

“赶水的萝卜、横山的大米、安稳的黑羊满山跑；中蜂的蜂蜜、隆盛的经果、庄稼汉的杂粮利健康……”群众自编的一段顺口溜，形象展现了綦江区特色产业蓬勃发展的景象。

脱贫攻坚战打响以来，綦江把产业扶贫作为保证脱贫质量的根本之策，立足资源禀赋、产业基础和市场需求，通过加大到户产业政策实施力度、创新实施利益联结机制等，走出了一条接地气、见实效、暖民心的产业脱贫之路。



永城镇中华村果农采摘凤冠橘 摄/陈星宇



横山镇大坪村驻村扶贫工作队队员王路星(右一)向贫困户传授养蜂技术 摄/张珂



东溪镇辣椒喜获丰收 摄/陈星宇



郭扶镇平等村永蓉丰盛果蔬基地，村民正在对桃树进行管护 摄/陈星宇



綦江区赶水镇麻柳村的扶贫车间内兔养殖场内，农技员胥波正在给村民们讲解养殖技术 摄/万难



东溪镇辣椒基地春耕忙 摄/万难

綦江 产业强起来 脱贫实起来

走出接地气、见实效、暖民心的产业脱贫之路

真金白银发下来 激励群众“动起来”

脱贫攻坚，短期靠政策，中期靠就业，长期靠产业。作为非贫困区县，綦江在兼顾政策的同时，在产业扶贫上做起了文章。

“我们的地形以低山丘陵为主，山地占全区总面积的67.6%、丘陵占32.4%，受地形条件和采煤沉陷等影响，基础设施条件较为薄弱，农村地区不同程度存在产业单一凋敝、集体经济空壳化、内生动力不强等问题。”綦江区农业农村委相关负责人说，根据綦江区地形地貌以及贫困户种植、养殖习惯等特点，该区仔细研判后，定下了“蔬菜、经果、畜牧”三大主导产业引领，黑猪、柑橘、蜂蜜等农业产业百花齐放的发展路子。

思路是有了，但如何让贫困户积极起来？

綦江的做法之一是提升政策的延续性、降低补助的门槛，以此激励贫困户

户内生动力，让他们“动起来”。

綦江区横山镇大坪村贫困户唐祯年，5年前摔伤，在医院里住了48天才出院，丧失了大部分劳力，说话口齿不清，行动迟缓，生活激情被磨灭大半。

但最近，58岁的老唐又重新振作了起来，种粮食、打猪草、清洗猪圈，忙得不亦乐乎。

老唐的动力，既有帮扶干部的思想动员，更有政策的激励。“饲养一头黑猪给700元补贴，我去年养了两头，补贴就是1400元，再加上猪价上涨，一头猪就能卖六七千元。”4月9日，在自家猪圈忙活完的老唐，一字一顿地说，在到户补助政策的激励下，今年自己又养了两头黑猪，得到了1400元的补贴，就等着年底卖钱。

“以前我们种地要交口粮，现在不仅不用交了，而且还要给我们发现钱，不动起来都不行了。”说起现在的政策，

肤色黝黑的唐祯年脸上的褶子笑开了，一脸感慨。

在綦江，因为产业到户补助而受益的贫困户不在少数。三角镇中坝村贫困户蒋明伦曾是当地远近闻名的“嗜赌者”。在帮扶人细致入微的宣传引导下，重燃干事创业热情，通过发展种养殖业，从一贫如洗的“嗜赌者”蜕变为年入10万元的“种养大户”；富起来后，还带着感恩之心，带动村民一起开荒，受到广泛好评。

“我们研究制定了《深化产业扶贫实施方案》《产业发展补助项目和标准》《推广农业收益险》等一系列政策措施，明确19类产业项目发展标准，8类农业险种激励贫困户发展产业。”上述负责人称，如贫困户饲养黑猪补助700元/头、山羊10只以上300元/只、柑橘5亩以上500元/亩等，同时给予1万元—3万元补助鼓励适度规模经营，饲养生猪3

头以上、山羊10只以上保费自交部分由区财政全额兜底，降低成本风险，解决后顾之忧。

在这样的政策激励下，綦江区贫困户的积极性被调动起来。2017年，该区共发放奖补金额558万元，享受到户产业奖补政策的贫困户有2613户（其中规模户60户）；2018年，上述3个数据分别跃升至926万元、3932户和142户；去年，进一步提升到1141万元、4264户和174户，扶持带动效应明显。

“关键是，随着政策的延续，贫困户发展产业的主动性、自觉性也起来了，从‘要我脱贫’到‘我要脱贫’，这是让我们最高兴的事。”该负责人表示，按照“四不摘”的要求，将继续保持政策的延续性，帮助贫困群众持续增收。

