

招贤玫瑰缘何越开越艳

全媒体记者 王霞 通讯员 杨明晓

在鲁东南的小镇上，有一朵“花”开了三十多年，不仅没败，反而越开越艳。从1992年引种至今，这朵种植面积已超8000亩，年产6亿余枝，年销售额5亿余元，带动1万余人就业。这朵花就是招贤玫瑰。这朵“致富花”凭什么能香飘全国，链上世界？答案就写在莒县招贤镇的田间地头。

科技让玫瑰有了“智慧大脑”

实现高质量发展，必须打破传统产业的发展瓶颈，走新质生产力的发展路子。走进招贤镇五彩现代农业开发有限公司的玫瑰花园，扑面而来的不是泥土味，而是满满的科技感。

“你看这几个大罐子，是给玫瑰‘喝水’用的。”在莒县五彩现代农业开发有限公司玫瑰基地，行政管理负责人李秉航指着水肥配比系统介绍，“咱们的玫瑰喝的是定制水，根据它自己的‘体质’，加入不同的养分。”

再往棚里走，记者发现一个奇怪的现象——脚下竟然没有影子。“这是我们的漫散射膜技术，可以减少光照和紫外线，让玫瑰‘皮肤’更好。”李秉航解释道。轨道既是采摘车的通道，也是供热管道，一举两得。

更让人惊讶的是，大棚里部署了近千个传感器，实时采集温湿度、二氧化碳浓度等数据，通过AI算法自动调控。“以前种花靠经验，现在靠数据。”李秉航说，这套系统确保四季都能产出高品质玫瑰。

“90后”新农人宋维鹏是科技种花的受益者之一。几年前，他还为自家玫瑰“颜值”发愁：“杆又细又短，在市场上根本拼不过云南的高端花。”

如今，他承包了50亩地，建起了3

个现代化大棚，采用石棉瓦高畦垄压枝技术、水肥一体滴灌系统，产出的“高原红”玫瑰AB级占比超过80%，单个大棚年收入平均12万元。

“原来不是北方种不出好花，是我们的技术没跟上。”宋维鹏说。他的成功也带动了周边20余栋温室大棚完成升级改造，产业收入较传统种植提升2倍左右。

花农说：“以前是靠天吃饭，现在是知天而作。玫瑰喝什么水、晒什么光，电脑说了算。”

电商让好花卖出好价

过去，招贤镇的玫瑰鲜切花主要靠批发商拉走，中间环节多，花农利润薄。遇到行情不好，只能眼睁睁看着花烂在地里。

如今，这个局面被彻底打破。“家人们看过来！这束刚摘下的高原红玫瑰，花茎笔直，花瓣红得像晚霞。”在西黄埠村，“90后”玫瑰种植户李素梅正对着手机直播。在这之前，她曾专职从事电商工作。这几年，她和丈夫回到村里，承包了3个玫瑰种植大棚。

直播效果怎么样？“现在鲜花主要通过线上销售，春节期间，普通玫瑰卖到了3元一枝，A级玫瑰卖到了6元一枝。”李素梅介绍，她家种植的其中一个占地约2亩的花棚，仅一茬鲜花就卖了18万元。

像李素梅这样的电商主播，招贤镇已有100余家。当地借力抖音、快手等平台，打造了“山东万亩玫瑰基地”“如意鲜花”等特色直播间，还在西黄埠村、陈家土岭村设立党建电商直播间。

如何让一朵花“链”上全世界？招贤镇通过“政府引导+市场运作”模式，整合资金4300余万元，打造了占地30亩的山东招贤鲜切花交易市场，建设了对手交易大厅1处、电子交易大厅1处、市场配套3座以及分拣车间1处，委托第三方专业运营，目前，市场已全面运营，实现了域内

玫瑰种植、加工、储存、流通等一体化链式发展，同时，与多家快递公司合作，确保鲜花能够及时、准确地送达客户手中。

“鲜花娇气，物流是关键。”负责鲜切花交易市场运行的大美招贤智慧农业发展有限公司董事长许传兴说，“我们要把供应链做得快速高效，实现数字化交易、数字化仓储、数字化物流。”

