

恩平蔬、果、薯大量上市,成为市民游客选购的“抢手货” “土味”农产品走俏年货市场

记者
走基层

春节将至,近段时间以来,不少市民奔走在各大商超甚至田间地头,深挖恩平特色“土货”,抓紧时间备年货或送礼赠人。适逢恩平本土鲜果、土特产、蔬菜上市,这些土特产成为市民和外地游客选购的“抢手货”。

文/图 江门日报记者 周晓莹

锦江红橙“走出”恩平

成为年货必备“囤”品

“今天我特意来恩平买锦江红橙带去广州,买了10箱,差不多50公斤!”1月7日,在恩平市良西镇新禧优质水果种植场,来自广州的梁丽娟带着亲朋好友一行六人,特地赶到恩平年货。

除了锦江红橙,还有恩平大米、粉葛薯、砂糖橘……梁丽娟和伙伴们一样不落地备上了。“全是备来当年货的,现在城市里买不到这么好的农产品,我自己留一部分,也给朋友带一些,让他们尝尝地道的恩平特色‘土货’。”她说。

记者了解到,2022年,为了打造“红江橙”农业特色品牌,恩平市推动“红江橙”转型,更名为“锦江红橙”,以地域名称凸显产品特质。锦江红橙去年冬季迎来大丰收,在种植面积较大的横坡镇,30多户农户种植约73.33公顷(1100亩)锦江红橙,平均亩产近2000公斤。在该镇南华村,农户梁春梦正愁锦江红橙不够卖。“元旦过后,很多公司来我们这里采购,筹备给员工发放过年礼品。最近这段时间,锦江红橙的销路特别好,不愁卖,价格也高。”他说。

锦江红橙不仅是年货必备“囤”品,还是电商销售的“宠儿”。

横坡镇横东村党支部书记钟春存是恩平农村淘宝第一批“吃螃蟹的人”,有着丰富的电商运营经验,自2019年担任党支部书记以来,他开始重点打造本地特色农业和农产品。他通过成立合作社推动锦江红橙“走出”横坡镇,依托邮政快递村邮站打造横东村电商基地,成功实现锦江红橙的互联网品牌推广和精细化渠道销售。在钟春存的积极推动之下,自2022年底锦江红橙开售以来,横东村完成销售额近15万元。

最近,新禧优质水果种植场负责人郑燕云请来了“网红”主播,在种植场开启了网络直播带货,现场榨橙汁、展示种植环境、介绍红橙质量,3天直播12个小时,卖出3500单。“1单5公斤,卖69.9元,我们第一次尝试网络直播带货,效果不错,网友挺喜欢我们的锦江红橙。”她说。

锦江红橙为何能成为市场“宠儿”,水果经销商冯锡然道出了其中的原因。他认为,恩平自然条件得天独厚,土地肥沃、水质优良、气候宜人,从地势来看,恩平一半是山区,一半是丘陵,特别适合种植锦江红橙。“在高山种植的锦江红橙特别甜,光照充足,优良的土壤和气候条件使锦江红橙种植事半功倍,恩平的横坡、那吉、大槐、良西、东成、大田等地种植的锦江红橙特别受欢迎。”他说。



锦江红橙迎来丰收,郑燕云通过网络直播带货,3天卖出3800单。

“进职萝卜”正值上市期

提鲜少不了“恩平人参”

吴华聘表示,早年他在圣堂圩镇当厨师时,羊萝卜汤是冬季店里最畅销的一道菜。“羊和鱼,正好凑出一个‘鲜’字,而白萝卜作为辅料,对鲜度的提升可谓功不可没。”他说。

说到白萝卜,在恩平名气最大的当数圣堂镇进职村出产的“进职萝卜”。最近一段时间,该村农户梁福宁经常忙于在后家菜田里拔萝卜。在一片绿油油的萝卜田里,他一手握住萝卜顶部,一手握住顶部的叶子,轻轻旋转,一个又大又肥的萝卜便被带出土地。

梁福宁介绍,最常见的“进职萝卜”个头有1公斤左右,大的可达2公斤,目前市场上的批发价格可以卖到2元每斤。“我种了2公顷(30亩)‘进职萝卜’,亩产大约5000公斤,拉到市场上卖,每亩可以赚超过5000元。”梁福宁说,他种植“进职萝卜”已有10多年,靠种萝卜养活了整个家庭。近年来,“进职萝卜”的名声越来越大,梁福宁种植的萝卜在市场上很受欢迎。特别是在收获时

