

湖南富硒农产品有了“身份证”

省富硒生物产业协会发布溯源标识

湖南日报12月24日讯(记者 刘勇)12月23日在长沙举行的湖南省乡村振兴与富硒产业发展论坛上,省富硒生物产业协会发布溯源标识,这意味着,“湘字号”富硒农产品从此有了“身份证”。

硒是人体必需的一种微量元素,被誉为“长寿元素”。但硒在土壤中分布很不均匀,全国大多数地方都处于“少硒”“缺硒”状态。在我国,已查明土壤中含硒丰富的有桃源、慈利、新田等地。从2006年开始,我省以给农作

物施富硒肥等方式,启动补硒工程。

物以“硒”为贵。目前,市场上打着富硒旗号的农产品很多,消费者很难辨别。2017年,省富硒生物产业协会发布湖南省团体标准《富硒农产品硒含量要求》,对水果、蔬菜、豆类等20种农产品及其加工产品的硒含量列出具体指标。

在团体标准推行满一年之际,该协会发布溯源标识,对达标的湖南富硒农产品实行统一的标识管理,规范行业行为,让每件富

“湘字号”农产品都拥有唯一的溯源防伪码。同时,该协会促成湖南省硒产品质量监督检测中心在桃源县筹建,作为第三方平台,确保消费者权益。

省富硒生物产业协会执行会长杨俊介绍,协会目前正在着力打造“硒润三湘”省级公共品牌,与溯源标识一道为湖南富硒农产品“保驾护航”,力促2019年全省富硒农产品销售收入突破130亿元。

2018湖南县域旅游经济增长质量报告发布

凤凰县、浏阳市、永定区位列前三

湖南日报12月24日讯(记者 孟姣燕)由省县域经济研究中心、民建湖南省委等主办的第二届湖南全域旅游与县域经济发展研讨会12月23日在浏阳举行,会上发布《2018湖南县域旅游经济增长质量报告》。

该报告以旅游业增长效率、社会贡献、

资源环境等指数为标准,评选出综合指数排名前20位的县(市、区)及三大单项评分前10位的县(市、区)。其中,综合指数前三强分别是凤凰县、浏阳市、永定区;增长效率前三强分别是荷塘区、浏阳市、天心区;社会贡献最优秀前三强分别是新宁县、凤凰县、石门县;资源环境最佳前三强分别是浏

阳市、北湖区、凤凰县。

与会专家建言献策,提出了许多关于通过发展旅游业促进县域经济高质量发展的良策。省政府有关部门根据研讨会专家们的意见和建议,结合各地的实际,进行归纳整理,点对点提供给相关县、市、区,作为当地旅游开发的指导性意见。



传统美食 醉游人

12月24日,游客在购买糯米年糕。当日,江永县举行“家乡味道”传统特色美食节,展出农户纯手工制作的传统糯米年糕、灰水粑粑、板栗粽子、瑶山油茶、花生糕等数十种地方传统特色小吃,吸引上万名游客品尝购买。

田如瑞 摄

线上线下载对接

隆回猕猴桃产业扶贫见效快

湖南日报12月24日讯(见习记者 张佳伟 通讯员 刘毅)近日,由新浪微博联合电商平台“农优一百”“有客瑶来”,组成微博扶贫考察团,到隆回县小沙江镇走访猕猴桃种植户和贫困户,了解产业发展情况,助力产业扶贫。

为帮助贫困户脱贫致富,从2015年开始,隆回县大力发展猕猴桃产业。近3年,全县落实猕猴桃产业奖补资金126万元,扩种猕猴桃7000多亩,完成品种改良1200亩。小沙江镇作为隆回猕猴桃重要产区,年产猕猴桃2000多吨。

今年9月,隆回县召开“小沙江猕猴桃”品牌发布会,会上与多家知名农产品电商平台进行合作,实现线上线下产销对接。小沙江镇政府负责人介绍,截至目前,该镇猕猴桃已在线上售出100余吨,线下售出1500吨左右,销售额约5000万元,全镇种植猕猴桃的贫困户均增收1000元以上。

隆回县扶贫办介绍,目前该县种植猕猴桃的贫困户有400多户,在种植基地务工的贫困群众有50多人,预计今年底,这些贫困人口可全部脱贫。

市场影响、行政管理等近400个岗位,涵盖中南大学、湖南大学等7所相关专业院校。自长沙市“千人帮千企百日大行动”开展至今,岳麓高新区已走访企业75家,收集问题108个。“园区内尤其是检验检测企业因岗位需求特殊,相关技术高端人才招聘存在困难。”岳麓高新区经济发展局相关负责人表示,此次举办企业高校人才对接会,旨在落实解决“千人帮千企百日大行动”走访问题,破解企业用人难题,缓解高校就业压力。

