

政务动态
zhengwudongtai

市政协召开专题协商座谈会

本报讯（记者 王涛）10月12日，市政协召开专题协商座谈会，就做好外事侨务工作，助推经济社会发展进行座谈。市政协副主席高永安参加会议。

会上，对台办、侨联、旅发委、工商联等单位同志，结合各自工作实际，汇报了相关情况，提出了具体意见建议。

高永安指出，做好外事侨务工作对于我市扩大对外交流、推进开放型经济发展起着不可替代的作用。

要把外事侨务工作置于推动发展、改善民生、维护稳定的大局中去定位，在服务地方发展与促进侨胞事业发展有机统一中去把握。做好外事侨务、对外招商引资工作要进一步解放思想、改革开放，要充分尊重市场规律，提高服务意识，营造良好的营商环境、政务环境，打造诚信吕梁。要树立法律思维，把法律挺在前面，依法办事。要充分调动物资资源，积极搭建引资引智平台。

我市召开拟核准风电项目推进会

本报讯（记者 罗丽）10月10日，我市召开拟核准风电项目推进会，听取了全市风电项目进展情况，并就项目推进中存在的问题进行了交流探讨。

会议强调，风电项目企业要按照核准要求，抓紧完成选址和土地预审等项目核准所需的相关手续；要切实抓好项目核准前期工作，制定项目推进计划，明确时间节点，确定专人加快办理

核准前期手续，尽快编制完成项目申报报告；要进一步摸排梳理在项目核准过程中可能出现的问题和困难，加大协调力度，拿出具体办法逐项落实，集中精力解决，确保所有风电项目如期核准。会议要求，各级相关部门要本着服务的原则，全力以赴为项目核准创造条件、提供服务，解决困难、化解矛盾，帮助解决项目核准中存在的问题和困难。

农业知识

秋季肥涨势恐将接轨冬储



金九银十，近期的化肥市场行情十分火热，氮磷钾涨势凶猛，势不可挡，尤其是尿素的报价一路向上，涨势如虹，短期内没有下滑的迹象，此情景让小编想起了去年9月份时期的行情，简直如出一辙，去年复合肥受原料价格高位影响，冬储价格一路高歌，那么今年复合肥的涨势是否再次沿袭去年的行情呢？

首先，比较近两年的原料价格，复合肥成本增加明显。去年同期，山东小颗粒尿素主流出厂报价涨至1680-1690元/吨；湖北55%粉铵主流出厂报价涨至1800-1850元/吨；钾肥港口60%红粉自提报价在1830-1850元/吨。相比较，近期山东小颗粒尿素主流出厂报价涨至1990-2000元/吨，湖北55%粉铵主流出厂报价在2200-2250元/吨左右；钾肥港口60%红粉自提报价2300元/吨左右。去年同期45%硫基通用复合肥的出厂报价在2010-2150元/吨左右，今年45%硫基通用复合肥的出厂报价在2350元/吨左右，成本上涨300元/吨左右。

其次，复合肥报价上涨较被动，底气不足。对于复合肥企业来说，成本的上涨是不争的事实，且小化肥如氯化铵货源紧张、硫酸铵价格仍在小涨，原料的高位和紧张也制约着复合肥企业的开工，秋季肥集中启动，局部货源紧张，报价被动上涨，但仍略显底气不足，主要原因还是基层短期内的不接受，下游局部受灾严重，资金受困，但与原料的涨势相比，复合肥报价的上涨已相对缓慢和小幅波动，就是为了能让下游一步步地接受现实。

再次，环保严格常态化，秋冬季节企业开工严重受限。近期时而听到安全检查组进驻厂子；时而听到某企业因为安全检查而被迫停车，现大型复合肥企业开工率仅在52%左右，且原料和货源储备量均不大，虽然需求量在减少，但局部刚需仍在，尤其是今年秋季肥备肥进度滞后，预计秋季肥最晚走货可至10月中旬。