节,很多餐厅、超市、蔬菜采购商会开车到他的菜田里收购萝卜。

“进职萝卜”为什么这么好吃?这主要得益于当地得天独厚的种植优势——土壤返潮。梁福宁告诉记者,进职村委会各自然村毗邻锦江河,土壤带有沙质,容易保存水分。白天,土壤表面的水分被阳光晒干后,到了晚上土壤会返潮,所以这里的土壤非常湿润,种出来的萝卜卖相好、品质佳,具有皮薄、肉脆、水多、糖分足、无渣等特点,以嫩、脆、甜享誉四方,被誉为“恩平人参”。

据了解,圣堂镇进职村当地农户世代种植萝卜,距今已有约200年历史。其中,进职村委会满仓村七成农户有种植萝卜的经验,全村有近7公顷萝卜田,每年萝卜总产量逾2.5万公斤。

梁福宁告诉记者,最好吃的“进职萝卜”分别是“马耳”和“春菜”,收成时间和叶子形状与其他萝卜有所不同。“通常我们在每年7月种植萝卜,八九月收获的第一批萝卜叫‘马耳’,每年12月至来年春节前后则是‘春菜’收获的时节。”他说。



梁福宁展示又大又肥的“进职萝卜”。

我国民间向来有“十月萝卜赛人参”的说法。虽然农历十月已经远去,不过,当下临近春节,正是圣堂镇“进职萝卜”最鲜之时。“冬日里最好喝的一道汤、最滋润的一道菜,要数羊鱼萝卜汤。”市民

粉葛成市场热销“硬货”

“良西手信”抢手好卖

冯国辉是村里的一名“农业多面手”,除了最拿手的粉葛,他还种植马铃薯、水稻。“我种植粉葛有10多年了,要想种好粉葛,除了考验人力、讲究精细化,关键是要地要好。”他说。

据悉,良西镇位于恩平北部,气候温和,土质疏松,土壤富含硒元素,特别适合种植薯类作物。近年来,良西镇积极打造“一村一品、一镇一业”,引导各村因地制宜选择种植不同的作物品种,打造特色薯类种植基地。其中,良西镇龙安塘村率先开展特色薯类基地建设,村民们积极响应,近年来开发种植了467公顷(70亩)薯类作物,并实行“党建引领、农户唱戏、企业合作社保驾护航”模式,由镇、村统一规划开发,逐步完善配套设施,以此促进乡村振兴。

2019年,良西镇成功注册了“四薯之乡”集体商标,并以此为契机出台《良西镇特色薯芋类种植扶持奖励方案》,向规模种植特色薯类作物的新型农业经营主体发放奖补资金,激发各类农业经营主体种植薯类作物的热情,引导农户回归农业。

在乡村振兴战略实施的大时代背景之下,恩平市做大做强乡村产业,通过政府搭台,举办温泉旅游节、“四薯”美食节等活动,打响当地特色薯类作物品牌,提升“四薯”地方产业知名度,从而给了诸多农户继续种植薯类作物的信心。

近年来,每到春节粉葛大批上市之时,正是农户们期待已久的赚钱“黄金期”。“这几年良西‘四薯’品牌打响了,随着良西镇旅游市场逐步开发,越来越多外地游客前来现场采购恩平特色‘土货’,也顺便体验农耕生活。”良西镇龙安塘村村委会干部李树明说,村里种植的粉葛越到年底越不愁卖,还有客商到村里找指定的农户、田块采购粉葛。

农户潜心种植农作物,电商创业者则为这些土特产换上了新包装。其中,良西镇新禧优质水果种植场负责人郑燕云和餐饮从业者吴有坤,看准了特色农产品的市场发展潜力,特意在春节前投入资金制作“良西手信”“恩平有礼”等礼盒作为年货,配合农户销售土特产。“恩平有礼”礼盒可以DIY,顾客喜欢什么土特产可以自由搭配。一般而言,像薯类、大米都是外来游客选购的“抢手货”,在店里都会很快卖完。”吴有坤说。



