

精养中蜂 “酿”出小康

通讯员 姜娟 邓安军

行走在宁陕县城关镇八亩村的乡间小道，温暖的空气中带着浓烈的果实和野花香，群蜂交织飞舞。
“2018年产蜜15000斤，收入75万余元，2019年在蜜粉源受春季冻害影响下，虽蜂蜜产量下降了，但我繁殖和出售蜂种，卖出600多箱蜂群，总收入100多万元。今年天晴较好，我把生产蜂蜜和繁殖出售蜂群结合起来，同时研发了蜂蜜新产品，收成有望再创新高。目前，我合作社现有社员263名，其中带动贫困户72人，残疾人37人，帮助指导他们学习中蜂新法养殖技术，每年按照收成来进行分红……”细说甜蜜产业，国家级中蜂健康养殖示范基地负责人、“陕西省三八红旗手”标兵周世红信心满满。
近年来，宁陕县把产业扶贫作为打赢脱贫攻坚战的根本之策，持续推进中蜂养殖“空中农业”的生态循环产业经济体系

建设，通过政策设计、资金落实、督查指导、科技创新、示范引领、夯实责任等措施，实现中蜂养殖合作社、贫困户“低成本”投入、“低风险”生产、“精细化”管理、“高利润”增收，走出了一条经济生态双赢的特色产业发展之路。在全县建成规模达到1500箱以上的示范性、推广性和科普旅游观光性的中蜂养殖基地5处；中蜂养殖数量从2015年的3500箱，增长到目前的3.5万箱，5年增长了10倍，年产蜂蜜260余吨，蜂产品年销售收入超过3000万元；蜂蜜价格由每公斤不足80元升至120元以上，促进了中蜂产业提质增效。全县有2715户农户从事中蜂养殖，养殖户户均增收1.1万元；其中591户贫困户发展中蜂养殖7886箱，年产蜂蜜55.20吨，户均增收1.02万元。有养蜂专业合作社18家，从事蜜蜂深加工并取得SC认证的企业2家，年加工蜂蜜120吨左右。

该县在中蜂产业扶贫方面进行了卓有成效的实践和探索，形成了“企业+合作社+农户+”的产业扶贫模式，在中央办公厅的大力帮扶下，长期与中国农科院蜜蜂研究所和西北农林科技大学等单位建立合作关系，成立了宁陕县中蜂产业协会和院士专家工作站，规范引导中蜂产业快速健康发展，从中蜂养殖生产、技术培训、示范基地创建、品牌建设、深加工、市场销售等方面基本形成了全产业链。通过政企的共同发力，建成了滨海科技公司、绿宝农产品合作社、梨子园、海棠园等一批养蜂农业合作社，新建了蜂蜜产品系列加工生产线，并创立特色品牌，打造的“五郎关”、“天华山”、“百花蜜”、“土蜂蜜”、“疯婆娘”巢蜜、香皂、蜂王浆等系列生态蜜品畅销北上广、江苏等地，反响良好。2018年8月，宁陕被评为“国家蜂业提质工程中蜂健康养殖示范基地”。

今年，该县委托中科院蜜蜂研究所编制了《宁陕县中蜂产业发展五年规划》、《宁陕县中蜂养殖示范基地(蜂场)创建标准》，出台了《宁陕县中蜂产业扶持奖励办法》；宁陕县企业(专业合作组织)养殖的中蜂均纳入“一县一品”特色保险之中，为合作社养蜂降低风险和提供保障。同时该县积极邀请中科院蜜蜂研究所专家驻县开展养蜂技术培训，充分挖掘和调动全县中蜂养殖大户和能人，组成“土专家”服务队，在中蜂养殖的关键节点，深入田间地头院落现场讲解、现场示范，手把手教技术、讲经验。
近四年来，该县共举办或参加大小养蜂技术培训班35期，培训学员接近3000人次，全县中蜂养殖技术有了明显提高，新法饲养量接近65%。积极争取中、省、市项目资金，支持各类蜂业项目的发展，为助力产业振兴，推进乡村振兴，实现宁陕全面小康目标注入了强有力活力。

