

# 平桥区:农村电商方兴未艾

王清明

又是一年采茶季。眼下,平桥区佛山村生态茶园生机勃勃,茶香宜人。

丘陵中间,在茶农周承喜的小院子里,一片忙碌景象。他一边忙着炒制新茶,一边指挥工人把包装好的新茶搬上物流车。

“我炒茶、包装,我爱人开网店,新茶一出锅,包装之后我们就发货。一片茶叶从采摘到让客户品尝,快的10天,慢则半月,就完成了整个产销流程。”周承喜说,“正是实现了新茶现采、现炒、现喝,眼下网上订单非常火爆,有时一天能卖2万多元哩。”

当下,依托电商平台,实现网上卖茶,已成为平桥区茶叶走向全国市场的新渠道。广大茶企及茶叶经纪人通过天猫、淘宝、建行善融商城、微信营销等电商平台,销售收入和品牌知名度稳步提升。

“互联网+农业”催生的农村电子商务,不仅为平桥区农产品提

供了走向市场的新途径,更刷新了传统销售观念,给农民带来信息时代“走出去”的新认知。

平桥区宜农实业是主要实施“信菜南运”战略的农副产品企业,主营“大丰收”牌系列谷物、蔬菜、水果,产品直运香港。2017年以来,该公司利用京东店铺仅卖“淮河翠”萝卜就实现销售收入30余万元,从电商尝到了甜头的宜农人今年准备自建团队,自己开店。从事电商尝到甜头的还有龙井乡南雷村村民张庭莲。她创办了信阳农林谷生态农业有限公司,该公司以稻草为主要原料生产工艺品,产品极具民俗文化感。为打出品牌、占据市场,张庭莲在创业之余,认真学习电商知识,很快在淘宝、京东等多家电商平台开设了店铺,使产品远销广东、上海、海南等,“憨态可掬的熊大”“威风凛凛的中国龙”成为各大商场超市的“打卡”景观。

为营造农村电子商务发展的

良好环境,平桥区成立了区级电商工作领导小组,出台了《平桥区电子商务发展三年行动计划2018-2020》《平桥区电子商务公共服务中心筹建方案》和《平桥区电商扶贫工作实施方案》,将发展农村电商纳入全区扶贫开发工作体系之中,把优势资源向电子商务产业倾斜,为电商发展创造适宜的环境。

未来三年,平桥区将突出发挥电子商务公共服务中心职能作用,通过与阿里巴巴企业合作,利用“村淘”“店小二”等模式在全区建立50个电商服务站,培育上行过200万企业10家以上,每年发展和培育300家以上网店或微店,覆盖所有贫困村和中心村,带动就业、创业人数2万余人。

在平桥区,“互联网+”给农村、农业、农民带来更多的变化和实惠。其间,电商对农村产业的推动作用,正如星星之火,已然遍地开花,广大农村“农业+电商”的良好互动发展态势,已然燎原。



4月14日,信阳市小白茶叶有限公司负责人蔡根生在生产车间生产小白茶。据了解,该公司成立于2018年,由浙河区谭家河乡招商引资引进、北京江南伟业茶叶有限公司投资建设,是一家集茶叶种植、加工、研发、营销、茶文化交流推广于一体的科技型农业企业。在2018年度与80户贫困户签订带贫协议,根据每户具体情况通过转移就业、技术支持、土地流转和订单收购等形式进行茶产业带贫。

彭延斌 摄

## 光山县白雀园镇:倾力打造本土茶业“航母”

信阳消息(邹晓峰 邓勇 程新宇)光山县白雀园镇茶叶生产是该镇的优势产业之一,近年来,该镇选准发展茶叶这个特色产业,采取一系列措施,抓好五大基础建设,倾力打造茶业“航母”,为群众带来丰厚的经济效益。

茶叶队伍建设。该镇采取长训、短训和现场培训等方式,组织培训一支有文化、懂技术、会管理、善经营、讲文明、高素质的茶叶骨干队伍。目前,已形成了2400人的茶叶经纪人队伍和1.8万人的茶叶销售队伍,外销网点1800多家。

茶叶品牌建设。截至目前,全镇茶叶基地面积达1.8万亩,其中无公害茶园达7000亩,生产名优茶数量占总量的70%以上,名优茶产值占总产值的75%以上。该镇鼓励、支持有条件、有实力的茶

企业和种茶村(大户)扩大规模、提升质量、做强品牌,推动茶园和茶产品的有机认证等,成功研发出“光山云尖”、“白雀翠茗”两只省级名茶,注册、打造了“四季香”、“赛龙”等知名茶叶品牌,在省内外各类茶叶评比会上白雀园镇的茶叶获奖60多个。

