



■工作队合影。



■以种植沉香闻名，茂名市电白区观珠镇素有“中国沉香第一小镇”的美誉。



■邓育强盘下村里300亩的撂荒地，开始大规模种植榴莲。

茂名市电白区观珠镇工作队明确帮扶任务：

兴产业 咬紧联农带农目标不放松

以种植沉香闻名，茂名市电白区观珠镇素有“中国沉香第一小镇”的美誉。自去年7月以来，珠海市派出驻镇帮镇扶村工作队（以下简称驻镇工作队）来到观珠镇，用最短的时间，走遍24个行政村和1个社区，深入了解各村实际情况，全面掌握镇村发展现状、面临的问题和发展需求等，并通过各种帮扶渠道申请帮扶资金，扶持和帮助各镇村发展产业经济，奋力开创观珠镇乡村振兴工作新局面。“产业兴旺发展，是镇村发展及增加农民收入的根本渠道，观珠镇的沉香产业体量很大，也带动了不少农民发家致富，但光靠单一产业明显不够，还要因地制宜，引导致富带头人或企业在当地发展多样化产业，以起到更好的联农带农作用，这也是工作队的主要帮扶目标之一，目前已经取得了一些不错的成果。”驻镇工作队队长何映红说。



■驻镇工作队来到观珠镇后，何映红带队多次现场考察邓育强的榴莲种植基地，看中其前景很好，且联农带农效果显著，决定大力扶持。

特色带动 村村有产业 户户有增收

汽车驶入葛山村，稻香阵阵迎风袭来，平坦的水泥村道上干净整洁，昔日的省定贫困村，如今已发生了翻天覆地的变化，不仅被评为市、区一级的文明村，还是省乡村治理示范村、省民主法治示范村。葛山村发生如此巨变，离不开脱贫攻坚时期的对口帮扶，而珠海市接过乡村振兴的接力棒，也一直在为葛山村的持续发展不遗余力。“现在葛山村已经成为观珠镇的一个亮点了，我们计划在11条自然村打造规模产业，让每条村都有自己的特色产业。”驻葛山村第一书记林自强说。

乡村产业的发展离不开致富带头人。“上个月，光是发工资就发了11万多元给来务工的农户！”邓育强笑着说，他是葛山村人，2018年开始回村创业，想要把猫山王榴莲、黑刺榴莲等名贵水果品种在广东种植成功并投入量

产。“一开始回来，不懂技术，凭着一腔热血就开干，结果全都死光了。”邓育强说。但邓育强并没有放弃，2019年他又从国外运回来100多棵榴莲母树，并四处找专家寻求技术支持，甚至把自家的祖屋都拆了用来做育苗园。终于，到2020年，榴莲树苗的种植成活率提高了很多，邓育强更有信心了，一口气盘下村里300亩的撂荒地，开始大规模种植榴莲。驻镇工作队来到观珠镇后，何映红带队多次现场考察邓育强的榴莲种植基地，看中其前景很好，且联农带农效果显著，决定大力扶持。“驻镇工作队帮我们申请资金修了村里的机耕路，改善了基础条件，我有什么困难，林书记他们也是第一时间响应，帮我一起解决。”邓育强说，今年他还争取申请珠海市乡村振兴产业奖励金。不仅如此，2022年4月，邓育强主

导的榴莲种植基地还获得了2021年中央财政生产发展资金人民币220万元，用于高标准化智慧示范园建设，将建成品种优质化、防控绿色化、水肥智能化、生产机械化、管理数字化的高标准“五化”果园。

如今，邓育强的榴莲种植基地前景大好，但要获得大规模丰产丰收，还要到2026年左右，前期还需要不小的投入。“已经有一些大型企业在和我接洽，想要投资和扩大种植规模，目前我的园区每个月都需要80多名农户做工，以后上市丰产、扩大规模，不仅大量盘活农村的撂荒地，还可以带动更多周边的农户来务工，给村民提供稳定的收入来源。”邓育强说，种好榴莲，他不仅仅是为了企业的发展壮大，也是希望能带动更多农民增加收入、生活富裕。