「三农」服务实体经济 安康农商行扎根

本报讯(通讯员 孙霞 马吉兰)近年来，安康农商银行作为涉农银行业金融机构的一员，一直坚守初心，扎根三农，服务实体经济，增强了金融服务实体经济的能力，成为乡村经济发展的主力军。
安康农商行从之前的农村信用社改制后的农商银行，始终没变的还是面向三农、服务三农，其最主要的特点便是营业网点遍布城乡，该行共有80多个营业网点，镇与镇之间、镇与村之间、城区各街道间都根据实际情况，合理选址，设立营业网点，以求最大程度地便利广大客户，尤其解决了乡村没有银行网点，群众在办理存取款以及其他业务方面举步维艰的局面，使得广大的农村群众也能受益。这便是安康农商行为什么能够扎根三农的原因之一。
近年来，该行充分发挥金融扶贫主力军作用，有力地推动了全区脱贫攻坚工作。首先，加强与当地政府的沟通，全面掌握扶贫信息清洗数据和贫困户名册，并加快对新增贫困对象的建档立卡，评级授信工作；其次，在各村建立“双击联动”工作站，安装助农E终端、助农POS机等便民设施，密切基层网点与基层党组织的深度融合，借助村委会的人缘和地缘优势，为当地贫困户办理贷款提供便利；实行客户经理分片包干责任制，建立精密细致台账，归类整理，永久保存，落实责任人，种好责任田，公开客户经理的服务片区和联系方式，确保信贷资金及时发放到位；最后，大力扶持农业、小微企业发展，实行“5321”信贷政策，即五万元以下、三年以内、免抵押担保、扶贫贴息，并对辖内小微企业的发展予以资金政策支持。
随着经济的发展，科学技术也取得了长远的发展，该行不仅仅满足于之前的金融产品，而是根据经济发展的运行轨迹，适时更新金融产品，以最大的程度让广大人民群众更加省时省力。如从之前的“线下放款”到现在的“线上放款”，减少了繁琐程序与时间，规范了操作流程；条码支付的异军突起，减少了小微商户之间的现金交易，方便快捷；手机银行的功能不断更新，使广大客户足不出户便能办理相关业务；各村安装助农E终端为路途遥远的客户提供了便利之途，2000元以下的存取款业务、查询业务等均可办理。

“带”着村民致富

通讯员 邵敏

自从成为人大代表，在其位谋其责，如何助力全乡脱贫攻坚事业，帮助村民脱贫致富，改善生活，始终成了他心中不变的目标，时刻都提醒着他。三年前，他思索出扶贫不能单单纸上谈兵，授人以鱼不如授人以渔，要让村民自己懂得生财之道，于是在政府的大力支持下，他决定开始创办产业，成立白河县聚源林业综合开发有限公司，这一举动不仅带动了全村40多户贫困户脱贫，解决了他们的就业问题，帮助他们增加了收入，改善了生活，同时也大大提升了秧田村的对外形象。他就是，白河县冷水镇第十九届人大代表、白河县聚源林业综合开发有限公司董事长李义宏。
找准了项目，就开始付诸行动。最开始发展产业也遭遇了很多的困难，没有适宜的土地、没有丰富的劳动力，产业链单薄收益水平达不到，这些都成了前进的阻碍，但李义宏没有放弃，帮助家乡致富的信念仍犹如烈日般强烈，如磐石般坚定。他四处走访调研，深入市场，四处筹钱创建厂房，积极了解各种产业政策，不断学习探究，形成了“种植+养殖”双产业发展的模式，同时

