

编者按

省会带地市,广清起新篇。

2021年7月,广州130名援派干部肩负重托,奔赴清远24个镇,投身乡村振兴驻镇帮镇扶村工作。2024年7月,广州新一轮98名援派干部接力前行,推动“百千万工程”在清远走深走实。几年来,广州援派干部,以脚踏实地干事创业的干劲、敢于突破创新的闯劲和持之以恒的韧劲,一茬接着一茬干,与清远当地干部群众共同奏响了一曲和美乡村协奏曲。今年是实现巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接五年过渡期的最后一年,也是实现“百千万工程”三年初见成效的关键之年,新快报特推出“广清驻镇帮镇扶村”系列报道,敬请关注。

驻清远英德市大洞镇工作队:

# 强村公司启动消费引擎 特产加快“出山入湾”

成立强村公司辐射全镇农特产品销售;后方组团单位积极消费帮扶;签约334亩耕地派种保收,提升农民种粮积极性;注册商标,开发标准化产品;签约第三方公司合作拓宽销路……

自2024年10月底以来,广州市增城区驻清远英德市大洞镇帮镇扶村工作队(下称“驻大洞镇工作队”)从激活消费端这一关键环节入手,成立强村公司,不断推动大洞山茶、即食笋、丝苗米等农特产品“出山入湾”,间接促进一二三产融合,千方百计闯出一条“农业增效益、农村增活力、农民增收入”的乡村全面振兴大道。

■新快报记者 曾贵真

▼驻大洞镇工作队组织科技服务团队,扶持茶叶产业发展。



东润农业发展有限公司与两山稼缘科技产业有限公司销售合作协议签约仪式  
2025年4月23日

►在工作队的牵线搭桥下,洞茶公司与第三方公司签订销售合作协议。

►驻大洞镇工作队在调研洞茶公司土特产销售情况。 新快报记者 王飞/摄



▲驻大洞镇工作队组织技术下乡,守护粮食安全。

►驻大洞镇工作队组织开展电商直播带货培训。

## 》成立强村公司 搭建产销一体平台

6月11日,驻大洞镇工作队会同大洞镇党委负责人前往广州市增城区,先后走访增城区宁西街道办事处、新塘镇政府、区市场监督管理局以及中新镇政府。在会谈中,增城区几大组团单位明确表示,将在消费帮扶方面给予强力支持,多方位利用自身资源与渠道优势,线上线下协同发力,助力大洞山茶、即食笋、番薯、大洞丝苗米等农特产品拓展销路、提升品牌影响力。

新快报记者了解到,这只是驻大洞镇工作队加快“产加销”一体化发展,间接推动产业振兴的一个缩影。

大洞镇位于英德市西南部,大部分属高丘陵地貌,因地处山坑谷地,当地称“山坑谷地”为“洞”,故有“大洞”之称。第二轮驻大洞镇工作队进驻后发现,由于当地青壮年人口长期外流和发展条件较弱,大洞的镇村经济基础十分薄弱,要推动乡村发展,短期内关键还是要抓住消费帮扶和产业振兴,长期发展则要依靠教育和人才培养。

2024年10月底,驻大洞镇工作队牵头成立了大洞镇第一家强村公司——英德市洞茶农业发展有限公司(下称“洞茶公司”),通过建立市场主体,统筹全镇农产品的种植、加工、销售,搭建起大洞山货走向大湾区的平台,去年底刚成立不久,洞茶公司就通过组团单位等消费帮扶40多万元。

“成立强村公司的目的,就是要把它打造成集体增收、村民共富的示范标杆,探索出一条发展新型农村集体经济的有效路径。”驻大洞镇工作队队长马跃表示,通过“强村公司”平台,整合全镇农产品资源,推动农产品进入大湾区,加快构建“产加销”一体化发展模式,擦亮“大洞品牌”。

## 》增强市场适应能力 提高“造血”功能

新快报记者了解到,除了发动组团单位积极消费帮扶之外,短短大半年来,驻大洞镇工作队围绕扶稳强村公司平台、推动村强民富做了大量工作,旨在增强其市场适应能力和内生“造血”功能。

今年,驻大洞镇工作队会同镇政府出台了早稻奖补方案,以“强村公司+村集体+农户”的模式,在全镇首批签约334

亩耕地,由强村公司免费发种、统一收购,既给村集体和农户放手种粮吃下“定心丸”,又以产量定补贴,促进了农户精耕细作、提高粮食亩产,还推动当地政府撂荒地整治和耕地保护,形成了一举多得的良好局面。

