扶贫进行时

一个“畅”字活全盘

——湖南益阳巧解扶贫产销难题

本报记者 张振中 杨娟

3月12日，在国家自然保护区核心区——湖南省益阳市安化县马路镇六步溪村，湖南坡茶叶基地海拔900多米的高山茶园里，贫困户陈岩丁和茶农们正在采摘第一批明前茶。

随着疫情的明显好转，安化县农业生产正在热力启动。过年前后两个月是安化黑茶的销售旺季，茶叶产销特别是销售受到疫情冲击。

对安化来说，一年之计在于茶。安化是中国茶业百强县之一、湖南千亿湘茶主产区、益阳产业扶贫强县，对于茶企特别是贫困户茶农来说，茶树就是脱贫致富的“摇钱树”。2019年，近10万名建档立卡贫困人口从黑茶产业链中脱贫增收，占到了全县贫困人口的65%。

一亩稻虾助一人脱贫。同样在益阳扶贫产业大县南县，全县1.5万名贫困人口通过稻虾综合种养实现了脱贫增收，但今年同样遭遇了疫情危机。

餐中南县虾，饭后安化茶，这成了许多湖南人的饮食标配，即使是在疫情期间，这样的消费需求依旧旺盛。如何“疫”不容迟，顺应需求，迎难而上，帮扶产业，这成了益阳政企必须回答的一道考题。

危急关头，益阳市农业农村系统快速出击，阻击疫情，在“防”字上动真格，在“畅”字上做文章，畅通技术帮扶渠道、畅通供需信息渠道、畅通产品销售渠道，全力破解益阳黑茶、稻虾等扶贫主导产业的产销难题。

政府做好扶贫产业复产“催化剂” 让“产供销”上畅下达

“不能因为防控疫情而松懈了脱贫攻坚工作，两手都要抓，两手都要硬，打赢疫情防控阻击战、脱贫攻坚收官战。”2月20日，益阳市委副书记黎石秋到安化县调研时说。

到目前，益阳全市参与产业扶贫的新型农业经营主体达到1200余家，为推动农业企业特别是扶贫产业复工复产，益阳市委、市政府及时出台了《支持新型农业经营主体发展现代农业产业帮助打赢疫情防控阻击战的十二条措施》。在益阳市农业农村局的调配下，派出驻企联络员，积极协调解决企业用工、原料供应、产品运输、产品销售等难题，做到“用工畅、收购畅、供应畅、运输畅”。

据益阳市农业农村局局长胡跃龙介绍，一方面，畅通信息渠道。市县联动，及时组织技术专家编制茶叶、稻虾等生产技术要点，线上、线下同步开展技术指导服务。按照不扎堆、不聚集的要求，通过“宣、送、帮”等多种形式，推动惠农政策和技术服务进村入户。另一方面，畅通销售渠道。针对疫情期间农产品供销受阻，着力畅通从基地到餐桌的“绿色通道”，让鲜活农产品出得了场、进得了城、到得了户、上得了桌，有效化解买难卖难问题。

茶叶是益阳富民强市、脱贫增收的主导扶贫产业，安化黑茶撑起了益阳茶业发展的大旗。2019年，益阳茶产业综合产值超过260亿元，而安化黑茶就高达220亿元。

因此，对安化来说，茶叶产业的复工复产尤为关键。要复工复产，必须做到产供销全链条畅通，对此，政府部门责无旁贷，主导推进。在生产方面，安化县出台《关于全力支持春茶生产的六条措施》，如带动贫困户增收的种茶大户与县内茶叶机械化采摘专业服务队伍签约的，按春茶采摘总服务费用的10%给予奖补。截至2月底，安化62家规模以上茶叶企业均全面复工复产，复工率达到100%。

在销售方面，为了抵抗疫情冲击，安化改变以往的“线下开园节”模式，从2月20日起举办网上开园节，对企业线上推广费政府给予30%的奖补，鼓励茶企开展电商销售等线上营销。为了带动贫困户促销，安化县商务局、安化黑茶离岸孵化中心推出新举措，安化黑茶旗舰店在疫情期间推出一款富民茶。这款富民茶全部由安化贫困户参与生产，每销售一盒会拿出5元补助贫困户。

