

巾帼初心耀三湘·奋斗篇 第22期

湖南省妇联出品 今日女报/凤网制作

脱贫攻坚她力量
专题报道扫一扫，
分享脱贫
攻坚她风采

2020年是脱贫攻坚决战决胜之年，在精准扶贫、脱贫攻坚、乡村振兴中，女性作用愈发突出，不可替代。

继湖南省妇联开展的“巾帼初心耀三湘”——“红色湘女故事汇”和“传承篇 寻访三八红旗手”系列专题报道后，我们推出巾帼初心耀三湘 奋斗篇——“脱贫攻坚她力量”专题报道。为此，今日女报/凤网记者深入田间地头、工厂村庄，讲述脱贫攻坚中的巾帼故事，展现她们在精准扶贫、精准脱贫，打赢脱贫攻坚战中的责任和担当、智慧和力量、柔情和美丽，彰显新时代湘女的新作为。

今天为您讲述的，是“湖南省三八红旗手”龙爱红的扶贫故事。

编者按



洞口电商第一人，贫困村民“好伙计”

文、图：今日女报/凤网记者 欧阳婷

“这次来参展，一是为了推广我们洞口蜜桔，二是为了和之前的合作伙伴见面叙旧。”10月30日，第二十二届中国中部（湖南）农业博览会开幕，龙爱红和团队成员带着蜜桔从邵阳市洞口县赶到长沙参展。展会刚刚开始，闲不住的龙爱红就开始参观起其他展位来。

龙爱红是洞口县人，2015年，她从广州回到洞口，创办了洞口第一家电商公司，将洞口的蜜桔和辣椒酱带出了大山，为当地老百姓创收的同时，也教会他们便捷的生活方式。几年来，公司已带动了300多户贫困户创业，为近1000名贫困户增收近400万元。到目前为止，公司已安排了90余贫困人口就业。今年3月，她被评为“湖南省三八红旗手”。



龙爱红正在向前来参展的采购商介绍洞口雪峰蜜桔。

找销路，
她帮贫困户一年增收1万元

随着洞口雪峰蜜桔市场越来越大，龙爱红不仅免费向农户提供优质的桔树苗，还在春天的时候组织大家培训，以提高蜜桔的品质。她还流转了1000多亩土地种植桔子，为不少贫困户提供了工作岗位。

除了蜜桔，龙爱红还致力于开发更多的农副产品，包装好后放在自己的电商平台上销售。为此，她经常带着团队下乡走访采购。

有一次在高沙镇温塘村，走访了一天的她很劳累，没有胃口吃饭。饭店老板便把村民做的辣椒酱拿给她佐餐。没想到，龙爱红的胃口竟然被辣椒酱打开了，同行的同事们也赞不绝口。

饱餐一顿后，龙爱红有了主意：“为什么不把这么好吃的辣椒酱卖出去呢？”

她找到辣椒酱的制作者——贫困户刘贵凤，讲述了自己的想法。刘贵凤一口就答应了，“她没想到平时做来自己吃的东西竟然可以用来挣钱”。

龙爱红帮刘贵凤完善了相关工商注册和证明，帮她们设计了辣椒酱的包装，然后放在电商平台上售卖，“一年下来，可以增加一万元的收入”。

刘贵凤成功的例子让很多村民看到了增加收入的希望。他们也将自己家的辣椒酱、腊肉等拿出来售卖，龙爱红的电商平台上的产品越来越丰富了。

如今，龙爱红的公司越做越大，更名为“湖南农佳好伙计农业科技发展有限公司”，创立了“壹品洞口”等一系列品牌。

完整的电商服务网络，让村民看到了外面的世界，也认识到了雪峰蜜桔的价值，蜜桔价格涨至每公斤16元左右。

农民们的生活越来越好，越来越多的年轻人回到村里，开始了自己的电商创业。

龙爱红的公司，女员工占比80%。2018年，龙爱红在公司成立了妇委会，公司网点与当地基层妇联组织联系更加紧密，公司员工和网点都主动融入妇联工作，在扶贫攻坚、法治宣传、禁毒防艾、家庭教育等方面做出积极贡献。



