

习近平总书记  
关于打赢脱贫攻坚战的  
重要论述

目前,全国还有52个贫困县未摘帽、2707个贫困村未出列、建档立卡贫困人口未全部脱贫。虽然同过去相比总量不大,但都是贫中之贫、困中之困,是最难啃的硬骨头。我们要努力克服新冠肺炎疫情带来的不利影响,付出更加艰辛的努力,坚决夺取脱贫攻坚战全面胜利。  
(习近平2020年5月23日看望参加全国政协十三届三次会议经济界委员时的讲话)

## “农学博士”走出十年助农路



商文楠(左一)2019年在助农活动中。 本报记者 刘心杨摄

□本报记者 董新英

今年初,在武汉抗击疫情最艰难的时刻,有这样一笔来自黑龙江的捐赠——“商博士”为武汉市武昌区南湖街道、徐家棚街道和水果湖第一中学3个社区的贫困人群捐赠1吨大米。

“商博士”背后的主人叫商文楠,是东北农业大学作物栽培学与耕作学专业2010年毕业的农学博士。他毕业创业同步进行,2010年底创立了哈尔滨商博士科技开发有限公司。

走出校门创业的十年间,商文楠在田间地头摸爬滚打,走向市场寻找商机。十年间,他先后发起成立了五常文楠水稻种植专业合作社、哈尔滨沃禾农业发展有限公司、黑龙江商博士农业发展有限公司、哈尔滨驯龙农业发展有限公司,完成了水稻科研、种植、生产、加工销售的全产业链建设,和省内不同积温带不同品种的生产建设布局。

“最近正在打算到各个种植基地跑一圈,看看我那些驻村的朋友今年还有什么需要帮助的,向扶贫提供支持,我责无旁贷。”

2019年,商文楠的哈尔滨沃禾农业发展有限公司直接带动哈尔滨市阿城区料甸镇新华村和西华村贫困户及一般农户种植水稻,他不但负责提供水稻品种及种植技术服务,还负责收购。他们与8户贫困户签订保价收购协议,还为他们提供米面油的资助,并建立了长期跟踪扶贫关系。通过安置贫困户到企业就业,15户贫困户实现人均月收入近4000元。今年,他与杜尔伯特、宝清等地驻村工作队签订了收购协议,还积极为五常等地困难农户提供农资资助和技术指导。

商文楠目前申请专利8项,注册“商博士”“谷稻禾田”等10余个商标品牌,培育黑香米和巨胚米等功能性水稻品系4个、越光改良系3个、长粒香品系10余个,研发水稻栽培技术2项,研发水稻微生物肥料4款。在五常市安山镇、哈尔滨市阿城区以及庆丰农场、绥滨农场、萝北县、宝清县、龙江县、肇源县布局了五常大米、农大系列、有机黑香米、富硒香米、优质香米和超级香稻的生产基地,投入使用的加工厂年加工能力2万余吨。

十年间,商文楠一直与农民、与土地打交道,帮农、助农他走在前面。在今年疫情期间,除了捐赠大米,他还响应团省委号召,个人通过黑龙江省青少年发展基金会为武汉捐款17000元,为阿城区市场监督管理局、工信局和部分企业捐赠了3000多只口罩。

疫情突发,让这位农学博士多了一些思考。研究水稻栽培技术的商文楠开始研究云销售、云推广。在商文楠的办公室,手机支架、打光灯等录像直播器材已经完备,他打算站上视频直播带货的“风口”,让龙江优质农产品拥有更多的“路口”。

商文楠说,创业伊始,公司落户到母校东农的科技园,园区提供的财务、创业政策等辅导班让他受益匪浅,加入省青年科技工作者协会后,他与省内优秀的青年人才更是碰撞出合作的火花。他说,政府的支持为我们这些创业者大大“减负”。今年,他将在助农路上再加码,在消费扶贫上下功夫,让更多龙江好粮销往远方。

如今,商文楠作为黑龙江省青联委员、青联经济界别副秘书长、黑龙江省青年科技工作者协会副秘书长、东北农业大学校外职业规划兼职导师,在参加众多的社会活动中他不忘将更多社会资源拉向乡村、助农扶困。



# 红兴隆 贫困户脱贫不落一人

干部领路找市场 结对帮扶细到家

□陆书鑫 本报记者 董新英

清晨,55岁的张文正开始清理牛舍。“伸手要救济的日子不舒服呀,我现在活得有尊严,干活说话也有力气。”甩掉贫困的帽子,张文正腰板挺直了,人也变得开朗健谈。

张文正是北大荒农垦集团红兴隆分公司(管理局)二九一农场第二管理区第十三作业站职工,是红兴隆849户1431个建档立卡贫困人口中的一员。靠着公司领路、自己肯干,红兴隆像张文正一样的贫困户实现了不落一户全部脱贫。