“农业多面手”冯国辉种植的粉葛深受市场欢迎。

最近一段时间,良西镇龙安塘村农户冯国辉每天起早摸黑,往恩城街道农贸市场运送粉葛。“现在粉葛开始收获了,正好赶上春节,市场上的需求量也大。”冯国辉给记者算了一笔账,粉葛亩产约1000公斤,市场上的批发价格可卖到8元每公斤,1亩地一年纯利润接近6000元。

恩平烟草实施“322”工程深耕新农网建设 激活助力乡村振兴新动能

记者日前获悉,为全面融入乡村振兴战略,恩平市烟草专卖局(分公司)(以下简称恩平烟草)通过实施“322”工程,积极推动营销网络建设创新发展,深挖农村市场潜力,进一步改善农村零售商业环境,提升农民增收致富能力,为乡村振兴贡献力量。“322”工程,即着力推动一批农网终端实现“三转”(转理念、转形象、转经营方式);打造农网特色终端、城网农特货架“双特”项目;培育新型营销人员及新农网创业带头人“两支队伍”。

江门日报记者 谭锦波 通讯员 李慕婷 何映雯

设置村邮站 打通服务群众“最后一公里”

恩平烟草携手中国邮政集团有限公司广东省恩平市分公司,充分利用邮政寄递网络和渠道资源优势,在偏远地区打造了“一店多能”的便民特色终端——村邮站,为当地村民提供快速代收代理、助农取款、便民阅读等特色增值服务,打通服务群众的“最后一公里”。

位于恩平市沙湖镇上凯岗村的发记电子商务服务站就是其中一家村邮站。由于地处偏僻,上凯岗村超出了普通快递的配送范围。为方便村里的父老乡亲,店主吴金发乘着乡村振兴政策的东风,在恩平烟草的支持下,通过“三转”建设了村里第一家村邮站,免费为村民接收和寄存快递,并通过线上平台为年老、行动不便的村民采购各类生活用品。

上凯岗村发记电子商务服务站从一家不起眼的零售小店变成了村民们的“幸福驿站”。“多亏了这个便民服务站,我们的幸福指数上升了!”不少村民点赞。

开启网络直播 打破地域限制实现“云”增收

由于缺乏有效宣传等原因,此前,每到丰收季节,恩平不少本地特色农产品面临滞销的困境。针对这种情况,恩平烟草组织了党员、青年志愿服务队走进偏远乡村,为村民们送上“榕树下的讲堂”“乡间小课堂”“田野上的课堂”等一系列精品课程,传授网络直播带货技巧、线上推广等知识,通过在实体店设置农特产品货架、上线农特产品电商平台、网络直播等方式,促进本地特色农产品的推广与销售,进一步畅通特色农产品的销售渠道。

“欢迎各位‘粉丝’朋友来到我的直播间,今天我要介绍的是恩平特产牛江糍粉,它由传统手工艺制作而成,比普通糍粉更加爽滑可口……”在学习网络直播技巧后,恩平市恒德烟酒商行老板何淑仪试水打造了自己的直播间,她以分享日常生活的方式介绍牛江糍粉、沙湖大米等农特产品。“求直播间观看的人数越来越多了,现在我也算是个‘网红’了。”何淑仪得意地说。“农网+直播”方式,一键

开启了店铺经营的新模式,在电商平台的助力下,打破了地域限制,也为店铺经营挖掘了消费潜力。渐渐地,何淑仪店内越来越多农特产品销往全国各地,生意日渐兴旺,店铺经营迎来了大丰收。

打造特色终端 擦亮本土文旅靓丽名片

恩平烟草找准农网建设与乡村振兴的结合点,以零售新业态为切口,探索“一镇一特色”示范终端,并在实践中融入本地名人故居、温泉旅游、特色农产品等元素为主题,引导商家挖掘自身经营潜力,打造特色终端,为消费者提供便民服务,讲好恩平故事,传播恩平文化,擦亮本土文旅靓丽名片,全力推动乡村振兴。

“好的店面形象是会说话的。”党员冯奇峰主动融入乡村振兴大局,为店面形象实施“大改造”,以此打开农特产品消费市场。在店面形象上,他以“绿色+黄色”为底色,以农民、水稻等为主要元素设计店面招牌和门面海报。同时,冯奇峰在店内加入农特产品经营专区,张贴农耕文化海报以及包括牛江糍粉、簸箕茶等在内的恩平特色农产品制作工艺海报来点缀店面,在直播间介绍农特产品,让消费者充分了解恩平特色农产品。