龙爱红向白羊村101户建档立卡贫困户赠送小家电。

做电商，她培训全县驻村第一书记

“我的家人一开始都不支持我回洞口创业。”回忆起刚回洞口的时候，湖南农佳好伙计农业科技发展有限公司董事长龙爱红告诉记者，1995年大学毕业后，她在广州就业，随后结婚生子，定居在了广州，“我和丈夫分别都有自己的事业”。

“我是最早一批在报纸、杂志和电视上投放购物广告的人。”龙爱红说，在创办企业之前，她早就尝到了媒介和技术对于打开产品知名度、提高销量的甜头。因此，2015年，龙爱红回到洞口时，在

当地政府的邀请下，便想着在家乡发展电子商务。

“当时洞口县还没有一家电商。”2015年3月，回到洞口的龙爱红调研发现，不仅如此，很多人甚至不了解电商到底是什么，而洞口县的蜜桔、土鸡蛋、腊肉等因为被困在深山里，丝毫没有知名度，很多村民也没有意识到它们的价值，当时蜜桔的收购价格甚至低至1.6元钱一公斤。即使这样，还有不少农户的桔子滞销在家中。

龙爱红看到了这里蕴含的巨大

商机，在洞口县委县政府的帮助下，成立了湖南农佳好伙计电子商务有限公司，决心将电商作为了帮助村民脱贫致富的重要渠道。

要想让电商助力致富，首要任务是要让更多的人了解电商。在成立公司的同时，龙爱红开始在县委党校为驻村第一书记和驻村干部上课，不仅传授电商的基本知识，还培训他们电脑技术。

很快，电商开始在洞口县普及开来。

通物流，她在全县建178个村级电商服务站

电商被大众接受了，随之而来的一个问题是，地处偏远村庄的山货如何解决农村物流的“最后一公里”。

得益于之前的电商经验，龙爱红很快就找到了解决方式——建立完整的便民服务网络。龙爱红首先在洞口县城建立了电商服务中心，随后带着团队的小伙伴们下沉到乡镇和村，进一步完善电商服务便民网络。

“我们带着电脑和技术到村子去的。”龙爱红告诉记者，不少村民在上世纪八九十年代纷纷外出务工，大部分从事的是重体力活，等到年纪大了又回到村子来。如今，不少年轻人重复着前辈们的道路，而留在村子里的人大多是没有劳动能力的老人和小孩。

刚开始，不少村民对她所讲的

电商并不认同。她没有气馁，而是先选择100个村庄建服务站，想通过行动来说服村民。

服务站建立后，龙爱红开始挑选有意愿的村民担任服务站的负责人，建档立卡贫困户尹邦军就是其中一位。

尹邦军是竹市镇棉花村人。几年前，他患上了尿毒症，为了给他治病，家中不仅用光了存款，还有了外债。甚至尹邦军的妈妈将自己的一颗肾移植给了他。

术后，尹邦军不仅需要按时服用抗排异的药物，还不能干重活，家里的农活完全压在了70多岁的母亲身上。这让尹邦军十分痛苦。

龙爱红的出现让尹邦军看到了希望，在龙爱红的帮助下，尹邦军学会了使用电脑，成为了村子服务

站的负责人。

现在，到了桔子成熟的季节，尹邦军就会到处到村里走走看看，组织村民们将桔子送到服务站后进行包装，等着龙爱红过来将它们运走。这样，尹邦军的生活日渐变好。

随着时间的推移，不少观望的村民看到了电商带来的巨大利益，纷纷主动申请建立服务站。

如今，洞口县已经有178个村级服务站，不少村民在龙爱红的帮助下，开了网店，入驻了龙爱红拥有自主知识产权的“农村电子商务综合服务平台”，“很多村民现在买菜都不出门了，在手机上通过我们的平台下单就行”。

如今，公司的178个电商服务站中，贫困村电商扶贫服务站70多个，妇女站长有80名。