

# 牢记嘱托 乘势而上 把吕梁精神用在当今时代 决战完胜脱贫攻坚

## 爱心之光照亮群众脱贫路

### ——山西晋绥农林综合开发有限公司扶贫纪实

□ 实习记者 王卫斌

“今年的疫情让不少农民忧心忡忡,担心粮食卖不了,打工没指望。我们公司及时出手,从2月19日开始,敞开收购农民杂粮,仅1个月的时间收购谷子128万斤,其它杂粮12万斤,红枣24万斤。从3月3日起,公司组织杨家畔红枣基地、贺家塔红枣基地、芦山塬红枣基地全部开工,每天50多人在修剪枣树,男工每天150元,女工100元,解决群众燃眉之急。”山西晋绥农林综合开发有限公司党支部书记沈艳勤说。

位于兴县的山西晋绥农林综合开发有限公司是一个集干果经济林、粮食种植、管理和粮食、红枣、核桃加工销售为一体的省级农业产业化重点龙头企业,怀着真扶贫、扶真贫的一腔热情,企业多次响应政府的号召,收购农民滞销的农产品,促进消费扶贫。通过订单收购、土地流转、土地托管、安排贫困劳动力就业和带动电商扶贫等多种方式扶贫帮困,助力贫困群众增收脱贫致富,成为当地贫困群众心目中的爱心企业。

#### 订单收购解民难

俗话说,救人须救急,施人须当厄。为帮助农民解决农产品滞销的困难,2019年,企业在兴县蔡家会镇、圪塔上乡、罗峪口镇、贺家会乡、高家村镇、蔡家崖村、赵家坪乡等7个镇的62个行政村发展有机绿色红枣和杂

粮基地6.5万亩,与3215户农民在年初签订杂粮和红枣收购合同,其中贫困户1328户,涉及贫困人口3864人。杂粮和红枣高于市场价0.1元-0.2元收购,合同标的达到6800万元。贫困户人均增收3128元,人均增收1075元。通过签订收购合同,让农民吃了“定心丸”,瞬间愁眉舒展。2019年,蔡家会镇坡上村农民张讨奋公司与签订了种植15亩有机谷子的订单收购合同,公司收购价格高于市场价0.3元/斤,他实际生产谷子6869斤,公司按照每斤3.6元的收购价格,使他种植谷子的年收入达到24728元,家庭人均收入6182元,高标准实现了脱贫。

#### 流转土地去民忧

近年来由于红枣价格下跌,不少农民想外出打工,留守的老弱病残的农民无力管理自己的枣树地,致使不少红枣地荒芜,成为农民的心病。公司积极流转管护农民荒芜的红枣地,消除农民的后顾之忧。2019年公司在兴县圪塔上乡杨家畔村、贺家塔村、芦山塬村流转298户农户红枣地6820亩,付流转费34.1万元,户均1144元,其中贫困户73户,户均收入1354元。流转后,公司按照有机红枣和绿色红枣管理,全年使用人工40921个,支付工资515.5万元,雇佣当地农民工31233人,其中贫困户参与管理的123人,人均年工资21250元。贺家塔村樊买元夫妻二人,年收入达到52140元,芦山塬村

高来勤年收入43200元,杨家畔村杨河喜年收入32450元。公司在蔡家会镇团厂村流转当年机修地500亩,搞渗水地膜穴播谷子示范基地,支付流转费25000元,当年支付人工工资361200元,其中支付团厂村13个劳力234000元,人均18000元。6名贫困户,人均收入14800元。

#### 受托管护谋民利

对于一些无力管理自家红枣树,又不想放弃辛辛苦苦栽种的枣树的农民,公司采取代农民托管的办法,二八分成。公司投入人工等生产资料提质增效,生产出来的红枣,企业得80%,托管的农民得20%。根据农民意愿,公司还可以按每斤1元的价格回收农民的枣。按照这种办法,2019年我们共托管圪塔上乡贺家塔村、杨家畔村23户农民586亩红枣地,共生产红枣37.5万斤,农户获得红枣75008斤,户均3261元,其中贫困户9户,户均3624元。在签订土地流转和托管合同时,公司最大程度地让利农民。根据国家政策,粮食种植补贴或地力补贴实行谁种植谁受益,但公司把相关补贴全部让给了农户,仅此一项流转和托管土地的321户农户收入增加45.94万元,户均增收1431元。在兴县圪塔上乡杨家畔村实施500亩“红枣提质增效”项目,项目总投资35万元,项目直接受益人为杨家畔村62户318人,其中建档立卡贫困户29户人口63人,预计户均增收3200元。

