



“一村一品”供应商加盟新农创 “世外梅园”深山蜜亮相扶贫墟

“昨晚买了腐竹和茶叶，家里人试过都说好，今天再来看看，选些好食材预备过节。”9月26日一早，蔡婆婆和丈夫背着大袋来到广州市百脑汇广场，在一字排开的12顶帐篷中走走逛逛，挑选农产品。帐篷内，红绿茶、土蜂蜜、农家米、冰鲜鸡……来自广西桂平、清远连山、汕尾陆河、湛江遂溪等地的扶贫产品琳琅满目。“石牌街的叔叔阿姨们懂得吃鸡，200多元一只的大扇鸡全部卖光了！”扶贫企业工作人员乐呵呵地说，“搭乘”新农创消费扶贫“快车”，在每一条街道的销售体验，都为扶贫企业的发展壮大给出重要参考。

由广州市协作办公室指导，天河区农业农村局、广东新快报社、天河区新快社会服务中心、建设银行广州分行共同主办，天河区石牌街党工委、办事处承办的此次扶贫产品展销，是新农创系列活动第五站。为发挥党员先锋模范作用，活动中，石牌街党工委与建行广州龙口路支行、建行广州天河东路支行开展党建共建活动，20多名党员佩戴闪闪党徽服务在一线，为参展扶贫企业及趁墟居民提供各种帮助。

“养蜂书记”带货：珍惜每一次在大城市展销的机会

“这是我们第一次来参加新农创活动，很高兴能有这样的机会，在广州有一个窗口，让我们和街坊面对面。”广东省汕尾市陆河县水唇镇螺洞村驻村第一书记利健文笑着说，他与村里的致富带头人驱车四个多小时，从大山深处带来螺洞村最特色的扶贫产品——有机蜂蜜、手工腐竹，都是最原生态、无任何添加的深山特产。

螺洞村被誉为“世外梅园”，全村种植青梅上万亩，每到梅花盛开季节，遍野繁花总会引来大批游客。这里不仅是国家3A级景区，也是榕江发源地，方圆三公里杳无人烟，水土自然环境非常好。结合当地的优势资源，2016年，利健文在螺洞村发展起“甜蜜事业”，并通过多年努力，带动贫困户与农户一道，完成以品牌化为导向的蜜蜂养殖、蜂蜜采集、加工销售的产业闭环。“很多人不知道，蜜蜂在采蜜的时候是要喝水的，而我们的蜜蜂养在深山，喝的是山泉水，采的是野花蜜，所以产出蜂蜜的品质非常高。”利健文说，好蜂蜜应该进入大



■来自各地、琳琅满目的扶贫产品吸引街坊热情捧场。

新快报记者 李小萌/摄

“居民的餐桌因为农特产品而丰富多彩”

广东一村一品·供应商联盟负责人也来到活动现场，“希望成为新农创一员，将最好的扶贫农产品送入社区。”联盟秘书长吴泉盛赞新农创消费扶贫进社区行动，并预订扶贫“直通车”长期“车票”随新农创一道深入街道，为贫困村优质农产品打开社区销售好局面。

“好事相连，佳节相接。”广东新快报社常务副总编冯树盛在25日下午举行的开幕式中致辞。他说，作为主办方之一的新快报，利用媒体影响，聚拢各方力量，开展活动，直通车所到之处，都见到街坊踊跃参与热情支持，这是市民扶贫的一个生

动场面，“城市的生活离乡土其实并不遥远，居民的餐桌因为农特产品而丰富多彩。你的一份购买就是一份感情、一份爱，也是对扶贫的最好支持。”

“希望石牌街的居民们都来扶贫集市看看，挑选自己喜爱的产品，用以购代捐、以买代帮的形式助力脱贫攻坚。”石牌街扶贫干部贺林在致辞中简要梳理街道在东西部协作和省内精准扶贫做出的成绩，并热忱邀请石牌的居民参与活动。