与山区安化主抓黑茶产业不一样，地处湘鄂两省边陲、洞庭湖区腹地的南县狠抓支柱产业——稻虾产业的复产。脱贫攻坚收官之年绝不能掉链子，为了让南县脱贫致富的当家产业逆势壮大，2月26日，南县出台一号文件《关于做强做优稻虾产业发展助力乡村振兴的意见》。

政策给力增底气，服务到位助生产。前期线上指导，2月下旬疫情防控形势趋稳后，南县立即派出12支农技小分队分赴乡村，实地传授农户特别是贫困虾农在疫情期间的养殖技术。

“由于虾田现在趋于饱和状态，今年的虾苗将会供大于求，市场重心将转移到成品虾的销售。你们只管放心养，我们确保饲料供应，到时候出成虾，我们再帮你多找渠道销。”三仙湖镇农业综合服务中心夏飞向李元珍等贫困户承诺。

安化县云上茶业技术人员在修剪茶树。 资料图

企业当好扶贫农产品“推广员” 让农户销售畅通无阻

安化县是集山区、库区、革命老区于一体的国家扶贫开发工作重点县，近几年建设安化黑茶扶贫基地5.8万亩，9万多名贫困人口年收入在9亿元左右。

茶地“生金”，因此安化今年将茶叶种植面积扩大到36万亩，让已脱贫的茶农稳定增收，并计划带动未脱贫的5763名贫困人口在今年全部“摘帽”。要达到目标，一个核心举措是将去年产的老茶卖出去、为即将上市的春茶新茶找到好销路。

然而，天不遂人意，疫情将原本旺盛的黑茶消费带入了“冷却期”。据安化黑茶离岸孵化中心统计，今年春节初一至初十，线下销量比去年同期下降80%以上，线上销售下降20%。

“患难之际，抱团取暖，我们企业在紧急自救之时还要救助贫困茶农。”安化黑茶离岸孵化中心理事长向懿认为，受疫情影响，线下实体店销量锐减，只有茶企提升线上销量和拉升品牌影响力，才是对安化贫困茶农最大的帮助。

作为线上销售的创新平台，安化43家茶企入驻安化黑茶离岸孵化中心。这些企业报名参加天猫官方的“春节不打烊”活动。春节以来，虽然访客购物氛围有所降低，但是客户的购买能力提升，单价比平日要提升一倍，部分参与“春节不打烊”的企业销量增长30%以上。

“我们公司带动增收的贫困户茶农有1108人，即使我们受损，也不能让贫困户茶农‘受伤’。”安化湖南坡茶叶公司总经理龙文初坚定地说。为了打通贫困户茶叶销路，该公司对订购贫困村茶叶的客户或经销商，贫困村产业扶贫协会将给他们发放“产品质量认证和产品帮扶证书”，茶企将5%销售收入返还给贫困村，实现了良性互动。

春茶三四月份将采摘上市，要确保新茶销售畅首先得确保生产质量高。2月下旬，在安化县贡茶之乡仙溪镇仙中村四保贡茶专业合作社，负责人吴菁菁正在指导贫困户给春茶配好“营养餐”，确保每一片茶叶都让消费者放心。为了让贫困户茶农安心，吴菁菁承诺，只要是合作社结对帮扶的400多名贫困对象所生产采摘的茶叶，提前签订合同，鲜叶全部收购。

在湖区稻虾养殖大县，为了既顺应市民的消费需求，又促进绿色扶贫，在疫情期间，南县水产企业想尽了办法。

湖南顺祥水产食品公司在疫情中遭遇了“寒冬”。该公司带动南县2000多户贫困户发展稻虾综合种养。春节前后，原本正是小龙虾加工产品销售的旺季，疫情暴发后，销路和运输道路都被“卡了脖子”，价值3亿元的小龙虾产品积压在库。

“给贫困户找销路，也是给公司找活路。”前所未有的危机让周顺祥下定决心，要实现线上、线下“两条腿”走路，寻求电商平台，直接打通终端消费者的线上销售渠道。通过1万余名微商和淘宝平台线上售卖，不到一个月时间，顺祥水产“渔家姑娘”品牌小龙虾等产品销售额突破8000万元，贫困户虾农养殖的错季鲜虾也顺利“爬”上了益阳、长沙等地市民的餐桌。