#### 帮扶就业促民富

就业是民生之本,公司最大限度地帮助困难群众解决就业。公司现有员工68人中,农民工占42人,包括建档立卡贫困户24人,人均工资43200元,其中贫困户人均工资35400元,通过解决贫困户就业,使24个贫困户稳定脱贫。加上流转土地使用的农民工和贫困户,已经帮扶了147人就业脱贫。对于想做电商销售农副产品的年轻人,但由于没有生产许可证不能上网销售。公司及时伸出援手,累计为43户电商提供了生产许可证,帮助他们顺利开店销售。公司按成本价提供产品,免费提供制作产品宣传图片,免费辅导电商销售知识和代理发货,帮助带动不少贫困户创业致富。蔡家会镇蔡家会村的贫困户刘志红、罗峪口镇钱针洼的王旭邦夫妇、蔡家崖乡蔡家崖村的温利荣都通过电商创业走上致富道路。

“今年我们计划继续签订有机、绿色红枣、杂粮订单8万亩,较2019年增加1.5万亩;新流转红枣地1万亩,托管2000亩;新安排当地贫困户10人;利用政府的政策支持,在红枣提质增效和土地流转方面帮助更多的农民增收致富。”沈艳勤铿锵有力的话语,表达了山西晋绥农林综合开发有限公司在扶贫帮困的路上一如既往地倾注真情,为贫困群众托起希望的明天。



## 为什么说秋肥是金

**一、树势问题**  
如果秋季不施基肥,果园里的强树就会变成弱树,强弱之间,相差很大。果树在营养生长期前,根、枝、叶、花、果各器官的生长发育需要大量养分。而后半年由于叶片形成,光合产物增多,营养物质会自然积累。果树生长前期所消耗的养分来源主要是靠秋施基肥后树体贮藏的营养。秋季果实采收后是树体积累营养物质的关键时期。如果不能进行及时和有效的营养补充,强树自然会变成弱树。由于缺乏足够的营养,来年早春萌芽、生长、开花以及幼果的正常生理活动也无法正常进行。

**二、根系问题**  
“断根生新根”,一年四季只有秋季可以伤根,秋施基肥挖地或翻地时对根系产生的伤口,不仅无害而且能新生大量毛细根。如果秋季不施基肥,错过对果树根系修剪的绝佳时机。

秋季是根系一年中最后一次生长高峰期,其生命活动旺盛,吸收养分能力强。这时果实已经采完,叶片仍在继续进行光合作用,制造的养分回流到根系就被储存起来,用于根系生长。如果不能进行秋施基肥,根系就不能促发新根,增加吸收根数量,扩大营养元素的吸收面积,提高肥料的利用率就无从谈起。而且,叶片也会由于缺少营养支撑过早衰老、脱落。根系就无法充分休养生息,造成来年果树根系分解、吸收、储存、传输养分能力大大减弱。

**三、土壤问题**  
如果秋季不施基肥,土壤中的有益微生物和有机质就不能得到及时补充,无法改良土壤。秋季土温较高,墒情较好,有利于土壤中微生物活动。施入的有机质也易被根系吸收。此外,有机肥在微生物作用下形成腐殖质,提高了土壤有机质含量,改变土壤的团粒结构,改善土壤通透性和保肥、保水能力,为果树根系创造良好的生长环境,可以保证果树正常生长发育,可以促进果树丰产、稳产,及早获得经济效益。

**四、经济问题**  
俗话说“秋肥是金,冬肥是银,春肥是铜”。果树基肥十分关键。但花同样的钱,施同样的肥,用同样的量,若施用时间不同,效果也存在较大差异。据试验,秋施基肥比冬、春施基肥可增产14%~30%,并且能改善果实品质。李丽清

## 牧草喂猪 限定“饭量”

利用优质牧草养猪,可降低饲料成本,提高猪肉的瘦肉率。养猪的优质牧草主要有:籽粒苋、俄罗斯饲料菜、苦荬菜、冬牧-70黑麦草、菊苣、苜蓿、白三叶等。

小猪(7-20公斤)阶段饲料中蛋白质含量要达到18%以上,同时适当喂给少量牧草鲜嫩茎叶,日喂量以1-2公斤为宜,最多不要超过3公斤,一般在喂料前半小时喂鲜草,每天喂两次。大猪阶段精料配比为:玉米80%、麸皮20%,不必添加任何浓缩料,每天喂6-8公斤牧草或草粉,精料1.5-2公斤,喂精料前半小时喂鲜草,日喂两次。在猪出栏前半个月,每天喂2-3公斤鲜草。陈勇

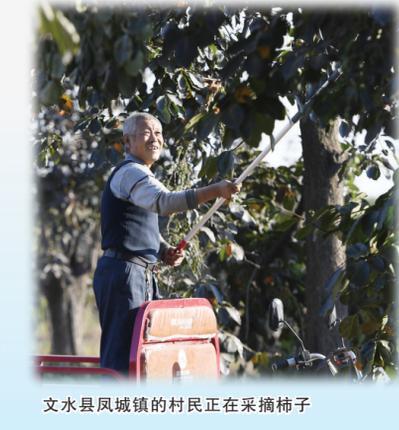
## 天转寒 这样浇水不伤根

天气越来越冷,浇水不当很容易出现伤根现象,不利于蔬菜的生长。特别是沤根,多发生于秋冬低温季节,再加上浇水后遇连阴雨天气,地温过低,幼苗出现萎蔫,时间一长,就会发生沤根。此外,土壤板结或偏粘性的土壤,若浇水量偏大,也容易出现沤根现象。那么,如何浇水才能避免沤根的发生呢?

