

广东省中山市派驻贵州省六盘水市六枝特区工作组组员钟晖： 做好服务 架筑东西部资源互通桥梁

**钟晖**

广东省中山市派驻贵州省
六盘水市六枝特区工作组组员
挂职特区工信局
党组成员、副局长

派出单位：

中山市南头镇应急管理局

“不敢说我们干了多么轰轰烈烈的事迹，但确实实实在在地为六枝做了不少实事。”

从事过文化宣传工作，也在应急管理领域出力，但提到“三农”事业，广东省中山市派驻贵州省六盘水市六枝特区工作组（下称“驻六枝工作组”）组员钟晖坦言，“确实是参加了东西部协作才第一次真正接触。”新手上路，钟晖表示自己是“一边干一边领悟”。如今，又到了递出交接棒的时刻，钟晖说：“不敢说我们干了多么轰轰烈烈的事迹，但确实实实在在地为六枝做了不少实事。”

■采写：新快报记者 农艳芳 ■摄影：新快报记者 王飞

做好服务 为产业发展保驾护航

钟晖跟新快报记者提到，进驻六枝的这三年，工作组结合当地实际，在推动产业发展上下了大力气，也引进了来自东部地区的企业助力六枝产业腾飞。“我们最主要的还是做好东西部资源衔接的沟通协调。”钟晖说，华炬中国集团贵州项目就是其一。

原来，现六枝特区华炬学府项目在2022年华炬学府正式接手动工建设前，已陷入烂尾停工处境。从中山来六枝投资的华炬中国集团贵州项目总经理向贤明提到，早在2021年，他们便开始与六枝当地进行接洽，但作为外来企业，难免会“水土不服”，接手本就复杂的项目，更是一度“迈不开脚”。

钟晖和工作组成员了解到该企业处境，便积极发挥桥梁纽带作用，多方沟通，明确症结所在，同相关单位部门协调，2023年4月，六枝特区华炬学府开工建设，目前已投入1亿元资金，项目各环节都基本走入正轨，曾经烂尾在路边的楼房也被纳入了项目综合体整体打造，初现轮廓。工作组表示，华炬集团的到来不仅只是盘活了一个项目，更重要的是，能将东部企业总部的经济优势延伸到六枝特区，形成东西部的联动，发挥出“广东总部+贵州基地”的作用。

消费协作 助力本地企业向东发展

在积极引入东部企业的同时，钟晖也和



■钟晖到六枝特区抵耳村的贵州张氏兴农业综合开发有限责任公司调研。

工作组一起，助力消费协作等各项工作开展。他们表示，消费帮扶不是简单地让中山企业单位来六枝购买产品，而是要注重发挥本土企业的市场主体地位，协助六枝特区企业进一步开拓市场，延伸产业价值链条。

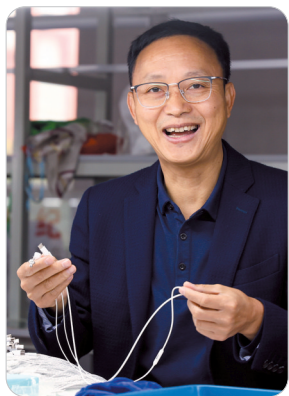
钟晖提到，贵州二表哥生态农业有限公司是贵州省最大的土猪养殖企业，其生态养殖的肉猪品质佳、潜力大、市场前景好，此前，由于各省份间生猪运送等政策要求，该公司的生猪市场更多限制在贵州省内。

后来，钟晖和工作组成员先协调中山部分腊肠企业与二表哥农业合作，推出先期产

品，“效果很好，产品很受欢迎。”钟晖说，这给了他们继续助力二表哥农业迈进广东市场的信心。此后，钟晖和工作组积极对接协调，助力二表哥农业申报了“无非洲猪瘟小区”牌匾，进一步打通了广东市场，目前正在申报粤港澳大湾区菜篮子直供基地。此外，工作组还协调投入400万元帮助企业升级设备，扩大产能。

钟晖说，这几年，驻六枝工作组在产业协作、消费协作、教育医疗协作等方面都作了许多努力，他在这个过程中也接触到许多首次接触的领域，“我们这一届努力完成了省里、市里交给我们的任务。对我来说，是宝贵经历也是一种提高。”