各级主体传帮带 扶贫产业“立起来”

说干就干。驻村扶贫工作队队员王路星具体负责此事。“考虑到养殖蜜蜂需要一定的技术，目前村里的贫困户普遍没有掌握这些技术要领，所以我们决定通过村集体经济来带动发展。”马军说。

具体做法是，以村集体名义注册成立松乔公司，该公司与贫困户、技术带头人分别签订协议。每户贫困户申请5000元扶贫小额信贷，用以购买蜂箱、巢框、摇蜜机等；区农业农村委组织验收后，为每桶蜜蜂补贴500元，并直接发放到贫困户手中；村集体公司的专业技术人员负责管理，按每桶蜜蜂产出5斤蜂蜜计算，贫困户可获得其中2斤，专业管理人员获得2斤，剩下1斤为村

集体所有，用于临时性救助等。同时，专业技术人员必须每年要带动5户贫困户掌握养蜂技术。

去年，松乔公司牛刀小试，通过这样一个看似简单的“蜜蜂托管”办法，让7户贫困户尝到了甜头——唐祯年即是其中之一。去年6月，在王路星的劝说下，他发展起了10箱蜜蜂，到秋天就收获了20斤蜂蜜，收入3160元。这让他鼓起了更大的兴趣，学习拌料、清理蜂箱，拿树枝驱赶牛角蜂等，俨然守护自己的孩子一般。

一个好汉三个帮，农户产业大家忙。为了使贫困群众能应对千变万化的市场，綦江一方面组织各级干部来

帮，组建产业扶贫专家组和技术组，全面推动20个街镇和25个贫困村产业发展，另一方面引导经营主体来带，引导社会力量出资出本、贫困户出人出力，在贫困村探索推广5种发展模式，培育龙头企业等新型经营主体225家。此外，出台《创新财政补助资金使用利益联结机制的指导意见（试行）》，采取产业带动、入股分红、产品代销、劳务用工、租赁经营、生产托管等方式，紧密建立贫困户利益联结机制，使贫困户参与、分享产业收益，实现稳定脱贫、持续增收，目前已有64个新型经营主体与6992户贫困户建立利益联结机制。

产销对接帮忙卖 群众腰包“鼓起来”

一次突出其来的新冠肺炎疫情，不经意间试出了这个产销对接体系的含金量。

近日，永新镇华荣村村民池世维忙着和綦江区农服中心的工作人员一起打包刚宰杀好的鸭子。“我家养了240余只鸭子，想着春节是消费旺季，年前一个都没有出售，等着过年期间卖个好价钱。”池世维说，可谁也没想到，疫情突发，交通受阻，鸭子滞销了。

“当时愁啊，一是没收入，二是不晓得该不该买新的鸭苗养。”回忆起那段日子，池世维满脸愁容。直到3月中旬，区农业农村委工作人员的到来，才让他悬着的心落了下来。

无独有偶。今年以来，扶溪镇插旗村的大米卖出了近万斤，村集体盈利1.4万元，取得了开门红。钱进兜里，心里不慌，这是插旗村村民们普遍的感受。

但在过去，由于缺少品牌塑造，插旗村的优质大米不仅卖不上好价钱，甚至没有好销路。区融媒体中心记者杨翼德被派来任第一书记后，这样的情况才开始改变。“品质虽然高，但没有品牌，消费者不认。”杨翼德经过走访调研后发现，必须得有自己的品牌，才能推动产品变商品，实现好东西卖好价。

借助自己在媒体单位工作的优势，杨翼德从2018年开始就在媒体上对村里的大米进行吆喝宣传，起到了良好效果。2019年4月，随着市委组织部派驻插旗村第一书记刘晓东、区委组织部增派驻村第一书记黄志平的陆续到岗，插旗村的大米销售之路更为宽广。三个扶贫干部齐心协力，大米销售渠道很快打通。去年，插旗村销售大米4万多斤，村集体盈利5万余元，今年则更进一步，在疫情期间也没

受影响。

疫情之下，綦江创新消费扶贫模式，通过部门摸排调研、牵线搭桥、协调联动以及街镇收集信息、对接商超等方式，助农增收，最大限度减轻疫情带来的影响，截至目前，该区消费扶贫总交易额达380余万元。

“我们还将推行政策采购、市场主体参与等模式，建立产品认定、统计监测、动态监管等机制，提高消费扶贫实效。”綦江区农业农村委相关负责人表示。

开弓没有回头箭，时不我待再前行。綦江将继续在产业扶贫的道路上走深走实，用实际行动筑梦小康。

覃宁波 吴长飞

图片除署名外由中共重庆綦江区委宣传部提供