脱贫找路有了主心骨

张文正种过甜菜、养过鸡、养过大鹅、养过猪,老两口认干,但就是没对接好市场,没走对路。2017年,红兴隆公司(管理局)副总经理马荣华和管理区主任徐长河主动担保,给张文正筹到了35000元钱,购回3头成母牛,并为他协调了牛饲料,送来肉牛养殖的技术资料,还联系了畜牧兽医人员帮助定期检疫、防病治病。3年来,张家陆续出栏13头牛获利12万元,现肉牛存栏已达到23头,有成母牛10头,其中8头正在待产。

北兴农场第九作业站42岁贫困户张远发,离异后独自抚养已经上高中的儿子,后来煤矿工作中遇到事故砸伤了手臂。2017

年作业站帮忙担保,他贷款开了豆腐坊,当年收入达到了2万余元。有了点积蓄,他利用豆腐渣和豆腐水发展起生猪养殖业,现在已有能繁母猪14头、育肥猪20多头。去年,张远发又扣了两栋大棚,种蔬菜种草药。

红兴隆分公司(管理局)工会负责人、扶贫办副主任张茂春介绍,3年来,随着脱贫攻坚工作的开展,红兴隆有500余户有生产经营能力的贫困户实现了脱贫,有些脱贫户年收入已经超过10万元。

帮贷款帮培训共同致富

“一个人富了不算真富,大家共同富才是真富。”这是红兴隆分公司(管理局)双鸭山农场第一居民委42岁的周顺剑在脱贫后的心声。

几年前,周顺剑的父亲因脑出血成为植物人,他放弃了工作照顾父亲,4年间治疗花去14万元,家里欠下外债,妻子离开了,只剩爷仨艰难度日。

周顺剑有个养蜂的心愿,但苦于没有场地和资金。农场得知后为他提供了一块100平方米的养蜂场地,还帮助他申请2万元贷款,购置黑蜂35箱。2017年他收入超过5万元,实现了脱贫。周顺剑没有就此满足,而是自己筹资5万元,又贷款3万元,开始研究蜂蜜精加工技术,学会了数控养蜂法和三节箱养蜂法,他加工的蜂蜜达到

国家质量标准,产品在市场上供不应求。2018年,周顺剑注册了蜂业专业合作社,鼓励扶持其他贫困户和职工群众,共同致富。2019年,他又注册了“垦区周家”商标,通过电商培训在淘宝开起店铺。在他的帮扶下,3户贫困户实现了脱贫。

张茂春介绍,红兴隆在开展脱贫攻坚工作中,注重培养贫困户的“造血”功能,先后举办电商、月嫂、农技等培训班30多个,培训近4000人次,有好多脱贫的职工树立起营销理念,开展线上线下经营,持续收入的能力显著增强。

54岁的于海波患有腰间盘突出症,老父亲年迈,妻子患有慢性病,30岁的儿子是脑瘫无劳动能力,女儿还在上初中。农场给予海波提供电商培训的机会,让他学习开起网店。现在他自己种的水稻加工大米在线上线下销售,今年已成功签订单1000多笔。他还开始做直播销售,大米卖得好,年收入超过5万多元,亩效益接近1700元。

“爱心联盟”传递温暖

无劳动能力人群是脱贫攻坚中的难中之难。在红兴隆采访,记者感受到最多的词是“关爱”。

在八五三农场,百货、餐饮、服装、药品、家电、日杂等12种行业69家商户成立了“爱心联盟”,为贫困职工常态化开展公

益活动,共办实事3000余件,累计为600余名困难居民捐款22.91万元,为339人提供就业岗位。

场直社区党委书记吕国英说:“爱心联盟成为社会救济的重要力量,他们传递着温暖与感动。”农场个体工商业户爱心联盟与辖区98户困难家庭实现对接,保障他们的日常生活。福霞超市为贫困家庭开通爱心服务,积极安置下岗人员17人。商户张志军自己患有直肠癌,但他却坚持每年拿出2000元和丰富的食品救助贫困家庭学生,如今捐助已达12000余元。商户周兴华、徐玉庆、刘凤霞等,常年为困难学子捐赠学费及生活用品。宏亮电商商家主动为白血病儿童提供救助,发起“温馨百分”活动,已为白血病患者筹集爱心善款7万余元。

二九一农场第三管理区开展了抱团帮扶工作,为14户贫困户提供了保姆式帮扶。双鸭山农场免费为贫困职工提供理发和生活物资,保障日常生活。红兴隆公司(管理局)机关建立了爱心超市,为局直贫困户免费提供生活物资,每个支部与2个贫困户结成帮扶对子。