广东省中山市派驻贵州省六盘水盘州市工作组组员邹为建： 引入东部理念 盘州企业走起“市场路”

**邹为建**

广东省中山市派驻贵州省
六盘水盘州市工作组组员
盘州市乡村振兴局副局长

派出单位：

中山市小榄镇人民政府

“东西部协作是助力全国人民实现共同富裕的重要途径，功在当代，利在千秋。”

2019年底，邹为建报名参加广东对口帮扶云南昭通的东西部协作工作，2021年广东对口帮扶省份调整为贵州，当年4月，他作为广东省中山市派驻贵州省六盘水盘州市工作组（下称“驻盘州工作组”）先头部队的成员，直接从昭通转战盘州，无缝对接投入到新一轮的东西部协作对口帮扶工作中。

作为驻盘州工作组里的“超级联系人”角色，他积极搭建中山和盘州合作交流的“桥梁”，和工作组一起，助推区域协调发展。“我们不仅超额完成了社会帮扶任务，更将东部的市场和市场理念带到了盘州，让更多盘州企业有了发展的思路和动力。”邹为建说。

■采写：新快报记者 方轶 ■摄影：新快报记者 王飞

市场理念入人心

盘州企业转变观念谋发展

为搭建中山和盘州协作发展的“桥梁”，邹为建积极对接双方政府、企业的交流合作，引进中山企业、消费帮扶平台等到盘州来考察调研，为盘州特色产品和有潜力的企业链接东部大市场，进而促进盘州产业和经济发展。2022年中山市给驻盘州工作组的消费帮扶任务是6000万元，实际完成2.42亿元；2023年消费帮扶任务为6100万元，实际完成2.88亿元，完成率为472%。

消费帮扶的成果固然令人欣喜，但在邹为建看来，更让他欣慰的是“看不见”的改变。

他告诉新快报记者，当地企业生产的特色产品品质好，但产量不大，在东部市场认可度不高，加上运输成本较高，直接销往东部市场并不容易。“什么是好产品？我反复跟老板交流，能够给公司赚钱的产品才是好产品，因此我建议一些有条件的企业结合东部市场需求，调整产品结构。”邹为建说。

观念的改变并非一朝一夕。邹为建和工作组上门走访，带着企业和832平台上门交流，经过长达一年多的沟通磨合，一些盘州企业终于迈出了改变的步伐。

盘州瑞帆商贸有限公司原来主要生产贵州特色的红米，2023年初开始生产大米，全年销售额达489.46万元，为公司开辟了新的市场和增长点；坪地乌蒙翠芽旺业种植有



■邹为建和驻盘州工作组一起走访盘州市凯利升电子厂。

限公司原本只出产贵州绿茶，2023年开始生产更受广东市场欢迎的红茶，如今也慢慢地打开了东部市场。

经过两年的帮扶，越来越多的盘州企业逐步接受市场理念并做出改变，在邹为建看来，这种无形的帮扶更有意义，也让他更有成就感。

一家一户总关情

困难家庭获中山爱心支持

主动参加东西部协作工作并非一时兴起，长久以来，邹为建就热衷参加各种公益活动，周末有时间就跟着中山的志愿队、爱心工作室等组织到各地参加助学助困等公益活动。在协作帮扶工作中，对于遇到的困难群众，他也尽心尽力施以援手。

去年，保田镇双锁山村田家的男主人不

幸去世，家中妻子、老母亲和三个孩子顿时失去了经济支柱，不仅面临返贫风险，三个孩子更面临失学的困境。邹为建得知情况后，积极联系广东省岭南教育慈善基金会和小榄爱心助学团，为三个孩子送来爱心捐款和物资，解决了她们的学费和在学期间的生活费难题。

“非常感谢你们的帮助，没有你们，我们三姊妹也不能安心读书，谢谢你们。”看到大姐小颖（化名）发给村干部的感谢短信，邹为建也深感欣慰，“帮助别人是一件令人愉悦的事。”

然而，这些年长年不在家，家里的大小事都是妻子操持，老人都是妻子在照顾，“家人的支持是自己能够心无旁骛地投入工作的强大后盾和支持。”邹为建说。