

新春走基层

打好精准脱贫攻坚战

革命老区涉县新改建的660公里乡村路春节前全部竣工 致富开新路 七兴奔小康

基层听心声

来源 鸡司令 孙二东： 把好鸡蛋端上 北京人的餐桌

燕赵气象新

本报讯(记者赵晓清、刘剑英)趁着腊月这段时间,抓紧把收尾的活儿干了,春节后就想开业呢!2月2日,腊月十七,涉县偏城镇圣寺驮村,村民刘志刚带着几名工人忙着装修生态餐厅。阳光透过玻璃窗,照得屋里暖意融融。

原本在县城做建筑生意,去年底被这条路吸引回来了,我还把十几孔旧窑洞改造成特色民宿,今后就吃旅游这碗饭了。刘志刚指着窗外黑亮亮的柏油路说。

这条柏油路正是记者从涉县县城到偏城镇走过的路,平坦整洁,在太行山

河谷中蜿蜒。

这是我们新改建的660公里乡村道路,去年7月动工,刚刚全部竣工,10个乡镇、158个村、10多万群众直接受益。涉县县委常委、宣传部长陈英介绍。

短短几个月就能新改建660公里道路?面对记者的疑问,涉县交通运输局局长梁江苏做了解答。2016年7月19日特大洪灾使涉县道路损毁严重,修路成为群众最期盼的事情。涉县建立群众为骨干、党员为先锋、村庄为主体、乡镇为主导、县里出奖补、有工优先干机制,通过向上争、市场筹、干部助、社会捐、群众投、政府奖等办法撬动社会力量,破解资金瓶颈,激发了村民修路热情。

按预算需要20亿元,老区人民靠着

自力更生、无私奉献的精神,积极投工投劳、捐款捐物,在上级补助、县级奖补资金3.1亿元的情况下,短短几个月就完成了这项看似不可能的工程。梁江苏说。

围绕这条致富路,今年初,涉县在全省率先建立路长制,县长、乡(镇)长、村主任分任三级路长,责任到人,实现有路必养、养必到位,并沿路规划了党建、精准扶贫、旅游发展、生态经济、文化体验、休闲养生、愚公精神展示等示范区,实现一路七兴。今年初,四好农村公路示范县评选,涉县名列全省第一。

路通了,致富的门道就有了。刘志刚所在的偏城镇,生态和历史文化资源丰富,该镇沿路规划了30多处景观节点,将打造旅游观光、休闲度假等4

个功能区。今年打算发展农家乐200家,通过规范管理,让村民就地就业、就地创业、就地致富。镇长王武生介绍。

道路修到了家门口,咱要抓住机会发展产业,让腰包鼓起来!2月2日上午,井店镇西坡村村民服务中心,一场村民座谈会正在进行。村支书王二平话语中透着兴奋。

以前道路坑洼不平,收购商进不来,山上的核桃、花椒、黑枣卖不上价,路通了,山货肯定不愁销路。村民赵保良提出组建合作社、聘请技术员,提高山货的品质。

咱不能单打独斗,必须抱团。现在城里人都从网上购物,咱的山货能到网上卖不?村民们你一言我一语,屋子内热闹非常。

口述/孙二东
整理/记者 寇国莹

我叫孙二东,今年38岁,是涞源县东团堡乡大道沟村人。2007年回乡在山沟养柴鸡,至今已有10余年。现在有两个养殖基地,散养柴鸡15万只,年销售额1700万元。春节前,太行山农业创新驿站在我的公司挂牌,在专家们的指导下,我又把眼光瞄向了北京市场。

2007年,我在西团堡村承包了1000亩山场,创办六旺川生态养殖公司,当起了鸡司令。这里山清水秀,海拔1000多米,三面环山,水源充沛,没有污染。柴鸡在青山绿水间散步、觅食,别提多自在了。

但创业哪能一帆风顺啊?2008年三月份,由于防疫技术不过关,我养的1万只成年鸡死了一半。通过县畜牧局牵线,我结识了河北农业大学的专家,请他们给我做技术指导,慢慢找到了防治疫病的诀窍,养殖规模从3万只、5万只、10万只,扩大到现在的15万只。还注册了桃木疙瘩柴鸡蛋商标,通过了无公害产地产品认证。

我一直想进军北京市场,可去年初谈了几家大超市,对方负责人直言不讳地告诉我,鸡蛋虽好,但品牌不过硬。吃了闭门羹,我下决心从企业管理入手,重塑产品质量和管理流程,打造品牌知名度。可靠谁来指点迷津呢?我又犯了愁。

