

脱贫攻坚系列专刊之三

# 实干前行 做脱贫攻坚引领者(下)

核心阅读

脱贫攻坚战不仅是场必须打赢打好的硬仗,更是一场不获全胜不收兵的决胜之战。打赢脱贫攻坚战,离不开高瞻远瞩的决策者、离不开积极协调密切配合的各部门、离不开奋战在脱贫一线的扶贫工作者、离不开积极帮扶贫困群众致富的奉献者,也离不开不甘于苦难、努力摆脱贫困的自立自强者。

在这场脱贫攻坚战役中,我市脱贫攻坚战线最前沿的战场上涌现出许多先进人物,他们的先进事迹感人至深。他们有驻村干部、有自强自立的脱贫者、有帮扶贫困户的企业家……他们是脱贫攻坚的践行者,也是引领者。本报特选取其中有代表性的几位优秀个人,展示他们脱贫攻坚的先进事迹,期望能给所有奋战在脱贫战线上的“战士”以及全市人民以借鉴,从而激发出奋发精神,争取早日打赢这场脱贫攻坚战。

## 挖掉“穷根” 带领村民致富奔小康

东辽县辽河源镇公平朝鲜族村,地理位置偏僻,群山环绕,地势凸凹不平,村级经济条件薄弱,村里也没有发展项目,一直是东辽县扶贫重点村。全村辖员面积5.5平方公里,耕地面积3665亩,296户1116名村民中,有近六分之一的建档立卡贫困人口。

2016年3月,付敬余被选派到辽河源镇公平朝鲜族村担任“第一书记”。到村任职后,他从“记好民情日记、带好党员队伍、谋划脱贫项目、拓宽增收渠道”四项举措入手,带领村民脱贫致富。

熟悉村情、找准穷根是付敬余到了公平朝鲜族村后所面临的第一项任务。驻村后的三个月,他便搬下了厚厚的一摞民情日记手稿,从这一本本厚厚的民情日记手稿中,他找到了公平朝鲜族村的“穷根”。

第一个“穷根”是自然条件差。公平村人均耕地面积仅3.28亩,收入来源有限,靠种地收量可维持温饱,可一旦遇到灾年就得靠借贷维持生活,村民抵抗风险能力极弱。第二个“穷根”是党员年龄普遍老化。部分党员干部思想僵化观念陈旧,还有一些党员干部只顾自己的“一亩三分地”,没有发挥好帮扶带动和先锋模范作用。第三个“穷根”是生产方式单一。“一个季度种田,一个季度过年,剩余半年是干闲”是公平朝鲜族村村民的真实写照。公平村主要以传统种植业、养殖业和劳务输出为主,一家一户的生产方式,无法形成共同致富的氛围和格局,单一的传统耕种方式也束缚了科技发展和致富途径。

找准了“穷根”,付敬余的心里也就有了底,他以整村脱贫和村民脱贫增收为目标,充分发挥党员干部的积极性和村民的劳动力潜能,把精准扶贫的各项工作举措落到实处。脱贫是基础,致富才是目标,如何使这个村子从贫穷到富裕,一直是付敬余心中所思。他反复琢磨,多方取经,在与村“两委”班子成员经过充分的磋商讨论后,最终决定在村里创办出口加工企业。

说干就干,他利用村里的土地和厂房,吸引投资商投资资金、技术,总投资230万元的东辽县富友服装有限责任公司落户公平朝鲜族村。解决村民就业100余人,年加工出口羊毛衫20万件,实现产值1000余万元,给建档立卡贫困户分红15余万元,并逐年提高分红款额。村民王忠香说:“村里办工厂,我们不需外出打工,就能挣到钱,是我们贫困户万万没有想到的。”2017年,公平朝鲜族村在全市率先脱贫出列。2019年,全村人均收入实现13760元。

为把村民的致富积极性和劳动力的潜能充分发挥出来,他从解决剩余劳动力转移入手,以农民增收脱贫为目标,多渠道促进村民脱贫致富。他积极推进土地流转,以高于市场50%的价格将全村的5300亩耕地流转给龙头企业,每年为村民人均增收1万元。现如今,公平朝鲜族村已有98%的农户从土地的束缚中解脱出来,进入新的职业。还是以村民王忠香家为例,她家中3口人,由于土地少,没有技术,每年仅能靠卖粮食收入5800元。通过土地流转,她将土地租给种粮大户种植,自己在村里的工厂打工,每年能收入3.5万元。