在脱贫的路上携手同行,在致富路上扶一把送一程。如今,红兴隆分公司(管理局)1431名困难群众全部实现脱贫,每个脱贫故事都充满温度。



## 来自本报全媒体脱贫攻坚专题报道组的报道

## 丰富了“菜篮子” 摘掉了“穷帽子”



□丁莹 文/摄 本报记者 刘心杨

初夏,正是温室大棚果蔬采摘上市的季节。汤原县香兰镇木良村果蔬暖棚园区一片繁忙景象。

“我们暖棚种植的角瓜、黄瓜、生菜已经陆续上市了,价格不低但仍供不应求。”在棚内务工的脱贫户石永宝高兴地说。

凭借地缘优势,木良村发展特色棚室经济,新建2栋占地5572平方米的果

蔬暖棚,种植天然绿色蔬菜瓜果,在丰富“菜篮子”的同时也让村里的123名贫困群众摘掉了“穷帽子”。

棚室内瓜果飘香,棚外的空闲地也被充分利用起来了。木良村党支部书记刘延路介绍:“我们村在棚与棚之间的空地统一种植赤芍,它的根茎具有很强的药用价值,市场前景比较好,今年是试种,如果效果好,明年将全面展开,让贫困群众参与种植,巩固脱贫成果,持续增收。”

如今,汤原县香兰镇依靠果蔬暖棚脱贫致富的群众越来越多,蓬勃兴起的蔬菜大棚已成为香兰镇农业标准化与特色化生产的“样本”。这里探索出的“棚内果蔬种植+棚外草药种植”的致富新模式,既实现了土地集约化管理,又壮大了村集体经济,成为农户快速致富增收的“助推器”。

图说 扶贫

## 林甸县东兴村 引资450万 引进“招财猫”

本报讯(记者李飞 董新英)林甸县东兴乡东兴村引进独特的宠物猫养殖项目,辐射4个村的养殖户,现已完成投资200万元,其中10户建档立卡贫困户已实现增收。

在东兴村何凤琴家,9个白色猫笼3个一组摆放在一起,9只英短、美短、布偶猫优雅漫步,4只幼崽正眯眼吸奶。61岁的何凤琴是东兴村建档立卡贫困户,她说:“我鼓捣猫没投一分钱,每天清清扫猫窝、添食添水,一年下来就能赚1.8万元,简直是天大的好事。”

东兴村驻村工作队队长、村第一书记韩志波说,据了解,2019年我国宠物猫活体市场规模达300亿元,年增长20%以上。东兴村瞄准“宠物猫”这一扶贫产业,在今年疫情期间通过工作队招商,引进信力寰宇电子商务有限公司,组建众盛养殖专业合作社,利用闲置的原村委会办公用房建设宠物猫中心繁育基地,构建基地加农户的合作化饲养模式,打造专业化饲养、规模化竞争、品牌化发展的宠物猫产业项目。

村民在家里饲养一组9只成年种猫,价值3万元的种猫、设备、用料等由公司提供,技术指导、防疫灭病、幼猫销售由公司负责,村民只需按规程打扫卫生、放粮喂水。产出一只幼猫,公司给养殖户200元,再额外奖励二十

元。一年下来,一组种猫产子90只左右,养殖户稳赚1.8万元。

在东兴村中心繁育基地里,隔离室、培育室、配种室、展示厅一应俱全,42只名贵种猫都带着芯片,扫码器一扫,身份溯源一目了然。合作社理事长许丕力介绍,基地主打杂交“拿破仑猫”,首期扶持发展50户养殖示范户,当年繁育幼猫5000只。计划3年发展养殖户300户至500户,年繁育能力5万只。项目一期计划投资450万元,已完成投资200万元。

“我这个年纪,打工没人要,没有钱赚。没成想,一鼓捣‘招财猫’,我也能赚钱了。”81岁村民史俊江对养猫增收信心十足。

在东兴乡农副产品推介中心,“众盛宠物猫”在线销售终端即将开通,电商团队已到位。“平台主要对接线上线下宠物销售店、经销商、养殖户等,服务近千家淘宝店、数百家宠物店。”信力寰宇电子商务有限公司总经理王朝说,从合作化饲养、终端销售到通过自有专业物流系统“送猫到家”,这样的一条闭环运作模式在业界独一无二。“东兴村这个项目今年可实现销售收入350万元,预计2022年可达3000万元,农民代养收益1000万元。打造宠物猫集中繁育地和销售地,将成为东兴的新名片。”韩志波说。



何凤琴家宠物猫养殖已收到效益。 本报记者 李飞摄