正为这事苦恼,政府送来了解忧大礼包。2017年底,太行山农业创新驿站正式在我公司挂牌,包括疫病防控、养殖管理、品牌营销、企业管理等十几个专家团队跟我们对接。这个太行山农业创新驿站是保定市政府、河北农业大学与农业企业结合,三方共同打造的以科技创新为支撑的现代农业示范基地,我的公司幸运地成为其中之一家。

技术不愁了,品牌营销、企业管理也要上台阶。就在前几天,河北农业大学李建民教授带领团队帮我做了一套企业管理规划,我一下子豁然开朗。春节后我再和专家碰头,争取一开春儿就把这套管理体系用上,不仅提高鸡蛋产量质量,还要把品牌在京津冀地区叫响,把桃木疙瘩变成宝贝疙瘩,咱涞源产的好鸡蛋很快就能端上北京人的餐桌了!

情暖困难群众



2月13日,邢台市志愿者为该市桥西区西董村低保户张建国家送来慰问品,并帮助挂灯笼、贴春联。连日来,邢台市开展情系困难群众,慰问暖人心,集中走访慰问活动,两万多名志愿者深入近两千个村和社区,了解困难群众生活中关心的问题、遇到的难题,为他们送去慰问金或慰问品,确保他们度过一个温暖祥和的春节。

记者 赵永辉摄

在柏乡粮库的精准帮扶下 村集体有了第一笔收入

北大江的葡萄熟了

本报讯(记者闫立军)2月12日,柏乡县内步乡北大江村的葡萄大棚里,村党支部书记马建军熟练地掀起盖在葡萄秧上的塑料薄膜,一边查看长势一边对记者说:去年卖葡萄挣了300多万元,这是我们村的第一笔集体收入。

大棚内温暖而潮湿,塑料薄膜包裹着村里的宝贝疙瘩——夏黑葡萄。一般葡萄8月20日上市,暖棚的5月1日上市,咱这属冷棚错季葡萄,销往北京和石家庄。马建军说。村里还有20多个葡萄大棚,占地200亩。从远处看,

像一片白色的矩阵,在冬日暖阳的照射下,闪着银色的光芒。

北大江村有2300口人,是该乡第二大村。以前没有集体经济,村民的主要收入来自于小麦、玉米种植,是省级贫困村。

特别感谢柏乡粮库,没有他们的帮扶,就没有北大江的现在。马建军真诚地说。2015年底,该粮库给了村里200万元的帮扶资金,成立了江北农业科技开发有限公司,流转了1300亩地。建起了精品果园、创意农业产业园,还有北方最

大的花海迷宫,花海迷宫占地50亩,按八卦布局,用50多种花草种植而成,今年5月1日开业迎客。

他带记者看精品果园,700亩的果园,一眼望不到头。仔细看,有的枝杈间长出了尖尖的葡萄。这里有短枝富士、库尔勒香梨等多个品种。马建军说,明年是盛果期,到那时,村里将有第二笔、第三笔更多的收入。

柏粮发展起来了,不能忘记乡亲们。柏乡粮库主任尚金锁对记者说。2015年该粮库帮扶北大江村以来做了三

件事,一是以柏粮小镇的名义,按美丽乡村的标准对村子进行规划;二是变输血为造血,发展农业项目;三是做好引导,以点带面,实现乡村振兴。

村头的农家乐里,记者看到一家人正在院子里挂彩旗。过年了,挂上点彩旗,喜庆。主人康坛民说,过完年就开业,这儿的前景好,生意错不了。北大江村不仅村集体有了第一笔收入,还带动了当地百姓。村民刘京越给记者算了一笔账。他家有4亩8分地,流转出去一年有近5000元的收入,在大棚打工还能赚12000元。

村集体有了收入,可干的事情就多了。马建军说,修路,安装太阳能路灯,搞美丽乡村建设,柏粮小镇项目已获批省级全域旅游示范区,会有更多的人到这儿游玩。几年下来,在柏粮的帮扶下,北大江走上了致富的快车道,该村贫困人口最高时达73户,256口人,现在只剩下了14户,22口人。

衡水农村网商张恒：

新春有了新舞台 农创空间 显身手

口述/张恒
整理/记者 陈凤来

我叫张恒,今年36岁,是衡水市桃城区邓庄镇西卫村的农民。我的梦想就是个网上商城,把全市的优质农副产品搬到网上卖。现在京东中国特产衡水馆开业了,新春有了新舞台,我终于可以一展身手。