付敬余还发现本村有很多村民有意愿去韩国务工,但由于缺少保证金、找不到信得过的中介公司等原因迟迟无法办理手续,为此他积极与有关部门和银行联系,帮助他们办理贷款、办理出国手续,目前,全村有73名村民在国外务工,平均每人每年收入超过20万元。

从清闲到忙碌,从“市民”到“村民”,付敬余激情满怀的说:“今后还会长时间和村民在一起,当好全村的贴心人,村的好书记。”如今的公平朝鲜族村有50多户村民新建了100平方米以上的新房,100多户购置了轿车,120多户购置了电视、冰箱等家电,村民手持手机,身坐轿车,穿着西装,已成为一种时尚,在付敬余的带领下,全村正以崭新的姿态加速迈向全面小康。



付敬余(右)看望贫困户

## 产业扶贫 助力乡亲们过上富裕生活

付盛,毕业于长春工业大学人文信息学院。毕业后在北京一家企业任产品工程师,2013年返乡创业,成立东丰县佰晟源现代农业有限公司。

企业创建初期,付盛就确定了带动乡亲一起致富的目标。他走访多个乡(镇),在农户家中详细了解生产生活情况后,他将创业带领乡亲致富的目标放在了食用菌产业上。建厂房、立大棚、购买设备,付盛不但建起了全国领先的食用菌生产线,还陆续完成了佰晟源企业产业园区建设。

食用菌产业已经引了进来,摆在付盛面前的是如何让农民相信并参与的难题。在企业建立的第一年,他没有到任何人家去推荐,而是将全部的力气用在了生产上。在丰收的时节,让远近的农民看得见、摸得着的产品出现在他们面前,产品投入市场取得的效益也让农户心中都鼓足了劲儿:“明年我们也要发展食用菌”。第二年,付盛向周围的农户免费提供菌棒,提供技术支持,提供回收计划,让农户接受“零”风险的投资,待食用菌产生效益后再支付购买货款。慢慢的,“佰晟源木耳”成为这些困难群众心中致富增收的希望,付盛也成了贫困户家中的常客。

付盛努力为贫困群众做好产前、产中、产后系列化服务。产前,他带领技术顾问用多种方式开展技术培训,做到户前一个种菌技术的“明白人”。产中,他深入生产一线,每个环节都要挨家挨户的示范、指导。为使广大贫困群众有问题可以随时解决,他把办公室的电话变成了食用菌咨询热线。产后,他一边为贫困群众提供最新的市场信息,组织帮助销售产品,一边制订计划,回收贫困群众手中的成品,为的就是保证贫困群众盈利。

企业创立之初,付盛就以“公司+合作社+农户”模式发展,公司负责食用菌木耳菌棒的生产技术,市场销售。合作社负责发展农户、服务农户。通过“一生产一带动”的模式,让更多的农户、贫困户加入到食用菌的产业中,保障了农户和企业的经济价值,从而达到共赢的目的。

在“公司+合作社+农户”这套发展模式的引导下,公司以东丰县为中心,向周边市、县进行辐射,现已辐射带动503户农户,年发展1100万菌棒,为农户年创富增收2.5万元人民币。

品质与科技是持续发展的基础。为了传播先进的食用菌栽培种植技术,让农民通过种植食用菌尽快富裕起来,付盛积极同全国知名高校与科研机构建立科技合作。他邀请中科院院士作为技术顾问,并且高薪聘请河北省农科院食用菌专家、四川省食用菌专家为技术总监,为农民提供技术上的支持与培训,与中国农业大学合作,共同研发更富价值和健康的富硒木耳产品,销售价格一度达到普通木耳的2倍以上。



付盛(右)向群众介绍食用菌扶贫项目

2017年,公司在东丰县西城花海景区西侧流转土地20万平方米,打造更具标准化、规模化和示范化的富硒木耳产业园区。集中打造286栋科研试验大棚,吸纳贫困户,农户54户入园发展,进行统一管理,统一销售,确保农户的经济利益。

