

# 一茶一酒一平台 集体经济强起来

□ 新渝报记者 谭显全 谢凤文/图

从没有集体经济产业到荷叶茶、荷叶啤酒精酿、“石刻乡里优选”电商平台、铁马跑山鸡……

自2021年5月被派驻到大足区宝顶镇以来，区委办帮扶集团驻宝顶镇乡村振兴工作队以“三变改革”为抓手，巧打“资源牌”，创新运营模式，把村（社区）集体经济发展与群众收益紧密相联，让集体经济强起来、群众腰包鼓起来。

## 产业有支撑： 做足“荷莲”文章

说起集体经济，工作队队长胡贵川不禁回忆起刚到宝顶时的情形。

“当时宝顶各村（社区）的集体经济几乎一片‘空白’，像慈航这样条件比较好的社区，2020年村级集体经济收入才1.2万元，一般的村只有几千元，最少的才500元，基本上都没有产业收入。”

乡村要发展，产业要先行。工作队经过调研分析，决定就在宝顶镇的特色资源——荷莲上做文章。

一直以来，大足区委区政府致力于推动以宝顶山石刻景区为核心的农文旅产业融合发展，打造了“如梦荷棠·山湾时光”农文旅融合示范项目，沿线种植了荷莲产业景观带，不仅展现了大足的乡村新貌，还增加了集体和群众收入。

如何更好地利用这一优势资源，让那些仅供观赏的荷莲产生更大的经济效益，为老百姓带去更多收益？

工作队首先想到了荷叶茶。荷叶茶因具有美容、减肥、清热、降血脂等独特功效，被誉为“茶中新贵”，备受游客青睐，是大足区的特色旅游产品。由于设备老化等原因，原荷花山庄荷叶茶生

产线于2017年4月停产。

工作队了解到这一情况后，对荷叶茶产业进行了深入调研，发现荷叶茶等荷系列产品有市场、有前景，发展特色茶产业，将是老百姓增收的一个新途径。

项目确定了，资金从哪里来？为此，工作队经过多轮调查分析，撰写了3个可行性研究报告，得到了帮扶集团派出单位和区内国资企业的资助，筹集到宝顶镇乡村振兴产业发展资金近100万元。

拿到这笔资金的工作队成员干劲十足，开创“集体经济+国有企业+民营企业”运营模式，成立大足区荷韵公司，注册资本100万元启动运营，开发荷叶茶、荷花茶等荷系列产品。其中，国企鑫发集团占股49%，大足区荷韵公司占股51%（荷花山庄占股49%、慈航社区集体经济组织占股51%）。

“荷叶茶生产出来后，我们又紧锣密鼓地研制荷叶啤酒。”工作队副队长陈沙说，慈航社区以股份经济合作社为主体，与知名啤酒研发公司协作，邀请四川美术学院专家进行包装设计，将本



宝顶村民采摘荷叶。(资料图)

土精品荷叶茶作为主要原料之一，生产出优质精酿啤酒，打通销售渠道，全面投入市场。

“自2022年国庆上市以来，已累计销售荷叶茶320斤，荷叶精酿啤酒2000瓶，实现销售收入6.5万元，增加集体经济收入2万元。预计2023

年将实现销售收入120万元，增加集体经济收入20多万元。”陈沙表示，为确保原材料供应，工作队联合周边镇街的村（社区）准备原材料，目前已落实棠香街道“如梦荷棠·山湾时光”、宝顶镇慈航社区等荷莲基地1000余亩。



制作荷叶茶。(资料图)

## 销售有路子： “石刻乡里优选”让好货出村

“宝顶镇林下土鸡，林下养殖时间180天以上，喂养食材为天然谷物、药草和昆虫，经乡村柴草微熏后香味十足。”