石牌街道办事处主任潘海彪、建设银行广东分行纪委驻广州分行纪检组组长林培阳等嘉宾出席开幕式。

从广东食品药品职业学院去往螺洞驻村，“听说新农创还会继续举办系列活动，我们很希望跟着你们一起走进广州各大社区，让更多的人认识螺洞村高品质好蜂蜜。”利健文说，接下来他还打算发动学院的学生志愿者参与进来，通过培训之后让他们来现场摆摊，这样一来减少活动参与的成本，二来也能让更多的大学生志愿者身体力行参与到公益活动中，让新农创活动更有意义。



■销售人员介绍，来自大山深处陆河螺洞村的扶贫产品——有机蜂蜜、手工腐竹，都是最原生态、无任何添加的深山特产。

新快报记者 李小萌/摄

“一村一品”持续进驻 很多农产品销售成绩不错

活动现场，展位“门楣”位置挂有“一村一品”标志的摊档，不仅产品种类丰富，也是人气聚集之地。“今天一上午，我们带来的二十多只土鸡都卖光啦！我们的鸡是真正的走地鸡，回头客很多。”扶贫企业广州懿品生活商贸有限公司的工作人员告诉记者，虽然天公不作美，摆摊期间下了两场雨，但小雨滴浇不灭街坊的热情，今次带来的大米、柚子、蔬菜干、土鸡等农产品都有不错的销售成绩。

记者发现，石牌街扶贫集市集中，有不少展棚上挂着“广东一村一品·供应商联盟”的标志。据悉，该联盟成立于今年3月，旨在促进广东省现代农业产业健康持续发展，建立稳固、双赢、有竞争力的供应体系，促进供需双方真诚沟通、友好合作，让各地市的农产品更好地对接渠道和消费市场，通过整合集聚全省一村一品企业、金融保险体系、冷藏物流体系、种植销售网络等各方面资源，促进一二三产业融合发展，提高联盟成员在农业产业领域的研发、生产及加工水平，提高产品的附加值，延长产业链。

“目前已有3000个‘一村一品’的农产品进入到这个供应链体系中，其中2000个已经通过了审核确认。我们的渠道遍布线上和线下，之所以创建这个联盟，也是因为农产品想要走得长远，必须解决品质和品牌两个问题，唯有如此，好产品才能对应好价格，也才有回头客。”联盟秘书长吴泉也来到现场，他希望可以长期加入新农创扶贫产品进社区活动，将更多优选农产品带入社区，“下次我们会精选更多生鲜农产品，让广州街坊们尝尝鲜！”

品牌带动的效应明显 街坊和农户双双受益

为了筹备此次新农创活动，石牌街道党工委和街道办积极协调，在百脑汇的大力支持下不仅解决了活动场所，还动员街道党员利用休息时间，与辖区内建行广州龙口路支行、建行广州天河东路支行党员并肩“入市”提供志愿服务。活动中，街坊们买到好产品，农户们得到收益，“支部共建”则提升支部凝聚力和战斗力，一举多赢。

“其实，社区直接对接商品的渠道不多，居民去商场或者线上购物总感觉还隔着几层。像这样的扶贫农产品展销进社区的活动就特别好，不存在中间商赚差价，让农产品直接就对应上市民的餐桌，让街坊受益，而且品质有保证，我们很愿意提供场地协助举办这样的活动。”石牌街扶贫干部贺林说，岗顶是天河商圈的中心地带，人流密集，在这里做摊位展示，品牌带动的效应会十分明显。

新快报记者了解到，上周五和上周六举行的两场活动，是新农创社区支持脱贫攻坚计划的一部分，目的在于搭建平台，帮助接受帮扶地区的农特产品进入广州市的社区。而该项目由广州市天河区新快社会服务中心实施，是第七届广州市社会组织公益创投资助项目，此次公益创投活动的主办方为广州市民政局、广州市社会组织管理局，截至记者发稿时，新农创社区支持脱贫攻坚计划已经举行了大型线上网红带货活动3场、线下消费扶贫进社区活动13场、志愿者培训9场。

记者曾进行走访和抽样调查，结果显示，平均每场线上带货活动带动销售超过20万元；接受帮扶地区的农户中，平均每人因该项目而获得收益50元；而在线上和线下媒体的读者中，约70%有兴趣购买接受帮扶地区的农特产品，认为这些农特产品正是自己需要的。