



双百亿工程——太安镇凤凰茶乡



龙驹镇——岭上村猕猴桃丰收



双百亿工程——甘宁镇标准化玫瑰香橙产业基地

万州 两轮驱动破解脱贫难题

产业扶贫固根基

实施“双百亿”工程
长效带贫益贫

巍巍悦君山下,万州区分水镇川兴村花椒基地连成一片,蔚为壮观。贫困户陈宜奎正在自己承包的地块除草清园,脸上笑容舒展:“我承管护的这片花椒地共有2200株,一年下来至少增收1.5万元,一点都不担心会返贫。”

陈宜奎分片承包花椒进行管护,是川兴村花椒种植专业合作社创新推出的土地分片、管理分户、收入分红、利润分享“四分”模式之一。合作社对每个承包地块按照每株45元/年支付管理费,采摘期间按照1.2元/斤支付采摘费,每株产量在10斤以下的,按照销售收入的2%分红、产量在10斤以上的,按照3%分红,进一步激发了农户的生产积极性。

合作社负责人徐地万介绍,花椒基地是在脱贫攻坚中发展起来的,流转了80户农户(贫困户)闲置耕地和荒山500亩;采取的“四分”模式和原“雇佣制”相比,人工费用支出无明显差别,但花椒总产量提升了50%,承包农户收入也翻番,壮大了扶贫产业,强化了利益联结,实现了合作社与农户“双赢双满意”。

在万州区长岭镇安溪村,生态猪养殖产业前不久已首次进行了收益分红。“入股5万元,这次分红拿了4000元。”安溪村2组贫困户杨祖财喜滋滋地领到了分红股金。长岭镇安溪村的牧润养殖场,是全区生态猪养殖场建设最早的一家,年可出栏生猪7500头,辐射龙立村、立苇村、安溪村、响滩社区、梨花路社区、长岭岗社区6个村居,24户贫困户。

安溪村党总支书记张健介绍,养殖场与6个村居和24户贫困户建立了一系列利益联结机制:一个村居投资40万元入股一个生态养猪单元,以此壮大农村集体经济,各村居固定分红每年5万元;24户建卡贫困户每户入股5万元,与养殖业签订合作发展协议,每年每家贫困户可增收4000元;另外,猪场还常年就近解决农民工务工近10人,人均年务工收入2.5万元以上。发展产业是实现脱贫的根本之策。万州区立足资源禀赋,科学谋划实施“双百亿”工程,即围绕百万亩经果林、百万头生态猪,着力构建种植、养殖全产业链,实现全产业链产值各100亿元目标。

以“亮山地高效农业、亮人居环境整治”的“双亮”活动为抓手,形成各乡镇比学赶超的势头,推进“百万亩经果林”产业化规模化种植,探索多种利益联结方式,构建稳定带贫益贫机制。全区已建成86万亩经果林,实现村集体分红112万元,贫困户分红88万元,依托经果林快速发展的乡村旅游提升了价值链,拓宽了增收链。同时,出台贫困户产业发展扶持办法,2019年以来,6592

户贫困户兑现奖补资金1387.2万元。

百万头生态猪项目推行“低架网床+益生菌+异位发酵”生态养殖技术模式,实现了“零排放”“零污染”。全区38个乡镇街道,508个涉农村(社区)的村级集体经济组织均参与其中,贫困户收益分配与其参与生产经营、遵纪守法、遵守村规民约等挂钩,实现了村集体、贫困户覆盖率100%。全区896个养殖单元年底全面建成,将新增生猪产能100余万头,吸纳1800余名贫困劳动力就业,140个贫困村每村每年可增加集体收入10万元。

万州区以“双百亿工程”为抓手,以特色产业为载体,以农村“三变”改革为动力,通过“产业联动”强化“利益联结”,通过“利益联结”促进“干群联心”,有效推动了经营主体不断壮大,实现了主导产业各具特色,22个贫困村被认定为“一村一品”示范村;农业发展“接二连三”,农业与乡村旅游、加工业、互联网等产业融合发展,市级以上认证农业品牌达87个,收到了贫困群众稳定增收、集体经济迅速发展、乡村活力明显提振的良好效果。

消费扶贫解难题

山货出山
助力贫困户增收致富

橘红的色彩,明亮的灯光,琳琅的商品,映衬着醒目的“消费扶贫专柜”“人间有爱 扶贫有我”等字样,成为一道亮丽的风景线。在万州的行政中心、CBD商务中心等地段,新近投放的消费扶贫专柜吸引了大家的眼球,纷纷前去体验购买。

“先扫码开门,再选择要买的东西,选好后关上门,手机上结算付费的短消息立马就来了,方便得很。”市民谭栋梁拿着刚买的三峡绿茶说:“这个专柜让我们不用下乡就能买到农特产品,还能为消费扶贫出一把力,一举两得,很好。”

扶贫专柜是落实消费扶贫行动



2019年万州特色小水果推介会

的一种重要方式。万州在18个贫困区县中率先签订协议、率先布点、率先落地,让贫困地区产品直接面向消费者,为市民提供更加便捷的购物体验,方便更多社会力量参与到消费扶贫中来。后续重点在大专院校、医疗机构、交通枢纽等人流量相对集中的公共场所投放,并积极引导消费者通过专柜购买扶贫产品。