另辟蹊径 “奇楠飞凤”成功出圈

不仅仅是从无到有的新兴产业，如何在传统产业的基础上开发更多的附加值，让其焕发新的增长点，也是驻镇工作队一直在思考的问题。“观珠镇是沉香之都，沉香产业是茂名市、电白区都在主力打造的产业集群，而我们工作队一方面配合整体布局进行沉香产业的全面摸排，乘着‘产业+文化+旅游+基地’的融合发展思路，推进建设观珠镇沉香产业聚集核心区，另一方面则另辟蹊径发展沉香林下经济，打造‘奇楠飞凤’这个沉香鸡品牌，为观珠镇的沉香产业发展注入新鲜血液。”何映红说。

2022年，珠海市投入帮扶资金100万元，用于鸡棚和场地的基础设施建设，在合利村建起“奇楠飞凤”沉香鸡养殖示范基地。“‘奇楠飞凤’农家鸡产区奇楠沉香树林分布广，林地富有天然饵料，如沉香树叶、草籽、昆虫等，室外活动场地大，阳光充足，因此这种鸡具备了健壮、活泼、觅食力强的特点，其肉质香甜美味、营养价值高，一推出市场就深受欢迎。”驻合利村第一书记张东江说，基地采取“村委会+合作社+农户”的运作模式，由合利村村委会主导基地运作，并动员村民成立茂名市电白区石利种养专业合作社作为项目实施主体。不仅如此，通过基地示范养殖，还可以带动村民共同养殖沉香农家鸡。通过村委会主导、合作社实施、农户参与的运作模式，实现村集体经济、合作社与农民收入“多赢多增”。“未来我们将继续拓展沉香林下生态养殖业，做好养殖技术推广，探索多样化销售渠道，把产业做大做强，带动更多群众增收致富，使发展沉香林下经济成为巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接的新举措。”何映红说。

培育新农人 “以村带镇”促发展

邓育强并不是个例，在观珠镇，驻镇工作队紧紧围绕产业兴旺下足功夫，通过培育特色产业，指导各村建立“党支部+合作社+农户”的发展模式，突出“一村一品”，新华“三红蜜柚”、北田韭菜、木师红心石榴、大榕小耳花猪等12个种养项目申报了珠海市“双一百”产业项目库，并注重长、中、短期相结合，在发展壮大村集体经济的同时，带动村民实现在“家门口”就业、创业。80后谢远新也是葛山村人，以前在广州做传媒运营，2020年回村后开始利用自己所学的电商知识，沉下心来创业。

“刚回来时，我心里真的没底，不知道可以做到哪一步，但是林书记他们一

直很帮助我，我有困难，他们马上就和我一起想办法、给我各种指导，让我觉得我不是一个人在战斗。现在我越干越有激情，也越有信心！”谢远新说，他利用电商经验，在抖音、天猫、拼多多、快手等平台都创建了直播农产品的渠道，除了自己在村里包地种植百香果外，最主要的是通过以销售倒逼供应链的模式以销带产推动企业升级，并把自身的发展与乡村振兴相结合，致力为农民解决农产品销售的问题，为农民解决就业难的问题。

“两年免费发了约100万株冰淇淋红薯苗给散户种植，等他们种出来，再从他们手里收购，通过我们的电商渠道售卖出去，带动农民获益。”谢远新

说，通过他们的电商自媒体平台，2022年销售冰淇淋红薯135万斤、朝天椒40万斤、百香果60万斤，联农带动本镇村民至少300户。现在，谢远新越来越有干劲，正在扩大规模建仓储及冷库，并预计建成1500平方米的直播电商孵化中心，培育更多“新农人”。“像谢远新这样的电商企业对农村发展非常重要，因为它解决了农户以往最头疼的问题——农产品销售渠道，扶持电商企业发展壮大，不仅仅对葛山村意义重大，还可以辐射和带动整个镇的发展，真正让农民种养殖出来的农产品能直接对应市场，而我们要做的，就是尽一切努力帮他们解决困难，帮助他们一起成长。”何映红说。