**沙土、粘土浇水**  
粘性土壤,如果浇水较频繁,土壤水分多、氧气少,不利于蔬菜的生长。特别是在蒸发量大的情况下,往往会造成上干下湿的土壤状态,给蔬菜造成了应该浇水的假象,结果导致频繁浇水而引发沤根。与此相反的是,对于透水性好的沙性土壤,如果采取频繁浇水的方式浇水,则会出现上湿下干的情况,也同样不利于根系的生长。

因此,由于粘性土壤保水性好,可适当延长浇水的间隔时间,同时要在浇水后地表稍干时及时进行划锄,最大限度缓解沤根的危害。划锄时可根据苗子大小判断根系生长范围,在距离根系较近的地方轻划锄,距离越远划锄深度应增加。而沙性土壤浇水,要大小水结合,溜几次小水以后适当来一次大水,补充土壤深层的水分,促进根系下扎。

**沤根、伤根的缓解**  
一旦出现沤根现象,管理上要注意及时划锄、松土,增加土壤通透性,待土壤稍干后,可用恶霉灵水剂+生根剂,或用甲霜灵+甲壳素,冲施或灌根,避免病原菌的侵袭。何芸



本报讯(记者 王洋 通讯员 刘瑞 乔冠中)2020年是决胜全面建成小康社会、决战脱贫攻坚收官之年。为全面打赢脱贫攻坚战,近日,石楼县东瑞农产品有限责任公司与江苏江阴贝贝集团签订了消费扶贫大单,通过发挥生产与销售的各自优势,为石楼的消费扶贫和

外推销定点加工公司。而江苏江阴贝贝集团是一家拥有成熟销售模式的大型贸易公司。据了解,在脱贫攻坚以来,该公司从2018年以来,已经向外销售了价值近千万元的当地农副产品。目前该公司已经形成了多条线下“公司+公司”合作、线上与各大平台共建的模式,面向全

## 石楼县一企业签订消费扶贫大单 助力石楼消费扶贫再创新高

国销售石楼农副产品。除此外,该公司还为石楼县900余户贫困户提供了就业岗位,让每户贫困户的年收入提高了500至1500元。石楼县东瑞农产品有限责任公司总经理赵东辉说,这两天,我们正在加班加点的为江苏江阴贝贝集团准备4000单的黄金小米。贫困户手中的小米已经提前收购回来不少,通过线上、线下向外销售,积极推进消费扶贫,为农民增收,为脱贫助力。

据了解,在脱贫攻坚以来,该公司从2018年以来,已经向外销售了价值近千万元的当地农副产品。目前该公司已经形成了多条线下“公司+公司”合作、线上与各大平台共建的模式,面向全

## 决胜脱贫攻坚 民企大有可为

□ 梁渝

文水县鼓励民营企业加入脱贫攻坚,帮扶企业引导贫困户加入或联合成立专业合作社,推行一个贫困户配发合作社股份一份,每年保底分红一次的“1+1+1”精准扶贫模式,先后成立了牧荣、晋牧、牧隆、广牧、鑫牧、牧晨、牧昌等7个扶贫养殖专业合作社,对接1000户脱贫农户,解决了脱贫攻坚的一大难题。

众通过自主创业、脱贫致富的重要形式,扶持小微企业成长壮大,是扶贫开发的重要抓手。组织协调,做好“万企帮万村”活动。“万企帮万村”已经纳入国家十大精准扶贫行动,要充分发挥企业人才、资金、技术、管理等方面优势,多做、做实帮助和带动贫困户增收的工作。产业扶贫,要注意研究贫困户的参与机制、受益机制。在就业扶贫方面,要在满足企业用工需求的同时,多招收建档立卡贫困人口,帮助他们稳定脱贫。要及时总结“万企帮万村”精准扶贫行动的好经验、好做法,推出一批帮扶先进典型,一批扶贫脱贫的成功案例,适时开展先进表彰,使参与行动、贡献突出的企业在社会上受尊重,事业上有发展,贫困人口得实惠,营造全民扶贫的社会氛围。

## 消费扶贫