此外,冯奇峰经常利用自己的党员身份为当地群众和外地游客介绍冯如文化以及本土红色故事,为消费者和环卫工人提供免费口罩、雨伞、饮用水等便民物资,一店多能的经营模式赢得了消费者的青睐。

据统计,截至目前,恩平市已完成“三转”农网终端、特色终端一批,基本覆盖所有乡镇,初步织成了一张布局合理、功能完备、特色鲜明的便民综合服务网,农网终端的平均盈利水平也从9.3%提升至12.4%。另外,恩平烟草注重打造营销人员和新农网创业带头人“两支队伍”,发挥示范引领作用,提升农网建设内生动力,持续提高农网终端的现代经营意识。

下一步,恩平烟草将更加主动融入乡村振兴战略大局,持续开展“三转”农网终端质量提升、“双特”项目建设以及“一新一创”队伍建设三项行动,大力推动城乡营销网络一体化均衡发展,持续提升群众的获得感、幸福感。

恩平珍稀动植物 基因库

小鹇

小鹇是广东省重点保护野生动物,属小型鸣禽,有棕红色的脸颊、圆锥形的喙,安静小巧,看起来十分可爱,非繁殖期常成群活动,繁殖期则单独或成对活动,在地面或灌丛中筑碗状巢。

从整体来看,小鹇和树麻雀有点类似,常被误以为是树麻雀。实际上,二者有不少差异。从外表来看,小鹇区别于树麻雀的最大特点在于小型冠羽和腹部羽色,树麻雀的头顶没有小冠羽,腹部也没有条纹。小鹇和树麻雀只能算是远房亲戚,小鹇是雀形目鹇科鹇属鸟类,树麻雀是雀形目雀科雀属鸟类。

小鹇生性胆小,经常躲在灌木丛或草丛里活动,主要以草籽、种子、果实等植物性食物为食,也吃昆虫等动物性食物,广泛分布于我国东部地



区,在北方和青藏高原为旅鸟,南方为冬候鸟,秋冬季常见。(文/图 恩林宣 吴健争)

冬季恩州 缤纷多彩

恩平的冬天,让人感觉多彩缤纷、灵动浪漫。

在君堂镇筒头坪村,一排排染红的落羽杉恍若团团火炬。挺拔的杉树犹如中君子,在光影之中,彰显谦谦风范。一望无际的田野之中,潺潺流水,嫩绿青草,耕牛歇息,不一样的冬日风情尽收眼底。

锦江河流过恩平城区,河面倒影如镜,一河两岸,苍翠流溢。锦江湿地公园五彩斑斓、立体多变,市民漫步河边的身影逐渐增多,人与自然的和谐协奏曲频频上演。

在东成镇横岗头村,亭台楼阁,竹石相依,巨龙绕村,处处彰显岭南

水乡特色,周边果场锦江红橙挂满枝头,沿途果档尽显丰收喜悦。

在鳌峰山、响水龙潭两个省级森林公园,人迹渐丰,花红树绿;滨海红树林作为“海洋绿肺”和“海岸卫士”,百鸟齐飞,热闹非凡。恩平作为广东省全域旅游示范区和国家生态文明建设示范区,又是全国首个避暑宜居地,旅游逐渐回暖,乡村旅游方兴未艾。

恩平,这里的冬季很别致,这里的景色期待你。

江门日报记者 吴健争
摄影报道



晴雨表 阴,有雨

阴雨模式开启 能见度较低,开车要小心慢行

江门日报讯(记者/胡伟杰 通讯员/许燕梅)未来几天,恩平将持续阴雨天气,且有轻雾或雾,能见度较低,大家开车一定要小心慢行。展望从1月15日起,受较强冷空气影响,气温明显下降,风力加大。

未来几天天气具体预报如下:
1月10日,阴天,有小雨,气温15-18℃,偏北风2-3级;
11日,阴天,有小雨,气温15-19℃,东北风2-3级;

12日,阴天,有小雨,气温15-20℃,偏东风2-3级;
13日,阴天到多云,气温17-24℃,东南风2-3级;
14日,阴天到多云,气温18-26℃,偏南风2-3级;
15日,多云间阴天,局部有小雨,气温12-18℃,偏北风3-4级,阵风5级;
16日,多云,气温7-12℃,偏北风3-4级,阵风6级。