

潮州市饶平县在脱贫攻坚战中华丽蜕变 发展电商消费联结未来



■潮州市饶平县樟溪镇英粉村是广东美丽乡村特色村。

■位于黄冈河边的英粉葡萄园今年7月正式开园后,在驻村扶贫工作队策划的观光采摘节活动中走红。



■碧波荡漾的黄冈河从潮州市饶平县樟溪镇英粉村穿村而过,一河两岸的自然风光,吸引了初来乍到的城里人。

扶贫亮点——

英粉村:美丽乡村开辟农旅融合致富路

11月1日上午,在潮州市饶平县樟溪镇英粉村,村民刘大姐挑着一担自家种的番薯到村口的大榕树下摆摊,受到从潮州市过来的旅行团成员们的热捧。得知眼前的“广东美丽乡村特色村”曾是省定贫困村,游客蔡先生禁不住感慨:“变化真大!”

碧波荡漾的黄冈河穿村而过,一河两岸的自然风光吸引了初来乍到的城里人。在英粉码头下车后,游客三五成群,直奔河边的亲水栈道,流连忘返。“平时,每天都有旅游大巴进村。”中山市黄圃镇驻英粉村第一书记、扶贫工作队队长陈晓彬说,自驾游客还自带桌椅、茶具,在河边找个地方冲茶、品茶,体验乡村慢生活。

除了诱人的自然风光,位于黄冈河边的英粉葡萄园今年7月正式开园后,在驻村扶贫工作队策划的观光采摘节活动中走红。“很多人来村里摘葡萄,好热闹!”在葡萄园务工的贫困户余构清说,葡萄园种植面积20亩,目前共有4个品种。在这场消费助农活动中,一斤20元的葡萄供不应求,连村民种的荔枝、收的蜂蜜也随之热卖。

给村集体、贫困户增加收入的葡萄园,同时解决了贫困户就业问题。“以前,村里没产业,没事做。现在有活干,有收入,还可以在家照顾老娘和儿子。”60多岁的余构清说,原来他一直在外打工,现在家里上有老、下有小,自己年纪也大了,就回来了。去年,村里给他安排了保洁的

公益岗位,一个月工资1000元,加上到葡萄园务工,他现在每个月可增收2000元。

马蜂酒、蜂王虫酒、黄皮果脯、老萝卜干、咸柠檬……走进英粉村电商服务站,贫困户余晓国指着货架上的产品说,很多产品都是他自己做的,“我们这里的蜂蜜是最好的,最受欢迎。”去年底,帮扶单位联合潮州邮政投入资金,租下了贫困户张石芳家的一间房,设立了电商服务站。余晓国有了一份“看店”的工作,每月工资600元。因病致贫的他,过去也养蜂,但量很少,在驻村扶贫工作队支持下,他扩大了养蜂规模,现在有40多箱。今年以来,他家仅蜂蜜就卖了4万元。

“今年,贫困户蜂蜜销售受疫情影响很大。”陈晓彬说,当时贫困户的蜂蜜若卖不出去,没有收入就会影响后续的养殖。为此,驻村扶贫工作队主动联系媒体广而告之,不仅帮贫困户把蜂蜜销售一空,其他村民的蜂蜜也基本脱销。

“我们村所有贫困户都已经达到了脱贫退出的标准,接下来,我们将继续努力把乡村旅游推出去,把消费者引进来,为乡村振兴打好基础。”陈晓彬说,帮扶以来,英粉村大力推进美丽乡村建设,培育发展特色扶贫产业,将农业产业与乡村旅游结合起来,走出了一条农旅融合的致富路。继2019年9月被评为“广东美丽乡村特色村”后,英粉村今年又跻身广东省首批“国家森林乡村”。

发展电商——

采购商“请进来”,农产品“走出去”

“全县生柑大面积丰产丰收,预计总产量达1000万斤以上。但由于大面积增产,销路不畅及本地销售已到极限,果农心急如焚!”2019年3月,饶平县农村电子商务服务中心(下称“电商中心”)发出了一份“潮州生柑”销售邀请书,盛邀企业及社会爱心人士伸出援手,以解全县果农的“燃眉之急”。

“当时,我们作出承诺,所有商家来饶平采购生柑期间,食住行都由我们来负责!”饶平农村电商中心负责人黄玉文说,经此一役,许多采购商成了“回头客”。今年疫情期间,不少商家足不出户就完成了下单采购,“我们接到订单后,从新圩镇、浮山镇,到樟溪镇、浮滨镇等生柑大镇,进行‘地毯式’收购,最后连‘落地柑’都卖出去了。”

说到电商中心的出现,黄玉文用“临危受命”来形容。那是2017年8月24日,他立下了“军令状”,用一个月的时间,把农村电商服务中心建起来。9月25日,服务中心如期投入运营。“作为连接农村产品和市场的平台,我们最重要的一项工作就是帮助农民把产品卖出去,而且要卖得好。”

黄玉文说。2017年,他自掏腰包举办全县农副产品推介会,取得“开门红”,当年的销售额达400多万元。2018年举办第二届推介会,得到了钱东镇大力支持,销售农副产品突破600万元。

把采购商“请进来”的同时,电商中心积极推动本地农业企业和农产品大胆“走出去”。近两年来,在潮州市扶贫办、中山市和饶平县相关部门的引导与支持下,电商中心组织企业带着优质产品频频亮相各种大型活动。仅2019年至今,就累计参加大型展销活动超过8场。

今年10月底,电商中心与中山连锁超市企业签约,计划销售潮州生柑100万斤。“订单以贫困村为主,同时辐射全县。”黄玉文说,为进一步加强产销对接,多渠道拓宽农产品销路,电商中心正在全县范围内推广“一村一店”建设,“现在已建成四家店,优先在村里的贫困户中寻找‘合伙人’。”充分发挥“互联网+”优势,完善村级电商服务体系和功能,实现从分散农户销售到集中统一销售的转变,打造地方特色产品品牌,提升市场竞争力。