

养猪有风险 增产要注意

■ 刘波

当下，猪肉涨价问题已经成为老百姓茶余饭后谈论的热门话题，大多数市民期盼猪肉价格能早日回归正常，以降低生活成本，然而农村养猪户却希望猪肉价格能再稳一阵，以便年底出栏的猪能卖个好价钱。

家住汉滨区牛蹄镇林本村的李名财是个建档立卡贫困户，也是个老养猪户，平均每年都要出栏3、4头肥猪，一般年收入都在1万左右，勉强可以养活一家四口人。今年秋季以来，猪肉价格一路走高，老李看好行情，把原本打算过年的猪改成母猪来喂，又买进了2头50斤左右的小猪，打算催肥年底出栏。前几天老李家的母猪

下崽了，下的还不少，一口气下了14头猪崽，可把老李乐坏了，在老李的精心照料下小猪一天一个样，老李心里美滋滋的，期盼着能趁着猪肉行情好的时候出手。

村里像老李这样的养猪户不在少数，没有科学的养殖规划，也没有经济学思维，养猪的多少全凭当年的猪肉行情而定，行情好就多养几头，行情不好就减少养殖，然而计划赶不上变化，往往是增产的时候猪肉价格下跌，减产的时候猪肉价格走高，万一遇到瘟疫还会血本无归。

像老李那样常年养猪的农户，缺少的不

是技术，他们经过自己的摸索，已经基本掌握了养殖技术。他们缺少的是风险意识和化解风险的手段。

据了解，目前我市各县区大多数乡镇畜牧站都开通了生猪保险购买渠道，白猪、母猪险种齐全，平均每头猪的保险费用不到10元，集中购买还能享受政府补贴，购买生猪保险是防范猪瘟等疫情的最主要最有效的手段之一。

笔者认为，在决胜脱贫攻坚的关键时期，猪肉大幅涨价，在一定程度上增加了农村养猪贫困户的收入，为贫困户脱贫摘帽起到了积极作用。但是也应看到潜在的风险，如果养

猪户都大量增加养殖数，猪肉价格必将受供求关系的影响而大幅降价，养殖户的收入必将受到影响，甚至会因此而返贫。为巩固脱贫攻坚成果，为下一步乡村振兴打下坚实的基础，希望有关部门能加强生猪养殖知识宣传，指导农村养猪户的科学规划养殖规模，以便灵活应对市场变化。



近期，平利县城关镇三河村紧抓建园有利时节，完成600亩高效精品密植茶园建设。新建茶园4到5年就能进入丰产期，生产期将持续40到50年，将成为群众增收致富的丰产园和发展茶旅融合的景观园。

袁宝 邓玉松 摄

邮储银行紫阳县支行堵截一起电信诈骗



本报讯(通讯员 郑伟)11月18日，邮储银行紫阳县支行成功堵截一起电信诈骗事件，为客户避免了资金损失，切实保障了客户的资金安全。

据了解，当天中午客户梁某神色慌张地来到该支行网点，拿出手机声称收到邮储银行邮件通知：其所申请的贷款已恶意逾期47个月，若12小时内未清偿此欠款，将根据合同相关条约承担责任，同时向中国人民银行列入以家庭为单位的信用黑名单。

该支行工作人员了解具体情况后，凭借着职业敏感性意识到梁某可能遭遇到了电信诈骗，立即向客户耐心解释，并告知客户邮储银行的唯一客服电话(短信)发送号码为95580，该短信的发送号码显然不是客服短信，随后支行工作人员向客户讲解电信网络诈骗基础知识，同时为客户介绍贷款知识，如需贷款，请前往邮储银行网点申请。经支行工作人员核实确认，客户在邮储银行无贷款逾期，人行征信报告正常。客户意识到自己遇到了电信诈骗，但万幸的是没有财产损失，客户对工作人员热情的服务态度和专业的服务水平表示肯定与认可，临走之前对支行员工称赞道：“我差点就上了骗子的当，多亏了你们让我避免了资金损失，真是太感谢了！”