我原来在市区的一家公司做销售,对电子商务有所了解。2015年看到父亲经营的牧场不景气,便辞职回家,与一家电子商务公司合作,把农产品搬到网上卖,线上线下互动,销售收入翻了几倍。

从去年4月开始,我就筹划着在京东创办中国特产衡水馆。我一面跑办各种手续,一面紧锣密鼓地到各县市区考察、筛选名优特产品,还为自己和周边群众的农副产品申请了湖城印象商标。

我的这一举动得到了政府的大力支持,桃城区政府将位于邓庄现代农业园区的400多平方米的办公区域免费让我使用,我把它建成了农创空间。去年11月,京东中国特产衡水馆正式拿到授权书,经过紧张的筹办,今年元旦正式开业了。

现在我的衡水馆里已有40多个本地名优特产品,运营一个月销售额就达到了20多万元。今年一直到过年我们是休息不了了,能让五湖四海的人们春节期间都品尝到衡水的特色年货,再辛苦我也觉得值得!

还有一个让我激动的好消息,刚刚结束的衡水两会上,市长在政府工作报告中提到了京东中国特产衡水馆,要推广我们这种线上线下互动的销售方式。这更激发了我要办一流网上衡水馆的信心。忙完了春节这阵子,我还要在市区建立连锁线下店,线上线下结合,让消费者实现交互购物体验。

我这么观察着,发展农村电商现在最急的是农民的品牌意识、第三方认证意识不强,网上商品销售都要有注册商标、农产品检测报告,这些一家一户难以做到,需要有关部门出面协调支持。解决了这些单打独斗的问题,蕴藏在田野里的能量会展现出无穷价值。

热热的粘豆包 火火的新生活

□记者 孙也达

2月7日一大早,秦皇岛市青龙满族自治县龙王庙乡的双合盛生态农产品有限公司分拣工王利荣换上工装,套上头套,戴上口罩,洗净双手,开始了新一天的工作。

今年36岁的王利荣是龙王庙乡孟杖子村的一名普通农家女。2017年春节期间,因为会做粘豆包,她被招到双合盛公司当了一名专做粘豆包的工人。在这之前,王利荣生活困难,全家仅靠丈夫一人外出打工维持生计。

粘豆包也叫年豆包,是满族的传统特色食品。在青龙,几乎家家冬天都要做粘豆包,尤其是春节,家家院子里都会整齐地摆上一排排黄澄澄的粘豆包。

春节将至,粘豆包的需求量变大,双合盛公司的上班时间提前到了早上7时。生产车间里,机器轰隆隆地运转着,工人们分工明确:配料工马不停蹄地把黄米、红豆、白豆等原料从库房运到车间,制馅工仔细地算着入料重量,经过分拣、塑封,一个个黄澄澄的粘豆包排队进入了包装车间。包装车间内,工人们装箱、封胶条,

一箱箱装好的粘豆包就整装待发了。

双合盛生态农产品有限公司副总经理张明慧告诉记者,为了春节期间能满足市场的需求,他们提前扩大了生产量。

双合盛生态农产品有限公司董事长张胜利和总经理张全利是亲兄弟,张明慧是张胜利的大女儿,他们都是土生土长的龙王庙人。爸爸和二叔原来在乡里开小超市,后来发现过年时大家习惯拿粘豆包走亲访友,而卖粘豆包的却很少,他们觉得这是商机,就改做粘豆包了。现在,能带着乡亲们一起致富了,他们都觉得非常幸福。张明慧说。

为了扩大销售量,公司不断调整制作配方,推出新品种。去年又增加了线上销售业务,使销售范围从原来的青龙扩展到东北、华北地区。今年春节前,新建的生产车间已投用,产品远销到全国更多的地方。

随着销量的增加,公司的用工数量也大增,车间工人从最初的十多名发展到现在的80多名。

我们的员工都是周围的乡亲,有的还是辞掉外地的工作回来的。在家门口上班,工作、种地、照顾家庭都不耽



双合盛生态农产品有限公司分拣工王利荣正在将手工粘豆包打包装箱。张明慧摄

误。张明慧说。从去年正月上岗到现在挣了2万多元!王利荣很开心,虽然不知道我们做

的粘豆包会出现在谁家的饭桌上,但希望吃到我们的粘豆包的人,都能过一个幸福、团圆的新年。