

因地制宜创新农业产业园管理模式 为贫困村加上防止返贫“保险锁” 贫困户成长为致富带头人



■广州发展集团为斜磅村成立“扶贫合作社”，让帮扶对象苏彩群从贫困户成为致富带头人。

关键词 2 创新机制 带动产业活力 激活贫困户内生动力

西江发展农业产业园的艰苦开创,是广州发展集团帮扶西江镇三个村的缩影。4年产业布局之下,三村相继建成了西江村发展农业产业园、斜磅村红雪桃基地、大田村水晶梨产业园等农业产业,带动三个帮扶村的集体经济实现飞跃进步,捧出了无花果、黄桃、红雪桃、水晶梨、高山番薯、香芋南瓜、走地鸡等20多个优质品种,琳琅满目。这些丰富产品,正为未来实施乡村振兴,打造“一村一品”,奠定了坚实基础。

产业扶贫步伐是一往无前的。以西江村为例,下一步,产业园将以无花果种植为主,把无花果产业作为示范项目,并推广到村里进行大面积种植,形成一条完整的产业链,打造西江村的“一村一品”。同时,采用种植和养殖相结合的方式,并引入生态旅游,将扶贫产业做强做大。

产业发展,帮扶三个村完成了从“输血”到“造血”的功能转变,贫困现状解决了,但如何让这些“血液”持续有效新陈代谢,这个问题摆在了各驻村扶贫工作队面前。

在西江村,广州发展集团探索出“国企+基地+贫困户”合作运营模式,实现产业反哺乡村建设。驻西江村第一书记周伟介绍,“2018年8月起,集团得到在广州

注册的合资农业专业公司的帮助,对方投入400万元资金参与产业园建设发展,并对产业园进行托管。在对方的托管经营下,为西江村每年带来至少20万元的保底收入,这些收入一部分转化为村集体收入,作为村民生事业、基础设施维护资金,一部分设立扶贫基金,帮助因病、因残、因灾等致贫的村民渡过难关。”

周伟表示,2020年精准扶贫结束,从2021年开始,产业园就由托管转为承包,项目的收益分配和资金使用管理有村规约定、镇政府监督,也就是说即使扶贫工作队撤离,产业园在,村集体就可以获得收益,扶贫基金就能发挥防贫济困作用。

曲折的山路纵深入山,伸入最偏远的斜磅村。村口之处,“广州发展集团红雪桃基地”几个字异常亮眼,今年是红雪桃种植第三年,加上农户分散种植部分,全村近百亩红雪桃首次进入挂果期,预计将给村集体和贫困户新增约25万元的经济收入。

但广州发展集团驻斜磅村第一书记侯红伟认为,帮扶对象是脱贫攻坚工作的主人翁,团队要探索办法,将产业和贫困户结合,为贫困户赋能。

从2016年9月开始,驻村扶贫工作队

以一个合作社为实验场所,激发贫困户勤劳致富动力。成立的“连州市西江镇斜磅村红雪生态蔬果专业合作社”,是连州市第一家扶贫专业合作社。广州发展集团出资134万元注入合作社,采用“村委会+合作社+贫困户”的运营模式,除了发展红雪桃种植产业,还牵线合作社与连州温氏乳业公司对接,长期承接了该公司的清洁、绿化等劳务服务工作,使合作社每年获得稳定经济收入约15万元,并为一批贫困户提供就业机会。

身材娇小却精神奕奕的苏彩群是社员之一,今年她新任合作社班长,是合作社为贫困户赋能的典型例子。

几年前,群姐丈夫患鼻咽癌,欠下了几万元医药费,家庭的重担一下子全压在了她身上。扶贫工作队将群姐纳入合作社务工后,她不仅在红雪桃基地就业,还得到连州温氏乳业公司从事清洁岗位工作的机会,担任现场管理班班长。

谈到脱贫,笑意在群姐脸上弥漫,如今她在两个项目中务工,工资收入每月到手4000多元。今年,她被推选为合作社班长,协助指导合作社运营、调配人员劳作。同时她还递交了入党申请书,以实际行动向党组织靠拢,用勤奋向上回报帮扶。

关键词 4 万象更新

帮扶四年为贫困村建起脱贫长效机制

如今走进斜磅村、西江村、大田村,村还是深藏在粤北山区的小村,但“内核”,已不是落后的贫困村,一路一房,万象更新。经过基础设施的改造升级,现各村道路平整,200多盏路灯整齐排列,崭新的党群服务中心在明丽的田园风光衬托下,展示着新农村的新风貌。

今年,广州发展集团进一步打造脱贫长效机制,充分发挥企业作为华南地区大型综合能源供应商的资源优势,进一步加大产业帮扶力度,帮扶三个村入资旗下新能源公司在连州地区的光伏发电项目,将连续20年每年为各村再增稳定村集体收入,切实巩固贫困村产业帮扶项目扶贫成效,为三个村加上了防止返贫的“保险锁”。

此外,广州发展集团大力推进清洁能源产业在清远地区落地生根。2019年以来,先后投资约15亿元,陆续在清远全资建设4个光伏发电项目,每年可为当地政府增加税收3700万元。项目建设期间提供岗位约2000个,建成运营期间可提供运维、清洁、安保等岗位共45个;以农光互补带动规模化农业产业发展,为当地农户提供固定就业岗位110个、临时就业岗位410个。25年运营期内为项目所在地带来1.38亿元土地租金收入,为当地拉经济、增就业、促环保贡献了广州国企力量。

关键词 3 步伐不断 筹建电商系统 加大消费扶贫力度

2020年是脱贫攻坚收官之年,但广州发展集团并没有停下帮扶脚步。今年6月,集团又有新举措,专门开发建设了名为“扶贫小商店”的内部电商系统,为三个帮扶村的扶贫产品进一步拓宽销路,推动消费扶贫,以此打造“带不走的扶贫队”。

“今年7月,水晶梨就要成熟了,到时候,我们要做好产销对接,卖出我们的好产品。”在大田村水晶梨产业园,广州发展集团驻大田村第一书记钟俊彪正埋头研究电商系统。

在大田村,来自产业园的产业线正延伸

到贫困户家中,推动大家发展家庭种植和养殖,巩固脱贫成果。今年疫情过后,帮扶村的农产品销售就备受关注,成为脱贫关键。

有了好产品,贫困户也想卖出去,但是钟俊彪知道,大田村远在深山,推销产品有难度。他发现,通过驻村干部“带货”,能得到外界积极响应购买,若扶贫工作队撤离呢?届时谁还能充当“带货人”角色?为此,他认为,应该引入专业的电商,促进城里人了解贫困户参与扶贫种植的过程,打动更多人关注消费扶贫。

驻村干部的想法,和集团不谋而合。消

费扶贫是各级企业和广大员工参与脱贫攻坚的重要途径,为此,广州发展集团上线“扶贫小商店”电商系统,专门用于集团内部员工采购帮扶村农畜产品。

“集团鼓励我们做‘代言人’,积极在线上做预售推介,引导集团广大干部职工积极参与消费扶贫、助力脱贫攻坚。”如今,三个驻村扶贫工作队已经分别招募村里的青年村干部,一起研究系统,届时为贫困户提供“带货”服务。钟俊彪表示,“酒香不怕巷子深,打通产业扶贫最后一公里,才能真正让农户受惠,不辜负农民朋友的汗水。”