茶叶企业建设。该镇实行镇班子成员包重点茶企业工作责任制,为茶企业做大做强出谋划策,帮助解决实际困难。积极为创业初始阶段的茶企业提供政策和资金扶持。吸引外出成功人士韩忠学返乡投资4000万元创办四季香茶砖厂,制成的砖茶销往全国各地。同时,该镇逐步改造枣岗名茶加工厂加工工艺,新建悦绿茶叶包装公司、树华茶叶包装厂等企业。通过扶持,四季香茶砖厂、华稳茶场等7

个龙头茶叶企业,现已发展成为白雀园镇的核心龙头茶叶企业。

茶叶加工建设。该镇认真落实茶叶机械(具)的补助政策,先后引进了名优茶加工机械360余台(套),变过去的传统手工加工为机械加工、变粗加工为精加工,降低了茶叶生产成本,提升了茶叶质量和效益,确保春夏秋茶,高中低档茶全面加工,充分发挥茶资源效益。

茶叶市场建设。白雀园镇的大别山茶市占地面积46亩,以茶叶种类多、连接基地面积大等诸多优势,吸引了全国各地的茶商进场收购,成为中国南茶北运的中转站,江北茶叶集散地,市场交易量连年大幅度提升。2018年茶市交易量达到1800万公斤,销售额24.3亿元。今年春茶上市后,茶叶日均交易额900多万元。

县区  
传真



新县酒店乡

## 以旅游助推乡村振兴

信阳消息(雷鸣)今年以来,新县酒店乡紧紧围绕该县全域旅游创建规划,找准酒店厚重红色文化底蕴和丰富绿色生态资源契合点,加强旅游与生态、农业、文化等有机融合,加快培育乡村旅游新业态,助力乡村振兴。

创新宣传方式,叫响旅游品牌。该乡擦亮酒店特色农家饭品牌,成立农家乐党支部,配套服装、餐具、菜谱、农家饭庄招牌等,统一“酒店农家饭,舌尖美食湾”标识,全力提升酒店农家饭名气,借助新闻媒体报道、微信公众号平台以及举办荷花节、丰收节系列节会等方式,对外进行宣传推介,开发旅游市场,叫响酒店乡村旅游影响力和知名度。

整合旅游资源,打造观光线路。该乡高标准完成郑维山将军故居修复及陈布展工程,启动红四方面军纪念馆陈布展提升工程,协助推进将军故里红色旅游三期郑维山将军景区旅游步道建设任务;以生态园区扩建提升为主攻点,完善配套绿康源、石斛园观光农业项目,精心打造大别山稻耕馆;围绕王楼莲籽园及古驿站,打造农旅结合、产村相融的休闲农业观光旅游路线。

巩固发展基础,优化管理服务。该乡结合“六清十创十覆盖”工作,开展精品旅游线及集镇村组环境卫生整治,不断完善道路、停车场、标牌、公厕、无线网络等基础设施和公共服务设施建设力度,通过组织开展培训、比赛以及电商展示销售地方特色产品等活动,不断提升旅游从业人员综合素质和旅游接待水平,服务乡村振兴。

罗山县庙仙乡

## 高标准完成民兵整组

信阳消息(熊小伟 何铸)罗山县庙仙乡紧紧围绕新时代国防建设需求,以“清、实、动、建”为抓手,科学编兵,合理整组,高标准完成了2019年民兵整组工作。整组后有民兵675人,其中普通民兵645人,骨干民兵30人,退伍军人42人,技术人员36人,民兵队伍知识层次、实战能力、管理服务水平进一步得到提升。

“清”即摸清底数。该乡认真核实民兵人数,精准掌握年龄、性别、健康状况、特长及流向等情况,逐人仔细填写《退伍军人预备役登记卡》、《专业技术人员统计卡》等表册,确保不漏、不错、不重一人。

“实”即实用为主。该乡针对民兵分布及特点,该乡优先把退伍军人及思想好、身体好、素质高的青年等编入骨干民兵队伍,对年龄过大、外出时间长、身体条件差的转队,切实把民兵编实编强,编出科学化,编出战斗力。

“动”即动态管理。该乡整合组织、公安、计生、民政、人社等部门资源,联动服务,落实民兵外出登记制度,建立民兵动态化管理机制,确保关键时找得到、召得回、用得上。着力解决“有编无兵”的问题。

“建”即建章立制。该乡从实际出发,健全完善民兵集训、活动制度,强化党管武装工作,加强对民兵干部的管理教育,抓好民兵政治建设,提升综合能力,形成长效管理机制,倾力打造一支懂政治、懂业务、高素质的民兵干部队伍,不断开拓民兵工作的新局面。