的机器。