数据显示，招贤镇通过电商渠道销售的鲜切花数量同比增长50%，销售额同比增长60%。

采购商说：“以前得跑田间地头收花，现在手机上就能抢。好花一出棚，云端就订走了。”

产业链让“颜值”变“产值”

如何让“颜值”变“产值”是实现产业持续发展的关键。一朵花的能量有多大？在招贤镇，它串起了一条完整的产业链。

先看源头。长期以来，招贤镇的玫瑰种苗依赖外购，成本高、品质不稳。2025年底，江北首个专业化玫瑰鲜切花育苗基地在招贤镇投产，年育苗能力达300万株以上，有效降低了花农成本。

再看规模。目前，全镇81个村中有31个村种植玫瑰，鲜切花专业合作社26个，从业人员1万余人，品种从最初的几个发展到24个色系400余个品种。

“招贤玫瑰”已获国家地理标志证明商标，获评山东省知名农产品区域公用品牌，产品不仅热销北京、上海，还出口到乌兹别克斯坦等国家。

三看带动。一个产业的发展壮大离不开政府的引导和市场的推动。招贤镇按照“政府引导、市场主导、连片发展”的原则，编制《招贤镇鲜切花产业规划（2024-2026）》，积极争取上级出台《关于支持招贤镇鲜切花产业发展的意见》，争取县

级将玫瑰鲜切花列为全县重点扶持特色产业，让粗放管理的花卉种植变成了集玫瑰种植、采摘体验、观光旅游、科普研学、销售物流于一体的现代花卉大产业。

在西黄埠村，宋维鹏不仅自己致富，还当起了“田间课堂”的老师。“宋老师，您帮我看看这花叶子咋发黄了？”常有农户拿着病叶来请教。他带着专业设备，定期为种植户检测土壤，定制专属种植方案。在他的指导下，当地农户农药使用量减少30%，土壤健康指数提升50%，单位面积耗水量下降30%，肥料节省超60%。

“自己尝到甜头不是初衷，我想带领父老乡亲让招贤玫瑰更上一个等级，让大家都能多赚钱。”宋维鹏说。

村民说：“在家门口上班，工资高、环境好，这朵花真是咱的‘致富花’。”

招贤玫瑰为什么越开越艳？因为这朵花，学会了“思考”——科技让它告别了“看天吃饭”的被动，拥有了“知天而作”的智慧；因为这朵花，赶上了“风口”——电商让它从田间地头走向云端，让好花卖出好价；因为这朵花，懂得了“抱团”——全产业链的打造，让每一朵花的“颜值”都转化成了实实在在的“产值”。

更重要的是，这朵花的背后，有一群“新农人”。他们是“90后”“00后”，懂技术、会经营、有情怀。他们从城市回到乡村，把青春种在大棚里，让古老的农业开出“科技之花”。

从一枝花到一个产业，从一个人到一万人就业，招贤玫瑰的故事告诉我们：乡村振兴，关键在人，核心在科技，出路在产业链。

春风拂过，远处的大棚里，花农们正忙着采摘、包装、冷藏这一朵朵玫瑰花。用不了多久，这些含苞待放的玫瑰花，将出现在千里之外的城市花店里，为更多人带去芬芳与美好。

这，大概就是它越开越艳的真正密码。

图说莒县



全力保障小麦浇水用电

□本报通讯员 刘相允 报道

随着小麦进入返青关键期，春灌浇水工作全面展开。连日来，莒县供电公司扎实推进春灌保电各项工作，以优质电力服务为农业生产保驾护航。

该公司提前谋划，周密部署，迅速行动，组织16个乡镇供电所网格经理深入田间地头，对农灌线路及相关用电设备开展全面检修维护，细致排查并及时消除各类安全隐患。同时加密田间线路设备巡视频次，强化用电保障力度，全力确保春灌期间农业灌溉用电安全可靠，为农户增产增收筑牢电力防线。