“我们错季出售的小龙虾通过公司统一收购包装后，价格能卖到32元/斤。”三仙湖镇咸嘉垸村的贫困户袁端午说，随着自己养的第一批460斤鲜虾已经售出，相信今年的日子会苦尽甘来。

脱贫故事会

脱贫工厂建村里

【故事记录人】本报记者 龙成

江西省赣州市石城县长乐村的扶贫工厂内，一排排缝纫机后的女工脚踩踏板、手滑旋轮，技术娴熟地缝制布块，男工们则在千斤顶边使劲摁压……一块块单薄的布经过工厂内一道道工序，变成一双双质感厚实的运动手套。一箱箱满装的运动手套，接下来要发往大洋彼岸的国际市场。

刚过而立之年的黄立，是这家扶贫工厂的董事长。

2004年，中学刚毕业的黄立，孤身一人前往广东一家手套厂打工。经过3年时间的历练，黄立萌生了回乡创业的想法。

2008年，新婚后的黄立深思熟虑后和老公一起贷款50多万元在镇上开设了一间厂房。不幸的是，就在刚刚创业的第一年，国际金融危机使企业订单锐减，工厂只得破产倒闭。两口子欠下了一身债务。

那段时间，亲戚朋友见面都绕着走。但深陷债务危机的黄立并没有自暴自弃，而是深入反思过去创业的不足，认识到技术才是企业生存发展的核心。第二年，夫妻俩借了两万元，开始了第二次创业。

资金不足就千方百计找，没设备就借。那段时间，黄立吃住在厂里，时时刻刻都在钻研着手套的工艺技术流程，琢磨如何能以较低的成本达到客户的质量标准，完成客户订单。她想，如果能在同等质量中价格最低、在同价格中质量最好，企业就有了市场竞争力。就这么坚持不懈地钻研了两个多月，终于第一批手套通过了工厂和国外客户的验收，黄立夫妇挣到了这第一桶金。

经过3年多时间的发展，黄立越来越认识到技术立厂带来的好处。她也养成了钻研技术的习惯，企业不停地更新工艺，做出来的产品质量好、外观好，靠着市场口碑，逐渐在业界打开了市场，来自全世界各地的客户也越来越多，承接的代工项目也越来越多。为帮助更多的父老乡亲脱贫致富，在石城县的三个乡镇，企业已经建起了5座扶贫车间，解决了2000多人次的就业问题，同时还培养了50多位致富带头人自己创业，黄立还与他们共享订单、共享技术。

简讯

山东临清市戴湾镇 扶贫车间搬进村民家

“疫情来了，咱都不出门，厂里说可以把缝纫机搬到家里来加工，么也不耽误。”山东省临清市戴湾镇景庄村的贫困户刘淑敏通过家门口就业，加上粮食种植收入已经完全脱贫，现在通过村里的加工厂加工手套，每个月收入都在1600-1700元左右。临清市戴湾镇景庄村良恒服装加工厂是临清市引导劳动密集型企业在贫困村或偏远村建立的“扶贫就业工厂”，方便群众家门口就业，疫情期间，加工厂的机器搬进村民家，防疫情的同时保生产。

走进良恒服装加工厂，车间内仅有加工厂负责人和两名工人在进行生产。“从初六开始，上级公司要求我们完成年前的订单，那时候正是疫情紧张的时候，工厂不允许开工。为了避免人群集中，我把15台机器分到工人家里，让她们在家中生产，既不聚集生产，又保证了订单按时完成。现在她们每天收入八九十块钱，每月收入都在2000元左右。”

为配合村内疫情防控工作，加工厂转变生产模式，将车间开在工人家中，目前，加工厂内订单不断。

“戴湾镇政府对企业的复工复产进一步提供保姆式服务，加强对企业消毒物资的配备，派专门人员到厂指导。我们在做好疫情防控的同时，确保企业的复工复产顺利进行。”临清市戴湾镇党委委员张琳说。 姚晓楠 郭波

广西蒙山县 贫困户家门口当“上班族”