金秋季节，正是秋收之时，喜获丰收的农民披星戴月，确保颗粒归仓。图为方山县圪洞镇农民正在打场。 李小明 摄

红彤彤的高粱 甜蜜蜜的生活

——临县雷家碛乡农民欢度第一个农民丰收节侧记

□ 实习记者 王卫斌 通讯员 苗绿洲



金色满园关不住，映日高粱别样红。站立在雷家碛乡无尽的田野里，秋风送爽，丰收在望，一片片成熟的高粱羞怯怯地红着脸向人们点头示意，宛如红色的海洋。一株株饱满的玉米棒喜笑颜开，露出金黄的牙齿，为大地披上了金色的衣裳。到处硕果累累，让雷家碛乡的农民看在眼里，喜在心里。

由于近年来玉米价格不稳定，出现谷贱伤农的情况，政府引导农民调整种植结构，适当减少玉米种植，增加了高粱的种植。秋意浓，高粱熟，红高粱像一支支燃烧的火

把，在雷家碛千亩红红的高粱田野上，农民群众的殷殷心血凝成的一片片紫红成为一道靓丽的风景线。秋风吹来，高粱叶子沙沙作响，像一个个醉酒的大汉，东倒西歪。仿佛在告诉人们：“我们成熟了，你们可以欢笑。”在雷家碛乡贺家洼村，抢着收割高粱的刘生荣大叔舒展后背的机会，记者凑过去问：“你家几口人，种多少地，收下的高粱有无销路，价格如何？”他介绍说，一家四口人，儿子和儿媳常年在大唐务工，他和老伴两人在家。“我种了160亩优质红高粱，是省农科院帮扶的一个特色种植项目，估计每亩能产七、八百斤，产下的高粱供给汾酒集团用于酿酒，保证回收单价每斤不低于1元，如价格上涨，再依市场价而

定。”老刘憨厚地笑了笑又说：“我准备卖十一、二万斤高粱，也就可以收入十一、二万元钱；至于其他小杂粮，我也自种自销，样样有余。说心里话，咱老百姓现在富了，生活水平提高了，全凭党的政策好啊！”

一眼望不到边的玉米像成边的边防战士笔直地排立着。当记者走在玉米地边时，忙着掰玉米的一位老农随便拿起一个玉米棒，边用手指估量边讲述：“你看，这个玉米棒长约二十三公分，粗细直径约六公分，玉米籽转一圈分布有20粒左右，估计这样一个玉米棒能产出约一斤重的玉米籽粒。”记者接着问，“你家的玉米每亩有多少株？”“山坡地大概是800株，坝地有1000株以上。我家种玉米70多亩，少说也产七、八万斤吧。”老农不假思索地说。

据刘生荣介绍，像他这样的种植大户，在

雷家碛乡比比皆是。他们有的从事土豆、谷子、大豆、芝麻种植，有的经营猪牛羊鸡养殖，还有做副食加工、运输营销的。他们挥洒着辛勤的汗水，自己发家致富的同时也为村里贫困户的脱贫摘帽起到了带动作用。

刘生荣动情地说：“农民收入的提高、生活的富裕，是沐浴了党的恩泽、政府的关怀。”“十三五”以来，雷家碛乡紧紧围绕脱贫要求，依托农业大乡优势，调整农业产业结构，聚集各种生产要素精心打造了高粱、玉米特色产业种植和红枣、核桃提质增效项目，为群众脱贫发展找到了一把“金钥匙”，为实施乡村振兴战略和脱贫摘帽奠定了坚实的基础。

“自古逢秋悲寂寥，我言秋日胜春朝”，在第一个中国农民丰收节之际，临县雷家碛乡农民收获了美好的希望和意想不到的喜悦。

解决好我市红枣滞销难题

□ 本报记者 梁 瑜

红枣是我市的名片产业、富民产业，是千百年来经过自然选择后留下的地域“铁杆庄稼”。临县被国家林业部命名为“中国名特优经济林红枣之乡”，柳林三交镇被农业部命名为“中国红枣第一镇”。要坚持大力发展红枣产业不动摇，切实把红枣产业做精做大做强。

但近年来，由于自然灾害频发，红枣面临“十年九不收”的窘境，经济效益低下，枣产业“空心化”问题凸显。随着新疆枣产业的崛起，昔日的“吕梁红枣”渐渐失去了往日的光华，红枣面临着丰产不丰收、大批量滞销的艰难境地。