还主动吸纳劳动力，带动贫困户发展产业，让他们后期有可持续的经济收入。
三年来，他创办的公司已累计投资200多万元，流转土地500余亩，园区现有基地1000亩，其中种植葡萄30余亩，车厘子200余亩，软籽石榴200余亩，甘蔗、西瓜、红薯共计100余亩，辐射带动周边贫困户劳动力100多人。
李义宏说：“我们要时刻有发展精神，引领老百姓致富，不仅要自己学会技术，还要免费向农户提供种植养殖技术指导，采取‘订单种植+保底收购’模式，解除农户后顾之忧。”
目前，该公司正在带动更多的农户尤其是贫困户加入进来，并且通过建立电子商务平台，与省内外批发市场、物流企业对接，扩大销售范围，建立稳定的市场营销渠道。
“人民选我当代表，我当代表为人民。我要尽我所能，努力让村民们过上更好的生活。”不忘初心，不负春光，积极作为，李义宏以实际行动诠释着一名人大代表的责任和担当。

紫阳农商行包联贫困户 喜获“政策大礼包”

本报讯(通讯员 刘璐)为深入开展消费扶贫，助力打赢脱贫攻坚战收官战，近日，紫阳县农商银行第一党支部20余名党员深入包联村泗水镇桦柅村开展了“促进消费扶贫 关爱贫困户”主题党日活动，以实际行动帮助贫困户增强脱贫致富的信心和决心。
活动中，该行党委班子带头提着在界岭镇扶贫车间购买的印有“精准扶贫”字样的毛巾、平安建设农历年本等小礼品走进田间地头，深入贫困户家中，挨家挨户对平安建设、扫黑除恶、“三率两度”、扶贫政策等知识进行宣传，引导贫困户关注了“平安安康”微信公众号、“安康政法”微博及抖音号，详细介绍扶贫小额信贷、特色产业贷、茶叶贷、创业贷、秦E贷等相关政策，及时为桦柅村219户建档立卡贫困户送上了“政策大礼包”。同时了解了包联贫困户的家庭情况、身体状况、生产生活及当前脱贫摘帽存在的困难和问题，鼓励他们坚定发展信心，努力克服困难，力争早日实现脱贫致富小康梦。
据悉，自脱贫攻坚工作开展以来，紫阳农商行始终把脱贫攻坚作为一项政治任务扛在肩上，通过优化金融服务、强化信贷支持、履行帮扶责任，累计发放“5321”扶贫小额贷款14466笔、6.17亿元，先后在小河村、桦柅村投入帮扶资金160余万元，购买各类农副产品30余万元。下一步，该行将充分发挥党建引领作用，继续坚守服务三农初心，认真履行企业帮扶责任，持续巩固脱贫攻坚成果，全力为打赢脱贫攻坚战收官战、落实“六稳”“六保”任务、实施乡村振兴战略贡献更大金融力量。



“富硒蛋” 走俏热销

安康康泰牧业有限公司地处岚皋县蒲河镇茶园村，该公司通过土地流转的形式，积极配合当地政府部门大力发展扶贫产业，为周边村的贫困户30人提供就业岗位和产业扶持，年人均增收500元。
目前，该公司生态养鸡场鸡蛋存栏达3万多羽，日产富硒蛋2万多枚。富硒鸡蛋上市以来，深受消费者的青睐，已远销北京、江苏、上海，以及省内的西安、安康等地和岚皋县城各超市。



乌药山村的“蜕变”

通讯员 陈艾 刘山

深秋时节，走进秦巴山深处，在安康市平利县八仙镇乌药山村，只见风景如画，环境幽美，天蓝水清，蜿蜒的依山公路，从村庄穿流而过，掩映在云锁雾绕处。
顺541国道前行，到村委员会见到了县编办选派驻村第一书记柯文斌，说明来意。柯文斌热情地带着我们走进陈其松办的社区工厂，村民在工厂忙碌着。该厂生产的是喇叭、数据线、AV线等等。陈其松同我们握手并介绍，他在八仙、城关等地办了5个工厂，总投资1000余万元，有厂房3000多平方米，年产值约1000多万元，职工150多人，其中贫困户60多人，月工资在2500元。柯书记介绍，陈其松是在脱贫攻坚中培养和发展的党员，去年已转正并评为“优秀共产党员”。
再前行，浓浓的酒香迎面扑来。柯书记介绍，是本村的特产“苦荞”酒。老板宋美迁给我们热情打招呼，高兴地说：“村上100多亩的苦荞我全部收购，大约有3万多斤，能烤5000多斤“苦荞”酒，4万多斤“包谷”酒，产值在65万元左右，除去付给村民的工资、原料等费用，一年净赚20万元左右，现在大