线下落地,线上推广。因受新冠肺炎疫情影响,2020三峡柑橘国际交易会改为网上展示和交易,为本地种植户、国内外经销商及广大市民搭建生产、销售、配送一条龙网络平台。为期一个月的交易会,累计上线经销商60家,种植企业、大户累计上线152家,共销售柑橘超过27万吨,实现销售收入1.6亿元,对促进销售、活跃市场、拉动消费都起到了积极作用。

消费扶贫,是全社会参与脱贫攻坚的重要途径,是帮助贫困群众增收致富的有效方式。万州区通过前期广泛开展的消费扶贫活动,“疫情、灾情”的不利影响得到了有效化解,扶贫产品产销两旺,既让消费者得到实惠,又助力了扶贫产业发展和贫困群众增收。9月中旬开始,万州区集中组织开展主题为“情满万州、消费扶贫”的“2020年消费扶贫月”活动,结合“10月17日全国扶贫日”专题活动,推出了10个专项活动。包

括消费扶贫智能专柜建设专项活动、消费扶贫专区建设专项活动、入驻“扶贫832”销售平台专项活动、9.22农民丰收节专项活动、消费扶贫专柜建设、中国社会扶贫网“重庆扶贫馆”推广应用、10.17“扶贫日”主题消费营销、11月万州烤鱼节、对口支援省市万州扶贫产品推介活动和鲁渝协作消费扶贫等10项,大力推动消费扶贫开展,着力搭建产销平台,畅通销售渠道,构建产销对接机制,引导社会各界踊跃购买扶贫产品,帮助农特产品卖出好价钱,为群众增收走出好路子。

在消费扶贫中,万州区全面出击,多形式多渠道推进。充分发挥政府帮扶主力军的作用,深入开展消费扶贫进机关、进企事业单位、进学校、进社区、进商超、进批发市场“六进”活动。全区预算单位政府预算采购扶贫产品190万元,44个区级帮扶集团采购贫困群众扶贫产品884万元,区级工会、学校、医院、国有企业购买扶贫产品508万元,发动民营企业“以购代捐”80万元,市级帮扶集团采购390万元。

全面推广“扶贫赶场”活动,各帮扶集团定期在贫困村举办赶场活动,组织村里建卡贫困户将土鸡蛋、土鸡、土鸭、竹笋、蜂蜜、蔬菜等生鲜农特产品在村委会、村民广场摆摊售卖,帮扶干部选购。据不完全统计,全区已开展活动近50余场,直接采购贫困户农产品50余万元。

组织万州扶贫产品进北京、进江浙、进山东,在北京、山东、上海、宁波等地方设专柜、专区,举办展销会、组织推介活动、引进山东销售企业入驻,让万州扶贫产品走出库区、走向全国,截至目前已销售1600余万元。

积极发展新业态,大力推动电商直播助力消费扶贫。疫情期间,万州率先开展“书记代言、直播带货”,乡镇党委书记、驻村第一书记纷纷上阵,基层干部、央视大咖、本土网红共同发力,采取权威媒体、本地网络、抖音淘宝新兴平台齐上的方式,累计开展网络直播500余场次,实现网上直播销售额0.2亿元。

龙驹镇 积极推进脱贫攻坚 与乡村振兴有机衔接

9月28日,万州区龙驹镇举行脱贫攻坚与乡村振兴有机衔接试点集中签约仪式。万州二中与龙驹中学、红光小学与龙驹小学、幼儿园与龙驹幼儿园签订城乡教育结对帮扶协议;签订小微企业加工园入住协议、龙驹镇企业招商合作协议、乡村振兴文化项目合作协议等乡村振兴产业投资合作协议;龙驹镇与三峡职业技术学院签订校地共建协议,持续推进试点工作开展。

龙驹镇是村居单元最多、贫困群众最多、人口规模最大的市级深度贫困镇,也是全市18个脱贫攻坚与乡村振兴有机衔接试点镇乡之一。该镇坚持以深度攻坚统揽镇域经济社会发展,取得显著成效,先后入选全国先进基层党组织、全国文明村镇、全国“十佳科技助力精准扶贫示范点”。在确保如期完成脱贫攻坚目标任务的基础上,龙驹镇积极推进脱贫攻坚与乡村振兴有机衔接试点工作。

规划有效衔接上,启动了《龙驹镇十四五经济社会发展规划》《龙驹镇国土空间规划》编制工作,建立了脱贫攻坚与实施乡村振兴战略有机衔接试点任务事项清单;产业发展衔接上,加大主导产业培育,加快高效有机农业园建设、土地集约经营进度和产业链条延伸建设,加大扶贫产品品牌培育及营销力度,全力推进产业平台建设;工作政策衔接上,持续巩固脱贫攻坚成果,持续改善农村基础设施,全力推进公共服务水平提升,全力加强镇域人居环境整治;保障衔接上,全面推进组织振兴试点,加强人才引进培养;有序推进国企进镇,借助国企力量进一步推进乡村旅游、种植养殖业等发展,助力实现脱贫攻坚与乡村振兴有机衔接。

本版文图除署名外由万州区扶贫办提供



青山环抱的龙驹镇 摄/冉孟军



龙驹镇芦花鸡养殖户



万州区长岭镇长茨路连通大山内外