红枣产业发展风光不再

我市主要枣产区集中在沿黄四县：临县、柳林、兴县、石楼。形成了长320公里、宽17公里的红枣林带，总面积达200多万亩。红枣品种以木枣为主，约占全市枣树总量的80%，还有部分骏枣和梨枣。我市红枣栽培仍按照传统的旧式栽培模式，产量低，质量差，经济效益不好，红枣品种老化混杂，一直受到气候的影响。

在红枣基地的建设过程中，过分注重规模的扩张，而忽视了技术质量问题。大量青壮年外出打工谋生，自家枣园仅有老人看管，老人们力不从心，也有许多枣农放弃部分枣园管理的情况，任其自然发展。我市红枣在市场上的销售价格相对较低。

我市红枣产业发展受自然灾害影响较大，销售受到外地红枣冲击，经营者积极性受挫，枣农失去信心。据调查，近年来我市各地发生枣树病虫害灾害，红枣成熟期一度遇到阴雨导致裂果。

我市鲜枣根据个头、成色的不同，价格在0.5-1.5元/斤之间，经过洗净、烘干、加工包装，每箱出售价格在3-5元/斤之间，利润很少，而风险极大，遇上市场不好



的情况还要赔钱，严重挫伤经营者的积极性。

枣林面积大，枣园管理粗放，科技含量低。目前枣农只注重栽树不注重修剪，影响产量质量。由于大部分枣区枣树树体高，冠幅大，采摘果实困难，多以“打”枣为主，容易造成霉烂的枣果。枣区的优良品种所占比例很小，更谈不上良种区域化，在品种的选育、栽培管理等一系列的环节上，科技的支撑力度还不够，没有形成完整的标准化栽培管理技术体系。

促进销售需要厚积薄发

多年来，我市红枣的产后加工利用都处于初级阶段，以原料烘干为主。虽然加工企业数量多，但大多都规模小、技术简单，很难起到产业龙头的作用。目前红枣产品竞争激烈，很多产品以次充好，以假乱真，让消费者信任的品牌没有显现，全市红枣市场销售严重滞后。

解决我市红枣滞销，要加大宣传力度，打造品牌效应。吕梁是红枣起源的中心地带，其中木枣、梨枣、骏枣被列为全国十大名枣之列。针对这一资源优势，可利用现代传媒，通过多种形式，大力宣传本地红枣，提高知名度。同时，网络电商销售是长期、稳定、可行的销售渠道。可利用网络科技，在电子商务平台集中销售吕梁红枣。

开发特色深加工产品，消化梨果红枣。在企业加工方面，瞄准红枣的功能成分和作用，研发、开发红枣功能产品和深加工产品，使原枣销售与产品销售结合。通过全面的、多层次的深加工和综合开发，使红枣得到有效利用。整合销售信息，打通南北渠道。要对红枣产区的红枣品种、大小级别、销售价格以及联系方式等数据做一个详细统计，便于下一步大量购买、运输、销售。同时，联系南方一些大型市场、超市和专卖店，在保证产品质量的前提下，以绝对低价，长期供货打开市场。



严村农民悬挂大红灯笼，烘托美丽乡村氛围



清洁车在任家沟清洗路面



严村农民清洁村头环境

离石加大城乡环境综合治理

近年来，离石区在乡村振兴战略中把城乡环境综合治理作为抓生态、抓民生、抓发展的重要抓手，高度重视、大力推进，层层示范带动，充分发动群众参与，特别是下大力气破解垃圾污水处理、城乡接合部整治、群众卫生习惯养成等难题，积累了良好经验和引领示范作用。

图为该区信义镇严村群众在村头打扫卫生。

记者 郭炳中 摄

方山县北武当农村信用社

围绕三农“走转改”

本报讯 今年以来，方山县北武当农村信用社在全力打赢脱贫攻坚中，唱响“走转改”三部曲，全力打造民心工程、惠民工程和品牌工程，为贫困山区农民脱贫致富提供金融支持。

走进贫困户需求。他们向农民朋友提供深层次、贴近式、人性化经济服务。一是提高信用卡普及覆盖面，加快助农服务取款点建设，改善农村支付结算环境，满足农村市场多元化金融服务需求；二是采取老百姓喜闻乐见、通俗易懂的形式宣传普及金融常识，进一步提高了山区农民的金融知识水平。目前，信用卡已在全镇11个行政村所有农户普及，全镇各村已安装助农取款机

