

# 精准推动产业发展,河源市源城区形成大力扶持农村电商、家门口电商平台掀起创业潮

家乡建起双创电商产业园,吸引 39 家企业入驻,村里村外的有为青年纷纷返乡创业;引进大企业投资 200 亿元建生态小镇,全村的就业、分红再也不用愁;老支书带头以党建促扶贫,大力推动产业兴村,村集体和贫困户收入日益上涨……在河源市源城区埔前镇双头、陂角、坪围等省定贫困村,河源市源城区和帮扶单位深圳市大鹏新区合力精准扶贫,形成了扶持农村电商推动青年创业、引进大型企业拉动整村经济发展、发展高产值经济、农旅结合走乡村振兴之路等“源城经验”。



扶贫概况



4年贫困户人均可支配收入从3850元增至18166元

河源市源城区 28 个行政村共有建档立卡贫困户 916 户 2311 人,其中 5 个省定贫困村,有贫困户 331 户 929 人;23 个面上村,有贫困户 585 户 1382 人。

河源市源城区和深圳市大鹏新区合力,多措并举全面精准打响脱贫攻坚战,全区 916 户 2311 名贫困人口全部达到脱贫标准;5 个省定相对贫困村全部达到退出标准。

全区建档立卡贫困户人均可支配收入由 2015 年的 3850 元增加到 2019 年的 18166 元,年均增长 47.38%。5 个贫困村集体收入从 2015 年的平均 3.61 万元增加到 2019 年的平均 101 万元,增长 26.9 倍。



■贫困户肖惠芹在坪围村大棚蝴蝶兰基地打工,每个月能拿 3000 元,又能兼顾家里的两个小孩。



■陂角村与广州一家景区运营管理公司合作,投资建起了 50 亩的蔬香园。



■埔前镇双头双创电商创业园办公设备、水电、网络、展示厅等一应俱全,企业只需拎包入驻。



■贫困户赖石全成为村里的致富带头人,靠自己赚的钱买了一辆冷链小货车,兼做起了运输。



■昔日偏僻的陂角村建起了旅游景区。

## 源城经验 1

### 农村电商获大力扶持 青年回乡创业谋发展

产业兴旺是解决农村一切问题的前提。在网络经济高度发达的今天,在贫困村因地制宜发展电商产业,可以说是符合经济发展趋势的一个精准帮扶措施。埔前镇双头双创电商创业园的成功,正是精准推动产业扶贫的一个创新。

“我们村才 2.8 平方公里,但是人口却有 3600 多人,属于典型的人多地少,很难发展大规模种养。”深圳大鹏新区葵涌办事处驻双头村第一书记张越超告诉新快报记者。

2016 年,扶贫工作队驻村后了解到,很多村民有创业的想法,却苦于没有平台。当年 9 月,驻村扶贫工作队抛出了在村里建创业园的想法,得到了河源市源城区委、区政府和帮扶单位深圳大鹏新区葵涌办事处的大力支持。葵涌办事处投入 150 万元,对双头村委一栋四层的毛坯房进行装修,将三、四楼作为创业园,吸引当地有创业意向的青年来创业。

双头村干部刘伟雄告诉新快报记者,为了全力扶持初创企业,入驻创业园的企业目前都可以免费使用办公场所,这里办公设备、水电、网络、展示厅等一应俱全,企业只需拎包入驻即可。

创业园还定期组织专家、创业导师给入驻企业提供免费的创业技能培训、政策解读、资源对接等。

2017 年 5 月创业园运营以来,至今已进驻了 39 家企业,很多村里村外的大学生、有为青年纷纷返乡创业。由于想入驻的企业多、场地不够用,目前正在建设二期。二期将建好产品配送中心,届时可以吸引 50 个就业岗位。刘伟雄介绍说,运营三年来,产业园已经为全村带来了约 60 万元的收益,其中 50%收益分给本村贫困户。

新快报记者走访发现,除了办公场地,创业园还设有产品展厅、农业残留检测室、直播室、电商营运端、产品配送公司等,可谓“麻雀虽小五脏俱全”。

张越超告诉新快报记者,通过扶持,很多小微企业在这里得到了发展壮大。创业青年刘燕锋酿的黄酒很出名,之前用胶桶包装的散装黄酒一斤也能卖 15 元。入驻后,创业园帮他进行了产品营销策划,改用陶罐包装,并赋予其背后一个美丽的爱情故事,改名叫“七夕娘酒”,一下成为情侣之间爱喝的黄酒,现在市场上已经卖到 65 元,去年的销售额突破了 200 万元。

## 源城经验 2

### 产销无缝对接 解决贫困户滞销难题

在很多贫困村,有些贫困户因各种原因不能外出打工,通过种植、养殖脱贫致富是普遍的做法。“产”容易解决,“销”才是关键。吸取疫情期间产品滞销的教训,在源城区委、区政府和扶贫部门的指导下,源城区陂角村成功进行了扶贫产品产销的无缝对接,解决了产业扶贫中的关键难题。

“陂角,顾名思义,我们这个村原本是附近几个村中最偏僻、最角落的一个。”驻陂角村第一书记、扶贫工作队队长方明川说。

这样山多地少的贫困村如何发展产业?

源城区扶贫办有关负责人告诉新快报记者,陂角村紧邻高新区、大鹏(源城)转移园和农旅产业圈等,而村里这几年引进的大型企业春沐源项目也带来了许多就业机会。因此,村里有劳动力的贫困户首先会被推荐去务工。

针对部分需要照顾家庭的有劳动力贫困户,扶贫干部因地制宜,打造了一个“小坑土鸡+大鹏扶贫超市”的扶贫品牌。

贫困户赖石全有两个小孩在读书,妻子有智力问题,一家重担全落在

他身上。2016 年时,一家人均年收入还不到 4000 元。

方明川告诉新快报记者,小坑土鸡是散养的胡须鸡,鸡种好,喝的是来自大桂山的山泉水,而且养足 180 天才卖,因此很受市场欢迎。陂角村成立了养鸡专业合作社,注册“小坑土鸡”品牌。对全村贫困户全覆盖扶持养殖小坑土鸡,其中重点扶持四个贫困户大规模养殖。赖石全就是其中一户,一年分三批共养了两三千只。

如今,赖石全已成为村里的致富带头人,年收入十几万元,靠自己赚的钱买了一辆冷链小货车,兼做起了运输。贫困户养的土鸡能卖则自己卖,不能卖的,村里的合作社会以每只 75 元的价格兜底收购,由赖石全统一运到深圳大鹏新区销售,根本不用愁销路。

为了帮扶陂角村、销售扶贫产品,大鹏办事处特地在深圳大鹏设立起“大鹏扶贫超市”,并对接大鹏食品质量促进会、政府食堂等合力购买小坑土鸡、土鸡蛋和蔬菜。赖石全告诉新快报记者,每周他都要运一车扶贫产品到大鹏,其中小坑土鸡有几百只。