家伙腰包都鼓起来了。”
闻香而过，不远处，夏正志一家正忙着收购魔芋。今年魔芋价不错，每斤按3元收购，大概能收80万斤，可烘干魔芋片11万多斤，产值约280万元，利润在20多万元；去年投资近65万元购买烘干机、洗磨机、切片机和400多平方米厂房，今年只能还贷，好在带动了71户240多人增收脱贫。
看到村产业大户信心十足和满山翠绿茶园，柯书记说：“这是张均华的茶叶产业园，全村有茶园2800多亩，年产值近800万元，是高山绿茶，‘清明’鲜芽价格特别好，鲜叶高达110元/斤，‘谷雨’后鲜叶也在80元/斤；夏和秋茶大多采了自己喝，价不高，但因是高山，节令晚一点，茶质比较好，还有许多商家订购。”
行在大山深处，富氧空气真好。临近傍晚，村民张齿年赶着牛群到半山腰进牛圈。村党支部书记、主任袁治龙介绍：“张齿年过去是贫困户，但他不等不靠，现有茶园16亩，养牛8头，养蜂10余箱，收入过5万元，已彻底脱贫，他在安居点有新房。”
回到村委员会拉家长，大家不免忆起前些年的旧光景。“当时我们村的景象跟在没法比，遇到下雨天路上坑坑洼洼全是泥，没有产业，更没有路，大家都在为未来的日子发愁。”村民符纯忠说。
袁书记介绍，5年前乌药山是2400多

网红直播带货 火红的辣椒不愁卖

通讯员 张辉

“以前种辣椒心里有顾虑，到了辣椒丰收的时候就开始发愁，自己没销路，卖给上门收购的菜贩子，他们又压价。现在好了，有熊大姐带货，我们的辣椒有了好销路，价格也合理。”看到自己丰收的1500斤红辣椒被卡车拉走，汉阴县铁佛寺镇合一村村民王定超满脸欣喜。
铁佛寺镇合一村空气质量好，昼夜温差8到10度，种植的辣椒品相好，辣味足、口感脆，但由于远离城区，当地农户种植的辣椒一直难以出山。
群众增产不能增收，农户种植辣椒的积极性就下降了，平时喜欢跳舞拍抖音的网红大姐坐不住了。“这么好的辣椒，我必须让城里人知道，让搞餐饮的店铺老板知道。”合一村的网红大姐熊英决定为此做点事儿。
“我们村的辣椒品种有‘红霸’和‘朝天椒’，种植在砂质土壤里，不打农药不施肥，都是原生态的，个头饱满，辣味十足。喜欢口感劲爆的，我们也有统一包装的农家‘泡椒’，腌制食材都是经过精挑细选的优质辣椒，欢迎大家点击订购……”每天9点至11点，熊大姐都会在抖音平台准时直播，向网友推荐该村的特产。
提起自己直播带货的销售渠道，熊英有自己的“绝招”，她除了在直播间展示产品，还将农户采摘辣椒和加工的过程拍摄成短视频上传网络，让消费者真切地感受好产品的生产过程，自己带货也走进城区让消费者品尝“农家泡椒”。
在熊大姐的直播带货下，很快订购电话一个接一个打来，尤其是统一包装的“农家泡椒”深受消费者青睐，不但在汉阴辖区内热销，还接到了安康宾馆一份300箱的大订单。看到自己带货直播给邻里乡亲带来的创收，熊大姐脸上露出了自豪的表情。