3月8日上午，在广西壮族自治区蒙山县西河镇广育村旁一块空地上，脱贫户陈庆正一筐一筐往一辆大货车上搬运砂糖橘。他和30名村民组成一个服务队，为来当地收购砂糖橘的客商提供采收、搬运服务：“从地里摘砂糖橘，然后搬到这辆大货车上，我们每人每天可赚300多元工钱。”

据了解，蒙山县是砂糖橘产区，全县去年水果种植面积15.5万亩，产量近10万吨，产值4.3亿元。今年春节以来，该县针对受疫情影响部分贫困户不愿也不敢外出就业的情况，通过组织贫困户、脱贫户进企业务工、就地打零工、开发扶贫公益性岗位、设置临时性扶贫岗位等措施，让贫困户、脱贫户“就业在当地”。目前，该县已开发扶贫公益性岗位949个，安置建档立卡贫困劳动力895人。此外，蒙山县人社部门还积极协调扶贫、工信、商贸、财政等部门，加快落实就业稳岗补贴、农民工创业办实体一次性创业补贴、贫困劳动力稳岗补贴、企业吸纳贫困劳动力带动就业补贴等就业优惠政策。

“从除草、施肥、护花、打药、搭果架、盖薄膜，到摘果装果，这些工作都需要人工来完成，就地务工成为村中一些贫困户、脱贫户的主要收入来源，我们村有很多村民不需要出村就能务工赚钱。”广育村党支部书记黄源强说，在采收砂糖橘这段时间，广育村有110多名村民从事砂糖橘采收、搬运工作，获得了一笔可观的收入。

钟德献 余达幸

江西省抚州市金溪县地处武夷山脉与鄱阳湖平原过渡地带，县域内生态环境良好。该县采取“茶园+贫困户”的扶贫模式，优先吸纳贫困户在茶园务工，促进了贫困户脱贫增收。图为近日，金溪县华侨管理区枫山红岗茶场里，贫困户正在采摘春茶。 邓兴东 摄

安徽萧县：蔬菜大棚的“产业经”

王磊

近日，在安徽省萧县青龙镇路口村蔬菜基地的高标准“冬暖式”大棚里，十几位戴着口罩的村民正在进行吊瓜苗移栽工作，深耕打垄、铺地膜、浇水，一片忙碌景象。大棚外，贫困户刘伟和刘隋将刚刚采摘好的西芹、上海青打捆套膜后搬运到车上。

与此同时，该村“两委”干部、选派第一书记邱宏瀛同前来调研的县政协主席杨洪军商讨今年发展壮大村支柱产业事宜。“一年之计在于春，现在是春耕的重要时期，戴口罩，少拉呱，分时下地，分散干活，在教会群众学会防控疫情的情况下，有序组织大家春季生产，是保障今年发展促增收的基础。”村党总支书记刘四军信心满满。

路口村地处皖北偏远地区，是萧县这个国家扶贫开发工作重点县、安徽省深度贫困县的87个贫困村之一。近年来，该村通过建设规模化示范基地，打造“政府+基地+村集体经济组织+农业公司+农户”的农业产业化联合体，利用先进技术和管理经验改造传统种植产业，有效带动了当地贫困人口脱贫致富，发展壮大了村集体经济规模。

针对本村疫情防控期间产业发展状况，该村致富带头人刘志强告诉笔者：“年前，村里组织人员全面摸排了路口村蔬菜产业基地生产情况后，组织合作公司、经销商把本地区新鲜蔬菜作为‘菜篮子’产品对接周边商超。”连日来，路口村依托规模化反季节大棚蔬菜种植，不仅保障了镇村居民日常蔬菜供应，还向周边淮北、徐州等城市运输芹菜、茼蒿等蔬菜近30万斤。

据刘志强介绍：“以往村里传统方式生产的小拱棚芹菜每斤价格1.2元上下，如今冬暖式大棚延长了采摘时间，每斤价格上涨0.5元。同时，村里还在基地、种植合作社、大户当中增加部分就业岗位，为刚脱贫的村民提供针对性就业帮扶，防止返贫。目前来看，疫情对村集体产业和群众生产生活影响不大。”

按照工作部署，路口村驻村工作队、村“两委”干部在充分调研的基础上，已向县农业农村局申报村冷藏保鲜气调冷库、村级仓储保鲜设施等扶贫项目，解决生鲜农产品仓储保鲜问题。