筑牢景区平安防线

□本报通讯员 王立峰 冯安硕 报道

清明假期，踏青祭扫、休闲出游迎来高峰，莒县浮来山、莒国古城、嘴嘴乐园等景区游人如织，处处洋溢着春日生机。

为切实守护群众出行游玩安全，莒县公安局提前部署安保勤务，执勤民辅警坚守岗位，以定点值守与动态巡逻相结合的方式，深入各景区重点区域开展巡逻防控。在人流密集地段，民辅警积极引导客流、维护现场秩序，细致排查各类安全隐患，严防意外发生。同时，执勤警力同步开展安全宣传工作，向过往游客普及森林防火、防盗防骗、文明出游等知识，切实提升群众安全防范意识。



“转秋千”过清明

□本报通讯员 陈德耀 报道

清明时节，在莒县泰山镇大林茂村、芥河发源地，一场充满乡土气息的非遗盛会将热闹上演，村民们自发聚集，跳起传统社火，转起省级非物质文化遗产——莒县转秋千。

活动现场，高大的秋千架旋转飞动，村民们或参与体验，或围观喝彩，欢声笑语回荡在村落间。大家在传统游乐中感受民俗魅力，传承文化根脉，让这项百年非遗在春日里焕发勃勃生机，也为清明佳节增添了浓郁的地方文化色彩。



青春光芒耀赛场

□本报通讯员 陈英 报道

为深化体教融合，促进中小学生全面发展，近日，莒县举行中小学生春季田径运动会，共有76支代表队、1337名运动员参赛，设12个组别105个单项，总参赛人数5000余人。

赛场上，运动健儿们精神抖擞、全力以赴，跑道上的风驰电掣，横杆前的轻盈腾跃，投掷区的奋力一掷……场边加油声此起彼伏，每一次拼搏都闪耀着青春的光芒。本次运动会赛程3天，既考验全体运动员身体素质、竞技水平等综合素质，更集中展现各学校竞争意识、团队力量和拼搏精神。

情暖烈属心

□本报通讯员 支帅 报道

近日，莒县退役军人事务局联合莒县拥军优属联合会、莒县退役军人“蓝豹”应急救援队、莒县关爱退役军人协会、莒县健康医院等多方力量，开展“替烈士看爹娘、为烈属办实事”志愿服务。

此次志愿服务活动面向全县所有在世烈士父母开展，覆盖对象共计14名。活动中，志愿者们始终秉持庄重、温情、贴心的原则，与烈士父母亲切交谈、嘘寒问暖，细致了解老人的身体健康、生活起居及实际需求，耐心倾听心声，用真诚交流传递尊崇与关爱。还为老人打扫庭院、整理内务、健康体检、下厨包饺子、以接地气、有温度的服务，解决老人生活中的小事难事，让烈属家庭处处洋溢着温暖与感动。



让党的创新理论“声”入人心——

莒县招募“理论脱口秀达人”

□本报通讯员 孙业勇 薄婧 报道
本报讯 为进一步擦亮“莒理宣讲”金字招牌，创新基层理论宣讲形式，打破传统宣讲刻板印象，近日，莒县正式启动“理论脱口秀达人”招募工作，面向社会广泛吸纳爱表达、懂创作、有情怀的宣讲人才，让党的创新理论通过通俗易懂、生动有趣的脱口秀形式，走进群众、深入人心。

本次招募秉持开放包容的原则，报名门槛友好，覆盖面广泛。无论是否有专业基础，只要是机关事业单位工作人员、基

层一线奋斗者、在校师生、企业职工等，只要具备流畅的表达能力、良好的控场能力和内容创作能力，能够结合自身经历与身边故事，将党的创新理论转化为群众听得懂、有共鸣的通俗话语，传递正能量，均可报名参与。这一举措旨在广泛吸纳各行业、各领域人才，充实莒县理论宣讲队伍，让宣讲更具多样性和感染力。

据悉，本次脱口秀宣讲内容紧扣莒县本土实际，贴合群众生活，主打“有思想、有趣味”的核心定位，重点围绕四大

方向展开：解读党的创新理论在莒县的鲜活实践，结合政策落地真实案例阐释理论内涵；讲述各行各业普通人的奋斗经历与青春感悟，展现莒县人的精神风貌；分享弘扬文明新风、践行社会主义核心价值观的身边暖心小事；其他符合主流价值观、兼具本土化特色的优质内容，让理论宣讲既有高度又有温度。