“总在线上买农产品，也想为家乡乡村振兴出一份力？”……

这些让人心动的广告语来自“石刻乡里优选”微信小程序，让藏在乡村里的好货、土货走向城市。

“宝顶镇荷叶茶、铁马村、天官村等地山高沟深。我们在帮助村（社区）找项目的时候，大家最担心的就是销售问题。”胡贵川说，荷叶茶、荷叶精酿啤酒需要一个固定的销售渠道，群众的特色农产品也亟需“走出去”，要发展壮大特色产业，必须找到突破口。

发展农村电商不是一件简单事。工作队队员们心往一处想、劲往一处使，八仙过海、各显神通。争取到帮扶集团成员单位和区属国企的支持，筹集乡村振兴资金100万元，其中20万元用于电商平台建设和运营。解决了资金问题，大家又齐心协力解决了技术、场所、物流等难题。

2022年7月6日，“石刻乡里优选”微信小程序电商平

台上线试运营，当日销售额便达到了1.5万元。为了确保电商平台良好运行，工作队创新采取“电商+大户”“电商+农户”“电商+企业”“电商+品牌”等多种模式，让集体经济、企业、农户共赢。

铁马村脱贫巩固户蒋生富夫妇就享受到了慈航社区发展电商带来的福利。

“近年来受到疫情影响，饲养的山鸡、鸡蛋销售困难。”蒋生富表示，在驻镇乡村振兴工作队的帮助下，他的家庭养殖场加入慈航社区电商联盟，很快便打开了销售渠道。

荷叶村的明文奎以前在贵州省养蜂，回到家乡后，在工作队的帮助下，依托荷叶村良好的自然环境，建起了养蜂基地，蜂蜜则由电商平台统一销售。

据了解，截至2022年12月底，“石刻乡里优选”电商平台已建成直播间等场所150平米，上架商品7类45款，成交290单，实现销售收入约8万元，其中销售宝顶农产品648件2.53万元。

“电商平台运营后，带动了当地20名脱贫户务工，其中3名长期务工人员每年平均增收将在6000元以上，其他17名季节性务工人员每年增收3000元左右。”慈航社区党支部书记陈兴国高兴地说。

## 收益有保障： “一田多收”鼓起群众腰包

特色产品多了、销售平台有了，老百姓的积极性被充分调动了起来。

就拿慈航社区来说，2022年，慈航社区的集体经济营业收入预计突破10余万元、利润约3万元。

老百姓如何从中受益？

原来，早在开发荷系列产品之初，慈航社区就与农户签订了“保底合同”，以1.8元/斤的保底价收购荷叶。

“正常情况下每亩荷田增收300元。其次，几个项目带动低收入家庭户均增收2000元。再次，村集体所获收益将提取15%用于乡村振兴事业，包括维修公共设施、奖励先进和扶助弱小等，通过二次分配，实现人人受益和精准帮扶，有助于建设和谐幸福乡村。”胡贵川给记者算起了账，“一田多收”让老百姓尝到了发展集体经济的甜头，腰包也越来越鼓。

慈航社区的率先探索，也为宝顶镇其它村（社区）提供了示范借鉴。工作队积极引导各村（社区）两委班子发挥自身优势，谋划集体经济发展项目，通过集体自营、集体+民营等模式，推动集体产业发展。

李子是古佛村的主导产业，目前已建有1000亩李子园。为了拓宽李子销路、促进村民和村集体经济双增收，做好李子产业发展的中长期规划，古佛村成立了香福李子种植股份合作社，运用政府补助的35万元产业发展资金，建立“合作社+村集体+脱贫巩固户”的利益联结机制，壮大集体经济的同时，带动农户增收



工作队一行探讨荷叶精酿啤酒包装。



制作好的荷叶茶。(资料图)

致富。“下一步，我们计划生产藕粉、莲子、荷叶糕点、荷叶面条等荷莲系列食品，不断完善产业链条，预计荷叶茶及系列产品可实现年销售收入260万元、年利润50多万元，每年集体经济分红达10多万元。”胡贵川自信满满地说。



工作队队员们调研铁马村跑山鸡养殖销售情况。