石棉黄果柑“云发布” 50吨鲜果捐湖北

本报见习记者 刘杰

3月8日，由四川省石棉县委、县政府和中国扶贫基金会主办、善品公社承办的“战疫扶贫，助农前行”2020年善品公社/石棉黄果柑线上发布会在微博一直播等网络平台在线开播。与此同时，石棉黄果柑在天猫、聚划算、有赞等多个电商主流平台全网现货发售。发布会现场，50吨石棉黄果柑从四川雅安发往湖北武汉，为一线医务人员送去温暖。

四川省雅安市石棉县是中国黄果柑核心产区，全县黄果柑种植规模大、产量高、覆盖农户广。黄果柑产业是当地脱贫攻坚和乡村振兴的重要产业支撑，也是全国农产品地理标志产品。2015年10月以来，在雅安市群团组织社会服务中心及雅安市扶贫开发局引荐协调下，石棉县和中国扶贫基金会达成“互联网+扶贫”及“乡村振兴”战略合作，依托善品公社并整合各类社会资源，支持农业产业重建和产业振兴。

直播“带货” 网络观看量破80万

为做好防疫工作，2020年善品公社/石棉黄果柑线上发布会暨微博“云上三农发布会”第二场，将以往线下的上市发布活动、原产地探访计划等传播推介活动，改为线上直播互动的方式实现。

直播期间，石棉黄果柑首席技术专家、四川农业大学园艺学院副院长汪志辉教授专程来到四川省雅安市石棉县美罗镇坪阳村黄果柑示范果园，向全国网友详细讲解和介绍黄果柑的种植历史、种植过程和独有的产品特色。

石棉县副县长宋晓明也来到了直播间，向广大网友介绍了石棉的风土人情、地域特色等，并感谢全国消费者一直以来对石棉县黄果柑产业发展的关注与支持。一个多小时的在线直播，同时在线人数高达3.3万人，观看量突破80万人/次。

明星参与 创新营销思路

新冠肺炎疫情发生以来，为进一步降低疫情对当地群众的影响、坚定农户脱贫发展的信心，石棉县与中国扶贫基金会充分利用“互联网+”拓宽销售渠道，积极开展消费扶贫专项行动，着力解决石棉黄果柑因为疫情在生产、流通、销售等环节受到的影响，由线下销售转线上销售，以电商平台、MCN机构为抓手，依托新浪微博做话题传播，通过快手平台进行短视频推广，充分整合社会力量、试水规模化网络大V主播直播“带货”助力，实现石棉黄果柑产业品牌声量与产品销量品效合一的效果。

发布会启动前夕，新媒体全平台造势就已开始，“有滋有味柑谢有你”“扶贫战疫助农前行”等话题引起新浪微博和快手网友关注，还有双平台联动发起“石棉黄果柑直播带货助农行动”，更有中国扶贫基金会石棉黄果柑推广大使陈妍希以及23位知名演员、20余位大V达人录制视频和微博转发为果农打CALL，身体力行助力石棉黄果柑产业发展。

50吨鲜果驰援湖北 慰问一线医护工作者

当天，承载着石棉人民对奋战在疫情防控一线医护工作者问候和敬意的50吨石棉黄果柑鲜果，委托给中国扶贫基金会善品公社发往湖北。据悉，首批鲜果将分别捐送至华中科技大学同济医学院附属同济医院、黄冈市中心医院大别山区域医疗中心、随州市中心医院和襄阳市传染病医院。

石棉县委副书记、代理县长张瑜锋在捐赠仪式上表示，湖北是一片革命的热土，石棉是一块红色的土地，身处革命老区的石棉人民与千里之外的湖北人民水相通、情相连，支援湖北人民，我们义不容辞！

河南省鲁山县团城乡鸡冢村十分适合辛夷花树苗育苗和种植，每年繁育出售辛夷芽苗、树苗及成品树木5000万株以上。每年仅辛夷花朵、辛夷花皮销售一项，就可使村民年人均收入达3万元以上。图为近日，河南省鲁山县团城乡鸡冢村百卉种植农民专业合作社苗木经纪人在辛夷树苗圃验收树苗质量。 王双正 摄