高桥村民种出巨型魔芋

本报讯(通讯员 刘成军)近日，紫阳县高桥镇板厂村魔芋收购点收购了一个净重22.8斤的巨型魔芋，其直径约40厘米、高约25厘米，成为当地的“魔芋王”。

据收购点老板介绍，这个魔芋是该村村民周远武3年前种下的，该户长期从事魔芋种植，对魔芋种植有着独特经验。3年前，他突发奇想，能不能试种出更大的魔芋？于是，精挑细选了10余个较好的种芋，精心种植起来。

近年来，该镇抢抓魔芋市场潜力大、发展前景好的机遇，按照“政府引导、企业牵头、协会组织”的思路，加快发展魔芋产业。在此基础上，大力实施订单种植，形成了“公司+基地+农户”的产业化经营格局，探索出一套独具特色的魔芋产业发展新路子。该镇已发展魔芋种植面积积达5000余亩，年产值近3000万元，帮助群众每亩增收近5000元。

(上接五版)虽然背靠山崖，但靠近学校、医院，这里大都吸引陪读家长入住。

为了解决他们的就业，毛坝专门新建了社区工厂的分厂。这里的上班时间，工资件标准，都根据家长们的时间灵活设置。

这里所说的社区工厂，是迪鑫毛绒玩具加工厂，2018年3月落地毛坝后，迅速扩张，一年多时间建成9个加工厂，解决300多人的就业问题。

搬出来，换个活法。“依托各个安置点，宜农则农、宜工则工已经成为毛坝搬迁扶贫的共识。”毛坝镇镇长叶飞说。

农产品树起“新品种”

换上工装，拿起工具，进入一道安全门，出现在眼前的，是十几个工人正有条不紊地生产着艾草产品。艾草经过压绒、分类、手工包装，最终形成尺寸不等的艾棒、泡脚包等产品，出了门大都被卖到远元足浴集团。这条新的生产线，是王华刚成立的华会实业有限公司，位于毛坝镇腰庄村。

王华，地地道道的“80后”，先前的外地开网店卖服装。2010年回乡后，开过KTV、火锅店，还办了农家乐，人灵脑子活。

2016年开始，对于毛坝来说，最重要的事是脱贫攻坚。

在山高水寒的毛坝，农民把土豆、四季豆当做宝贝疙瘩，可大山并没有给他们丰厚的回报。

兴产业，带领群众增收致富是关键，王华打算抓住机会大干一次。

艾草是毛坝山中再常见不过的植物，可谁也没把它放在眼里。小时候枕过奶奶做的艾草枕头，最是健康，为什么没被利用起来？王华断定，艾草有被开发的价值。赴河南考察，流转土地进行试种，一亩地收入突破2000元，王华没见过，毛坝的农民也没见过。

今年7月，加工厂进行了试生产，带动了6个村的贫困户种植艾草。8名贫困户在厂里长期务工，最高工资可拿4000元。

如果说做艾草加工体现了王华的敏锐，

那毛坝电商中心老板的事业则是操起了老本行，王华把做服装生意的经验用在了农产品身上。

每到冬天，毛坝这样的场面随处可见。一个老妇人背着一篓粉条，天不亮就出发去集镇摆摊，天黑了又走回去，不知道能卖掉几斤。

2018年，双新村的梁明仿就在其中。家里丈夫残疾，老父亲没有劳动能力，每年要卖掉的几千斤粉条全靠梁明仿肩扛手提。“经常是粉条卖不完，还把自己冻感冒。”