在食用菌木耳发展的良好势头下,付盛他拿出40栋科研试验大棚来进行产业发展,成功驯化了珍贵的野生食用菌“羊肚菌”。付盛说:“永远将新的事物放在农户选择的面前,让农户的选择更丰富,效益更显著。”

在企业越走越远的道路上,付盛永牢记自己从北京大都市走回来的那一刻的理想:实现自己的人生价值,实现为民谋福利,做到身作为一名共产党员应有的觉悟和认识。他,放弃大城市更为广阔的发展平台,回到家乡带领乡亲们和贫困户共同发展食用菌事业,为的是报答生他养他的家乡,为的就是乡亲们可以过上吃穿不愁的生活。

## 富而思源 为乡亲致富变身另类网红

40岁的许万才是村里人口中的“网红”,但是他这个“网红”一不街拍、二不直播,而是利用互联网带领乡亲共谋发展的“致富网红”。

2003年的许万才刚刚从吉林农业大学动物医学专业毕业,就顺利的签约吉林德大有限公司。他先后担任肉鸡场技术员、技术场长职务,还曾被公司委派到泰国学习肉鸡养殖技术。在德大的五年,许万才拥有许多到全国乃至国外出差学习的机会。当看到国内外很多乡村实现农业科学化、机械化管理的时候,他想到自己的家乡连网络都不能完全覆盖的现实。这种失落感和落差感让许万才十分难受,于是返乡创业的念头在他的心里悄然萌生。在妻子陈艳凤的支持下,许万才卖掉房子筹得了13万元启动资金返乡创业,成立了东辽县树安村万力养鸡专业合作社。由于有着过硬的养殖技术,许万才的合作社办得如火如荼。

助力脱贫,愿为乡亲尽心力。2016年,全国上下打响了脱贫攻坚战,树安村被认定为贫困村。那时树安村的简介里这样写着:“树安村是我镇远近闻名的贫困村”,这句话深深刺痛了许万才的心。为了帮乡亲们寻求摆脱贫困的出路,许万才跑得最多地方是镇扶贫办,接触次数最多的人是村班子。他详细咨询了解扶贫相关优惠政策,细致研究了如何帮助村里的贫困户。他为其中23户没有劳动能力的贫困户提供笨鸡代养服务,从产到销全部包办;对其他有劳动能力的贫困户,则免费提供出诊、赠药、防疫、技术指导等服务,并免费代卖。不仅如此,许万才的合作社还为树安村的建档立卡贫困人口提供分红,自2016年以来,共提供分红款5.4万元,人均分红达610元。



许万才“打包”为贫困户代卖的笨鸡蛋

合作社分红为贫困户带来一定的经济收入,但这离脱贫标准还有一定差距,如何让全村脱贫走上致富路?许万才也犯了难。一次,他为妻子取快递,看着这个隔着千山万水远道而来的小包裹许万才灵光一闪。他心想可以通过电商把物美价廉的农产品直接送到消费者手中,这既能拓宽了农产品的销路,又能增加这些农产品的销售利润。

小包裹盘活致富路,贫困村摇身变为电商村。想到了用网络帮助乡亲致富的妙招,许万才立即行动起来。2016年,在县(镇)政府的支持下,投资20万元的树安村电子商务便民服务中心开工建设并于同年正式投入运营。在徐万才的努力下,平时出租车都不愿来的树安村成了物流中转站,邮政快递、天天快递、百世汇通正式落户电商中心,原先处处堵的树安村变成了“路路通”。许万才通过电商中心为贫困户代卖笨鸡蛋、山菌等农副产品,开拓出“电商+合作社+贫困户”的运营模式。到了2017年,树安村54户贫困户91人全部脱贫,人均收入达3500元以上。同年,树安村获得“吉林省电商村”称号。远近闻名的“贫困村”摇身一变成成为闻名遐迩的“电商村”,许万才“整村脱贫致富”的愿望实现了。