驻大洞镇工作队意识到,只有进行质量认证、标准化生产,才能打响品牌,

将当地的农特产品推向更广阔的市场,为此,今年驻大洞镇工作队围绕洞茶公司发展,助其注册了自有商标,开发了大洞山茶、即食笋、丝苗米等产品,“如今,这些农特产品都有质量认证和规范包装,可以进入大型超市等地方售卖,对提高农特产品竞争力意义重大。”马跃表示。

## 》加大科技赋能力度 做大做强土特产

常言道,酒香也怕巷子深,销路不畅是乡村农特产品普遍存在的一大短板。为了帮助洞茶公司拓展销路,今年4月23日,驻大洞镇工作队邀请广州市两山稼缘科技产业有限公司(以下简称“两山稼缘公司”)专业讲师团队来到大洞镇,为洞茶公司以及大洞镇众多对电商直播感兴趣的村干部、有志青年进行直播。结合大洞镇的实际情况,讲师团队深入浅出地讲解了电商直播的基础知识、操作技巧以及如何通过直播平台推广和销售农产品等实用知识,大大增强了大家的电商直播实操能力和技能。

当天,洞茶公司还与两山稼缘公司签订了销售合作协议。两山稼缘公司将帮助大洞镇把农特产品销售到大湾区更广

阔的市场,双方根据协议进行利润分成。

为了做大做强大洞镇的土特产,驻大洞镇工作队还积极联系科技力量进入田间地头助农,以科技赋能解决农户存在的实际困难。

3月13日,时值春茶萌发关键期,为保障茶叶产量及质量安全,驻大洞镇工作队联系农村科技特派员团队和广东省茶叶特色气象中心专家,深入大洞镇开展春茶生产技术指导服务。针对部分茶农反映的“今春气温波动大、春茶萌发偏晚”等问题,工作队与特派员团队特邀省级茶叶气象专家,实地走访大洞社区山茶种植示范基地、黄沙村大勇茶场及龙潭村建兴茶场,开展春茶生产管理技术指导,并向当地茶农赠

送1吨茶叶专用有机肥。

3月20日,驻大洞镇工作队主办了一场水稻种植管理技术培训,特别邀请了广州市增城区农业科学研究所的专家,开展为期两天的现场授课。专家围绕水稻种植的各个关键环节,从整地、播种,到除草拉梗、施肥管理,再到田间调查,进行了深入浅出的讲解。专家们用通俗易懂的语言,将复杂的科学化栽培技术娓娓道来,让种植户们听得明白、记得清楚。专家们不但现场解答农户存在的问题,还组建一个交流群,方便向专家请教。“以前种植水稻都是凭经验,产量总是不太稳定。这次听了专家的讲解,才知道原来里面有这么多科学门道。”一名种植户说。

## 》覆盖全镇 联农带农取得明显效果

“从销售端、生产端等各环节入手,多措并举做强当地农特产品,我们的目的就是为了促进农业增效益、农村增活力、农民增收入。”马跃表示,洞茶公司立足大洞社区,覆盖大洞全镇,通过提高特色产业的高质量发展、畅通农产品销售渠道,把全镇农户的利益联结起来,联农带农发展,取得了明显的效果,“我们目前主推的是大洞山茶、即食笋、丝苗米等产品,下半年还要大力推广大洞的红薯产品,今年强村公司目标营业额要达到

200万元。”他充满信心地对记者说。

在“强村公司+科技赋能+消费帮扶”的多维驱动下,大洞镇的乡村振兴之路越走越宽。从334亩耕地的“派种保收”到直播电商的“云端拓市”,从山茶飘香到丝苗米满仓,驻大洞镇工作队以市场思维激活了沉睡的乡土资源,更以联农带农的机制让增收致富的种子扎根田间。如今的洞茶公司,不仅是农产品“出山入湾”的桥梁,更成为集体增收、村民共富的“强引擎”。展望未来,随着品牌化、标准化、电

商化的持续深化,大洞镇的土特产正从深山走向更广阔的舞台,书写着“一片叶子、一粒米、一根笋”背后的振兴新篇章。

■大洞镇强村公司跟农户收茶青,联农带农发展。