梁明仿蜷缩在街头算账的场面被王华看到。看着难受，王华当即收下了所有粉条，开车送她回家。此后，梁明仿和邻居的粉条被王华承包。

一步步积累，王华的电商中心干得风生水起。但电商卖得再好，都只是解决了销售问题，而毛坝正考虑的是，如何让土豆彻底升值。

2018年4月，岔河村争取到100万元的产业发展资金。起初，毛坝想着给贫困户配股，让贫困户通过入股分红的模式赚钱。

可产业是什么？企业主体在哪里？岔河村有钱花不出去。

龙伦增这个时候回到村里，一番考察过后，将毛坝老百姓常吃的土豆干制品专业化生产的计划确定下来。

把土豆切片、烘干、包装，经过一系列加工的干制品一时间受到市场青睐，3个月的销售额达到110万元。见销售势头大好，龙伦增又铺开收购了周边乡镇70万斤土豆。

从8毛钱一斤的土豆，到16元一斤的土豆干制品，不仅土豆的“身价”大涨，贫困户的腰包也跟着鼓起来。

岔河村一组的王泉安，家里人多地少，仅靠妻子在外务工的收入难以脱贫。加工厂成立后的试运营阶段，兄弟两人就依靠自己的双手，3个月拿到2万元的务工费。

“中国的农产品市场，还很不规范。一方面，健康绿色的农产品在市场上没有话语权；一方面，农产品本身不标准的生产难以适应市场的需求。”叶飞说，过去，双新村的粉条在毛坝是极

熨斗镇：优质农货“对话”终端市场

本报讯(通讯员 熊彬彬)自脱贫攻坚战打响以来，石泉县熨斗镇党委政府和县派驻镇工作队以产业为先导，集结各方力量，去改变贫困面大、贫困程度深的历史旧疾。

在十三五期间，熨斗镇以脱贫攻坚为抓手，以“一村一品”为格局，以农户增收为目的，打造出万亩茶园、千亩烤烟、百亩药材，万只鸡舍、千头黑猪、百亩稻田，让每个村都有属于自己的“农产品标签”，特色产业让穷土地开出了“致富花”。

陕西殷若宏道健康管理有限公司与熨斗镇长岭合作社已合作3年之久，在前来参加熨斗镇政府授牌“爱心扶贫企业”

有名的，但现在也是问题重重。

经常是有人慕名而来买粉条，但一看村民抹了鼻子，用了锄头的还没洗过的手，又去制作粉条，就放弃了。并且，掺假、恶性竞争等问题已经在砸掉双新村粉条的“品牌”。

为了让农产品卖得更好，毛坝坚持招商引资，让市场主体走进农业，和老百姓一起，扶起了土豆产业、粉条产业……

2019年5月，双新村粉条加工厂落地。正式生产之前工厂与60户农户签订了代加工协议，加工土豆2万斤。

被解放出来的农户，有的进城务工，有的在厂子里帮忙，有的则专心务起了土豆。

深沟里盘活“田园综合体”

百里盘河十八弯，七十二道脚不干。自古以来，毛坝人民为了生存，没少苦干实干。

20世纪60年代，农业学大寨，但毛坝山险、水险、地无三尺平。打洞改道，截弯取直，毛坝人民硬是用锄头整出了几百亩梯田。

可天不遂人愿，2000年7月，一场百年不遇的大洪水，带走了盛极一时的“百亩米粮川”，任后人再下多少工夫，都恢复不了。

沿着盘湘河考察，毛坝突然发现，农业的盛景不再，但观音村老祖宗留下的7个水洞、明清江南游历古院落可是开发旅游的好资源。

2016年，老乡商人唐友平被叫回毛坝，便有了今天的观景山庄。

这是一处一万多平方米的天然水上乐园，一叠一景、一湾一景。坐在山庄的包间内，眼前尽是起伏连绵的山脉。客人们在阳光里吃饭聊天，在繁星满天的夜晚沉醉。

优美的风景、相对低廉的物价，吸引着城市的人来这里圆梦“诗和远方”，昔日冷清的山谷突然火爆起来。

“一到旺季，平均每天的游客量都在1500人左右。但山庄的接待量只有500人，两次试营业都非常火爆。”唐友平说，他刚回来时，其实没少受到质疑，那时听到最多的一句话就是，“你要能把这个事情做成，我就把河里的

用最原始的方法提炼成肥油，不能提炼肥油的部分如猪脚、猪头等熏制成腊肉由对方负责收购，一系列的整合建议，既解决了猪肉运输途中的储鲜问题，也解决了终端消费群体不会加工、没时间加工的问题。

