



■军威集团董事长方军(左)介绍如何通过粤珠新贵公司带动贵州农特产品销售。



■民族刺绣传承人、花苗记忆负责人陈洁向绣娘和学生传授手艺。



■粤黔协作贵定小组到山王果集团了解新设备的安装情况。

广东省粤黔协作工作队黔南工作组贵定小组：

## 走出去“链”进来 做强“产销对接”促振兴

“反向飞地”企业运作一年多，为贵定带来税收、分红超10万元；组织企业参加广博会，拿到订单超百万元；牵线搭桥合作，苗绣企业订单爆满，带动越来越多妇女家门口吃上“手艺饭”……

广东省粤黔协作工作队黔南工作组贵定小组(下称“粤黔协作贵定小组”)以市场为导向，以培养“造血”能力为抓手，在深入推动“四项行动、三个专项”中大胆改革创新，通过一系列“走出去”“请进来”举措，做强产销对接促振兴大文章，激活了协作帮扶促消费的长效动力，为促进区域协调发展提供了可复制可推广的经验。

■采写:新快报记者 曾贵真  
■摄影:新快报记者 王飞



■粤黔协作贵定小组到山王果集团调研。

### 创新机制:打造反向飞地,开辟市场前沿阵地

在粤黔协作中,东西部协作资金一般只投入贵州本地,用于产业振兴或者改善民生等方面。在广州市海珠区的大力支持下,粤黔协作贵定小组创新投入300万元东西部协作资金,支持县属国企贵州康众农业发展有限公司,与贵定县贵州山王果健康产业集团(下称“山王果集团”)、广东军威实业集团(下称“军威集团”)跨区域合作,成立“强县带镇富村”合资公司——广东粤珠新贵供应链有限公司(下称“粤珠新贵公司”)。2024年8月16日,作为粤黔协作首家县域实体型“反向飞地”企业,粤珠新贵公司正式落户广州市海珠区。如今一年多过去了,运行情况如何?

刺梨汁、乌王红茶、贵州鸡蛋……在军威集团的一个展厅里,来自贵州各地的农特产品摆满了展厅,不时有来自各地的客商到来商谈。

“粤珠新贵公司才成立一年多,起

步阶段站稳脚跟是最重要的。”军威集团董事长方军在接受新快报记者采访时表示,依托粤港澳大湾区(广州)乡村振兴产业协作基地以及军威集团在全国的销售网络,粤珠新贵公司主要通过线上线下销售各地的生鲜产品进行营收,截至目前,获得了约1700万元营业收入,另外给贵定当地带来税收和分红10.35万元。作为入股企业之一,得益于粤珠新贵公司等销售渠道,山王果集团生产的刺梨汁产品畅销大湾区。

粤黔协作贵定小组还积极帮助山王果集团扩大产能。新快报记者在该公司看到,山王果集团二期厂房已建好,投入480万元东西部协作资金购买的新设备已安装完成。“有了二期的最新设备,明年8月起的收果期刺梨榨汁产能就能从每小时15吨上升到30吨。”山王果集团行政经理郭品佳表示。

记者了解到,山王果集团致

力于发展新质生产力,采取5G智慧工厂模式,实现了农户无感结算、产线自主运行、产品销售到产区的精准溯源。目前自有1万多亩刺梨种植基地,二期扩建后预计产能将提升至2万吨,对应消耗鲜果5万吨左右,收购农户刺梨可覆盖全贵州。

立足广州的粤珠新贵公司,其发挥的“市场前哨”和窗口作用凸显了出来。方军表示,对于刺梨产业,将依托广州地铁内的实体店及公域电商平台,构建“线下体验+线上销售”的全渠道营销体系,全方位推动刺梨产品的市场推广与销量提升。下一步还将深度挖掘贵定乌王红茶与化州橘红的产品价值,开展特色联名产品的研发与创新,计划进军海外市场;对贵定的黄桃产业,将发挥“源头严选”的品控优势大型物流的配送保障能力,助力品牌化发展。

### 融合就业:牵手绣娘工坊,做活“指尖经济”

做好产销对接这篇大文章,既要企业“送出去”,还要把资源和订单“链进来”,带动更多人就业增收致富。

最近,民族刺绣传承人、花苗记忆负责人陈洁的工作坊内暖意融融,在贵定小组的牵线搭桥下,广州市海珠区妇联与贵定县妇联、长沙舞绣缘服饰有限公司共同签署了“协作推进民族绣娘和国风手艺人融合就业创收订单合作”协议;海珠区妇联与贵定县妇联签署了“协作推进民族绣娘与国风手艺人融合培训基地建设框架”协议。广州市海珠区妇联主席蒋薇表示,此举的目的就是为了培训一批训练有素的非遗国风手艺人,把绣娘和电商业务联系起来,让更多绣娘和妇女实现在家门口就业。

此前,粤黔协作贵定小组联合海珠区妇联还牵线广州多家企业与花苗记忆达成长期、深度合作,制作香云纱刺绣、茶席、虎头鞋等产品,带来稳定的订单。

“我们现在有固定绣娘30多个,还有70个左右的灵活就业绣娘,虽然有这么多人,但订单还是做不完。”陈洁开心地说。工坊里还带动了五位残疾人就业,另外常年都对宝妈提供免费培训服务。

“我们大力扶持花苗记忆工坊,最关键的就是看中其灵活带动就业的能力。”粤黔协作贵定小组负责人表示,下一步将联合贵定人社和妇联部门,再培养一批宝妈,尤其是相对困难的劳动力,从事刺绣和其他手工艺活动,实现家门口就业增收,构建起“广州企业+本地公司+绣娘(宝妈)”的灵活就业链条,推动乡村全面振兴。

### 链接市场:拓展展会平台,助力黔货出山

除了“反向飞地”企业的创新,粤黔协作贵定小组还持续带动辖内企业参加各种展会,产销对接开拓商机。

“味道很好,我们要买一些带回去。”不久前,在粤黔协作贵定小组的推动下,贵定11家茶企组团,带着云雾贡茶绿茶、红茶、白茶、刺梨红茶全系列茶以及都匀毛尖亮相广州秋季茶博会,品尝到贵定“靓茶”后,一位韩国客商由衷地说。“每一次来都有新收获!”贵定县凤凰茶业有限责任公司总经理冯建萍说,通过参展大家认识了更多新朋友、新客户,找到了新的合作商机。

8月份的广博会期间,粤黔协作贵定小组精心组织了12家企业参展,三天拿下订单超过100万元。其中贵定县花苗记忆民族刺绣有限公司(下称“花苗记忆”)带来的刺绣作品销售一空,还拿到59万元的订单。

“得益于海珠区的大力扶持,企业对前往大湾区参展热情高涨。”粤黔协作贵定小组组长,贵定县委常委、副县长温远辉告诉新快报记者,海珠区会展业发达,而且对对口协作地区有会展帮扶机制,相关企业参展不但免展位费,而且对参展物品物流费用进行补贴。

“事实证明,组织企业参加各种展会,进行产销对接,是推动企业快速发展的重要渠道。”温远辉说,如在今年4月由广东省粤黔协作工作队主办的“黔货出山·八仙过海”2025年粤黔协作帮扶促消费“1+8”现场展销对接活动上,贵定的茶企就签下了3100万元的大单。

海珠区还前后方联动进行大力消费帮扶。海珠区在发动对口帮扶单位采购之外,创新在两大政务网站采取抽奖送黄桃等活动,今年共销出200多万斤,带来1500多万元的销售额。