2018年,在电商中心基础上,许万才组建了东辽县树安村电子商务有限公司,与东北林业、京东商城、阿里巴巴以及天天快递等20余家电商和企业合作运营,电商的触角早已伸出树安村,延伸到周边清河、清泉等其他5个村,服务群众7200余人,合作社11个。截至目前,公司总营业额突破460万元。其中,为贫困户代卖笨鸡蛋的8万枚,仅依靠出售农副产品帮助贫困人口实现增收13万余元,许万才的“电商+合作社+贫困户”运营模式取得了实效。

树安村电商村的品牌让许万才成为乡亲们心中的“致富网红”,不断吸引着更多人加入其中。为保障网络销售能有充足的农产品资源,合作社流转土地1400亩,推动农业种植结构调整。同时,计划通过土地入股方式吸纳农户及贫困户加入合作社,合作社每年拿出收益10%作为红利发放给农户及贫困户,解决无劳动能力人口增加收入问题。今年,许万才还在筹划和母校吉林农业大学的合作,依托农大的技术和科技优势,结合本村的环境和土地资源,发展全程生产可跟踪、产品可追溯的现代化养殖业和种植业,以拓宽附近乡亲们尤其是贫困户的增收致富路。明年脱贫攻坚工作将进入尾声,但许万才认为带领乡亲们走上致富路才刚刚开始。

## 自强不息 愿与乡亲们共同致富

纪丽威,农产品女经纪人,是我市西安区元丰种植养殖专业合作社理事长。

1997年初中毕业后,不甘平庸的纪丽威离开家乡,靠打工的机会学习先进的经营管理经验,终于在1999年实现了第一次创业——开餐馆,并赚到了人生的第一桶金。后来,不满足于只做个饭店老板的纪丽威转了经营五年的餐馆,只身一人来到了苏州。还是通过边打工边学经验、攒人脉的方法,她于2006年在苏州成立了自己的房地产中介公司,生意十分红火。虽然在外拼搏取得了不错的成绩,但纪丽威对家乡的那份眷恋一直未变。2010年,思乡亲切的她决定回到东北创业,自筹资金180万元在西安区灯塔镇龙背村组建了肉鸡饲养场并取得了不错的成绩。



纪丽威(左)与工作人员检查大棚作物生产情况

小有成就的纪丽威没有满足于赚钱,而是想要带着乡亲们一起致富。她在2011年成立辽源市西安区元丰养殖专业合作社,专程到长春请来专家为养殖户传授技术,同时技术人员全程跟踪,由合作社统一购买饲料,把养殖户的成本和风险都降到最低。经过两年的运营,合作社资金总额已增加到500万,人社社员已达50户,带动200人的就业。2013年8月,纪丽威联合周边的4家合作社成立了辽源市西安区元丰养殖专业合作社联社,自建标准化养殖示范基地,统一管理,提高农民经营参与度,带动农民增收致富,联合社共带动养殖户200户,人均年收入达到5万元。

2017年,纪丽威参与区政府的扶贫产业计划,打造了集种植、采摘、乡村休闲度假为一体的“那里庄园”。庄园中有6座占地1000平方米的温室大棚,种植草莓、西瓜、西红柿、小柿子和各种有机蔬菜、大樱桃、景观、盆栽等。目前,6座大棚每年可获净利42万元左右,带动农村务工人员20余名。惠及西安区省级贫困户沐雨村贫困户62户121人,预计今年年底可惠及西安区省级贫困户金河村贫困户62户140人,并可吸纳贫困户参与季节性打工。结合辽源市西安区贫困户整体因病因残致贫高达95%的实际情况,纪丽威以扶贫资金投入辽源市西安区元丰种植养殖专业合作社的方式,为劳动能力较低的群众分红。2018年,合作社累计为沐雨村贫困户扶贫总额8万元,以分红的形式发放到沐雨村贫困户手中。

从1997年至今,纪丽威在养殖和种植业的发展过程中,直接带动就业人员80余人,间接带动从业人员200余人,让企业的发展与农户的就业致富同步进行,不仅实现了她自己的人生价值,而且创造出良好的经济效益和社会效益。

今天,纪丽威已经从一个打工女孩成长为企业家,然而这并不是终点,她决心带动更多的乡亲们挺着有机生态农业之路,摆脱贫困,共同致富。



本版稿件由本报记者 李锋 刘红娇 采写  
 本版图片由本报记者 魏利军 张建树 摄  
 本版策划 戚凯慧