“我们在探索各种方法，从消费者需求出发，定制产品，去中和市场消费者和农村、农民、农业之间的关系，如何做到让农户最大化程度受益实现高质量的溢价，并提高农产品品牌化和价值化，让农户放心在农业种植上投入更多精力，而不担心销售的问题。”陕西殷若宏道健康管理有限公司负责人说到。

水喝干。”

可事实证明，唐友平的选择是对的，在他一筹莫展时，毛坝的领导勇于担当，无论是跑部门、做规划、加固河堤、修筑大坝；还是平整土地、组织贫困户入股，招募贫困户务工，都由他们亲自上马。

如今，观音村一河两岸分布着6个山庄，数十家农家乐，一到旺季，游客络绎不绝。毛坝镇旅游产业“一业突破”，盘湘河、木兰峡、洩溪河“三轴”错位发展，各个村庄多点布局的规划日渐成熟。

纵深21公里的盘湘河一轴，观音村依靠旅游、腰庄村依靠土豆、温家坪依靠特色养殖……在缜密的规划中，已经起步的村集体，一个接一个的大干快上。

而洩溪河一轴，还有很多人正伺机而动。

20世纪50年代，紫阳县仅有的两个国营茶厂，都位于毛坝境内。因为品质好，毛坝成为贡茶的发源地，但因为交通落后、经营不善，茶厂维持到90年代已经名存实亡。

20多年过去，原来的老茶厂成为一片山林。企业家汪义坤刚回到毛坝时，还担心没有精力和人力做茶厂，但仔细考察的结果令他惊喜，这个大山里还藏着240亩茶园，200多亩松林可以生产。“这里不仅可以做茶叶，还是做康养的好地方。”汪义坤当即决定投资，毛坝的发展还得以茶为业。

接下来便是一场“谈判”。之前，县政府曾召开两次政府常务会研究老茶厂的经营方式，但都因为老员工各种各样的诉求被搁浅。找老员工一个个谈心、听诉求，研究政策、制订方案，一个投资2亿元的“田园综合体”项目最终确定。

这其中包括的新的茶叶加工厂，将被放在集镇四期安置点的楼下，解决扶贫搬迁贫困户的就业问题。

茶叶、茶旅、康养三个阶段的开发任务，将在5年内实现，辐射周边6000亩茶园。

“田园综合体是以生态农业为基础，集旅游、休闲于一体的新型农业形态，毛坝这个项目为乡村振兴做好了准备。”叶飞说。

(转自《当代陕西》)

“不忘初心、牢记使命”主题教育开展以来，石泉农商银行党委紧扣总要求、根本任务和五个目标，坚持把“学习教育、调查研究、检视问题、整改落实”贯穿始终、一体推进，聚焦聚力破解突出问题，着力在“破难”上下真功，切实推进主题教育见实效。

该行以坚持“民意、问题、目标”三个导向为调查研究的切入点深入推进主题教育。坚持“民意”导向广开言路。在做好内部意见征集的同时，向县各局局发送征求意见表、设置公开意见箱、专线电话及邮箱，通过多轮深入走访镇街、村委会及进企入户召开座谈会、个别谈话30余场次，共收集服务对象意见建议40余条。坚持“问题”导向找准症结。以党委班子成员为组长成立5个专题调研组，带领部门中层分层召开党员座谈会26场次，实现机构调研座谈全覆盖，并通过现场研讨解决问题19个。坚持“目标”导向转化成果。把调研成果切实转化为解决行动的具体行动。以基层普遍反映扶贫小额贷款“户贷企用”赖债问题严重为例，党委班子成员带队先后到四个重点乡镇召开清收座谈会，促使备受各级关注的“户贷企用”贷款全部提前消化完毕。