7个，大大方便了山区群众。

转变服务观念办业务。该信用社公示贷款品种、放贷条件、办贷流程和时限，并设立“阳光办贷”举报电话，建立贷后监督检查机制，提高了贷款发放的透明度，杜绝了放贷过程中的“吃、拿、卡、要”不良行为，净化了贷款投放环境，让真正想贷款的农户顺利得到贷款支持。

改变经营理念创新。该信用社开展了“理家惠民”活动，怎样方便群众怎样办。他们急农户之所急，简化贷款手续，缩短信贷发放时间。根据畜牧养殖、农产品加工和销售周期，合理确定贷款期限，满足农户在贷款期限上的合理需

求，避免农户因贷款期限不合理而造成损失。针对信誉较好、信用等级较高的农户实行送货上门，把办好手续的贷款送到农户手上。同时，积极调整信贷结构和投向，创新担保方式，创新业务流程，创新信用体系建设，创新服务渠道，解决了贫困山区农民贷款难的问题，对农民生产经营所需资金实行贷款优先，额度放宽、利率优惠的政策，确保农民脱贫致富生产资金足额到位。据了解，该信用社本年度已发放助农资金3600万元，其中扶贫专贷744万元，基本满足了山区农民生产需求，助力山区农民脱贫攻坚，受到山区农民的点赞。（徐龙）

增收、人文环境的提升、自然环境的改善等能促进农民幸福感的提升，精神文化水平的提升，也能提升农民幸福感。“中国农民丰收节”一系列的具有地方特色、民族特色的农耕文化、民俗文化活动，丰富农民的物质文化生活，展示新时代新农民的精神风貌，也是幸福。

习近平总书记指出：“任何时候都不能忽视农业、不能忘记农民、不能淡漠农村。”农民荣誉感、获得感、幸福感的提升，有利于社会和谐，有利于农民身份认同、勤劳致富。因此，我们当好好办下去这个节日。



大吕洪钟

提升农民的幸福感

□ 李小明

设立“中国农民丰收节”，就是要提升农民的荣誉感、获得感和幸福感。

“锄禾日当午，汗滴禾下土。谁知盘中餐，粒粒皆辛苦”是多年来人们对农民的由衷赞赏。但是，由于所处环境较差、劳作辛苦、收入较差，农民在社会上长期处于弱势地位，难以被人尊重。设立专属于农民的节日，是从国家层面进一步肯定农民的付出，提升农民的地位。农业农村部举办“1+6+N”的庆祝活动，通过一定的仪式，充分满足了农民的荣誉感。各地在今后的节庆中更需精心组织，让节日起到应有的作用。

农民辛苦劳作一年，依托自己的节日，展示五谷丰登、收获销售所得，有物质的获得感；彰显劳动光荣、享受文化生活，有精神的获得感。但是，通过节庆平台、政府组织、全社会参与，让农民获得更多物质红利却更为重要。针对农产品卖难的问题，可引入全民购物节的概念，让电商促销，同时发挥传统零售批发的作用，策划相关活动，促进产销衔接。我市9月30日-10月7日举办的第二届吕梁名特优功能食品展销会暨首届农民丰收节，就是这样的一种探索。还可针对城里人的休闲特点，举办民俗活动、观花

赏景、采摘体验、农业嘉年华等，让市民到农村消费，开掘农村生活、乡村文明、传统文明的市场价值。更重要的是，广大党员干部特别是农村工作者要切实下大力气，进一步推进农业供给侧结构性改革。只要我们组织得当，“中国农民丰收节”一定会多为农民谋丰收作贡献。

幸福是不可衡量的，每个人的理解不同。但是，有了荣誉感，那肯定是幸福的；有了获得感，那也可以转化为幸福。幸福感和荣誉感、获得感是有关联的。因此，抓住了荣誉感、获得感就等于抓住了幸福感。农民的