为激励更多人才参与，本次招募为入选者提供了全方位的保障与发展平台。入选者将直接进入县委宣传部理论脱口秀宣讲人才库，可直通全县各类理论宣讲、

文化惠民、新时代文明实践等活动，获得丰富的展示机会。同时将拥有专属线下开放麦、专场演出舞台，充分释放脱口秀才华。优秀宣讲员还将被推荐参与省、市各级理论宣讲比赛及交流活动，拓宽视野、提升能力。此外，莒县还将搭建专属学习提升、展示交流平台，助力宣讲员不断提升宣讲水平，让每一份才华都能得到充分展现。

此次“理论脱口秀达人”招募，是莒县探索新时代基层理论宣讲新途径的具体实践。此前莒县已通过创新宣讲形式，推出脱口秀类宣讲作品，并在省级比赛中斩获佳绩。下一步，莒县将以此招募为契机，进一步丰富“莒理宣讲”形式，推动党的创新理论走深走实走心，为全县高质量发展注入强大精神动力。

线上接单忙 农货“云端”俏

——莒县驻村第一书记助力农副产品销售见闻

全媒体记者 崔维莹 通讯员 倪小敏

手机屏幕一端，济宁客户细细询问丹参茶、黄芪茶的品质与规格；屏幕另一端，莒县县派第一书记手持产品，耐心讲解产地与功效。身后的莒县第一书记超市里，各类本土农副产品摆放整齐。一番视频沟通后，客户当场下单，工作人员随即打包、贴单，快递小哥取件发货，整个流程一气呵成。这是3月下旬，莒县第一书记超市里日常接单的鲜活一幕，也是当地驻村第一书记借力短视频，让本土农货走出乡村、走向全国的生动实践。

“您放心，咱这丹参茶、黄芪茶都

是本地农户原生态种植的，无添加，给老人喝特别合适，我就给您挑最新鲜的打包。”莒县第一书记超市负责人对着镜头，边熟练地挑选产品，边跟客户确认快递地址。镜头里，超市货架上的杂粮、茶叶、果蔬等特色农产品琳琅满目，每一款都标注着产地与特色，透着浓浓的乡土气息。不到十分钟，这份饱含莒县乡土味道的订单便完成分拣打包，顺利发出。

这样的线上接单场景，如今在莒县第一书记超市已成常态。近年来，短视频成为乡村发展的“新引擎”，莒县第一书记党支部顺势而为，鼓励全县驻村第一书记主动担当，化身农货“宣传员”“销售员”，把手机变成“新农具”，把镜头当

作“新视野”，让短视频成为助农兴农的重要载体。

田间地头就是天然的拍摄场地，农户劳作就是最真实的镜头画面。第一书记们深入种植基地、农产品加工点，用手机记录下丹参、黄芪的田间管护，杂粮的晾晒加工，果蔬的新鲜采摘，没有华丽的剪辑，没有专业的台词，只用朴实的话语介绍农产品的优良品质、独特风味，用鲜活的画面展现莒县农产品的绿色生态与本土优势。一条接地气、有温度的短视频，在各大新媒体平台传播开来，吸引了全国各地网友的关注，让藏在乡村的优质农货被更多人知晓。

“以前咱的农产品大多靠线下零散销售，现在通过短视频宣传，全国各地的客

户都来下单，不仅销路宽了，价格也更稳定了。”一位驻村第一书记说道。从田间地头到线上云端，从短视频推介到线上接单、线下发货，第一书记们打通了农产品产销的“最后一公里”，构建起“短视频引流+第一书记超市接单+快递物流配送”的助农新模式，让本土特色农副产品借着网络东风，从莒县的田间地头，走向全国百姓的餐桌。

如今，在莒县，越来越多的驻村第一书记活跃在短视频平台，用镜头讲述乡村故事，用行动助力农民增收。莒县第一书记超市也成为线上线下联动的助农阵地，让优质农货“云端”走俏，为乡村产业兴旺注入新活力，让农民在乡村振兴的道路上收获满满的幸福感。