在实际工作中，突出重点、难点、薄弱点和风险点“五个要点”。党委班子成员变换视角看管理，转换身份看不足，不打招呼直奔基层、直插现场蹲点调研，什么问题突出紧迫就抓紧解决什么问题。聚焦“脱贫攻坚”重点。全力实施脱贫攻坚“百日决战”，集中完成筷子铺村危房改造、路灯安装及产业奖补，共支持帮扶资金12.5万元，有效补齐整村脱贫摘帽短板，深受群众普遍认可和政府充分肯定。主攻“实体经济投放”难点。组建“尖刀团队”大力营销消费类贷款，扫街、扫企推广“政通货”“先锋贷”等系列产品，在全年农户贷款大幅减少1.17亿元的形势下，至10月末，实现实体贷款净投放1.02亿元，取得显著成效。消灭“改革发展”薄弱点。对评级授信整村推进、线上业务、电银拓展、结息率、优质文明服务等经营重点工作的薄弱环节逐项总结、分析、通报，针对问题及时弥补差距；同时，在全行实施了“百名党员解百个问题、办百件实事”活动，全行103名在职党员结合岗位实际公开承诺办实事359件。紧盯“信贷领域”风险点。面对“双逾”贷款风险骤增问题，一方面从改变客户经理及客户习惯入手，全面推行大额贷款按月结息机制；另一方面联合县纪委监委、公检法等部门开展了不良贷款依法清收行动，助推表内外不良贷款清降任务顺利完成。

市人社局解决问题出实招

通讯员 张剑

“不忘初心、牢记使命”主题教育开展以来，市人社局突出使命引领，坚持问题导向，将调查研究做深做实做细。该局将16条整改任务细化分解到责任科室，建立整改台账，逐条推进落实，把调查研究的过程转化成找差距、抓落实和贴近群众、反躬自省的过程，不断推动人社工作和作风改进的两促进、两提高，拿出了解决实际问题的硬招实招。

针对毛绒玩具企业招工难稳岗难问题，调研认为应该尽快筹建市毛绒玩具协会，由协会制定薪酬管理办法、社会平均工价和日均最低工资，合理提高薪酬待遇，以增强毛绒玩具企业的用工吸引力。11月7日，安康市毛绒玩具行业协会便正式揭牌，同时召开的安康市毛绒玩具文创产业加快发展推进会还对综合排名靠前的30家毛绒玩具企业奖励1050万元。截至10月底，我市毛绒玩具文创企业已投产200家，共吸纳就业9212人，其中贫困劳动力2686人，累计实现产值突破10亿元大关，带动就业人数、实现产值、工资发放额均占全市新社区工厂总额的40%以上。

为有效解决基层教师难引进的问题，调研认为要适时在全市推广紧缺特殊专业教师校园招聘，尽快改变每年只能通过全市统一公开招聘和特岗教师招聘补充新进教师的办法，变等客上门为主动出击。10月26日，我市2019年师范类毕业生校园招聘在陕西师范大学如期启动，当天报名人数506人，其中公费师范生54人，研究生295人，双一流高校毕业生36人，其他普通高校毕业生121人，达到招聘预期。

为促进贫困劳动力稳定就业，调研认为应推广旬阳县“村级劳务扶贫服务公司”模式，把人力资源招聘、职业介绍、技能培训等就业服务延伸到村、到群众家门口，为贫困劳动力“当红娘”找工作。日前，旬阳县就业扶贫的做法得到了省级主管部门认可并可在全省推广。截至目前，我市已建村级劳务服务公司383个，与省内外2800多家用人单位和本市300多家新社区工厂建立了劳务合作关系，实现有组织转移就业14582人，精准帮扶水平和贫困劳动力输出组织化程度进一步提高。

针对新生代农民工依法维权意识不强、劳动人事争议案件越来越呈现主体多样化、诉求多元化、标的高额化趋势，调研认为，要不断提高农民工争议仲裁质效，简化申请仲裁手续，全面推进网上调解仲裁服务平台建设。截至10月底，全市共办涉及农民工工资案件38起38人，涉案金额62.83万元，依法维护了劳动者的合法权益。



近日，冬季养生旅游季在汉阴县“蘑菇宴”博物馆开馆声中正式拉开了序幕，一场旅游搭台，文化、美食、商贸等产业行业相互协作，通过消费拉动促进经济发展。图为2019年汉阴冬季养生旅游季启动活动暨“蘑菇宴”博物馆开馆仪式。

尹正军 摄