企业、人才现场“相亲”

岳麓区近400个优质岗位寻主

湖南日报12月24日讯(记者 郑旋 通讯员 章迎春)12月23日,中南大学科技园(研发)总部1号大楼内人头攒动,由长沙市岳麓区举办的“青春岳麓,才聚湘江”企业高校人才对接会为23家知名企业、近700名高校学

生现场“牵线”,百余企业成功达成就业意向。此次招聘企业主要来自岳麓区高新区,包括湖南中大检测技术集团有限公司、湖南继善高科检测有限公司等高端检测企业,提供涉及桥梁工程、交通道路建设、化学分析、综合文秘、

为推进非标产品升级上行,助力农特产品“增值”,助推农民“加薪”,新化县以“互联网+”思维创新了农村电商营销推广模式。当前新化县已初步形成龙头带动模式、内部消化模式、扶贫小店模式、“粉丝经济”模式、集约推广模式等农村电商发展模式。

电商典型企业湘之宝通过网销坛子菜、豆腐乳等特色农产品,直接带动了5个贫困村整村种植蔬菜和初加工坛子菜等非标农产品升级“标准化”,不仅确保600多户贫困户稳定增收,还孵化了芙蓉寨村桃林、张家岭村湘婶厨房、黄古村忆湘味特产等多家贫困村电商网店。

电商扶贫,人才是核心要素。近年来,新化县始终把人才培育作为电商扶贫的基石,加强产学研合作关系,实施常态培训,激发贫困群众的内生发展动力,以贫困人口为主要培训对象,定期开展电商普及、电商实操、企业管理、内容营销、创业沙龙、高峰论坛等培训活动,近两年内累计培育孵化网店微店2000家以上、培训各类电商人才1000人以上。

今年,已经累计开展培训60场以上,培训人次超过1.6万人次,培训孵化网店微店200家以上,培育各类电商人才超过1000人,每个贫困村培训了2名以上电商应用人才和信息员。

基于此,新化县委、县政府通过整合散而多的各种资源,引导现有市场主体广泛参与县、乡、村物流配送体系建设,以电商村级服务站点为运营载体,通过快销品B2B批销与快递下乡等下行业务赋能物流线路,解决农产品进城的上行通道。

目前,新化县已自建县、乡、村物流企业44家,其中邮政物流线路及服务点覆盖所有行政村,阿里天猫优品、京东便利店物流覆盖所有乡镇,本土企业新化快线建成了2条主干道线路的配送线路。

5月25日,新化县占地面积约1万余平方米的电商产业园正式开园,园区建设了以电子商务公共服务中心为统领,包括仓储物流配送中心、特色产品O2O展示展销中心、入孵企业办公区等在内的服务要素,引进湖南众电子商务、颐高集团、阿里巴巴农村淘宝、湖南信网天下等企业和项目,形成了“电商孵化、人员培训、政策咨询、技术支持、营销策划、包装设计、产品展示、电子结算、金融服务”等电子商务一站式公共服务体系。“电商产业园建立后,让我们避免了单打独斗。无论是在办公场地、人才培养,还是物流、渠道、融资上都会更加便利。”湖南小小鸟电子科技有限公司是入驻的本地电商之一,董事长周俊认为,新化电商产业园成立的集聚效应对新化的电商企业是一个大利好。

精准扶贫在三湘

烈坝村里说变化

彭梅 张军

“这是我刚来时下载的烈坝村地图,上面标注的是各家各户的具体位置。如今,这张图基本没用了,因为烈坝村每户人家的具体位置都已深深印在了我脑海中。”近日,今年初上任的龙山县委宣传部驻洛塔乡烈坝村干部、村党支部第一书记黄明峰拿出手机,指了指自己的脑袋说。村民们听了,笑了起来。

当天,海拔700多米的烈坝村新竣工的村委会会议室里,村里100余名建档立卡贫困户与非贫困户代表围炉而坐,欢声笑语不时传出。

烈坝村山清水秀,还被列入第五批中国传统村落名单,但地处偏僻,经济落后,是个贫困村。

“扶贫工作队进驻以来,就围绕村里的水、电、路等基础设施建设开展工作。如今,村里自来水通了,道路硬化了,还新修了村

部和文化活动广场。”乡党委书记李晓辉谈起村里变化时说,当前洛塔乡正在发展中药材产业,村里建档立卡贫困户的产业扶持资金已投入到合作社,明年就可以分红。

“县委宣传部和新华书店扶贫工作队来村里扶贫这3年,村里变化大,日子有盼头!”老支书王大跃的话里,洋溢着喜悦。

“我种了十几亩粮食,听说对种粮大户有补助……”村民王良玉是村里的种粮大户,她对这项政策比较关心。“村里已经造册上报了,符合政策的补助一分都不会少,到时会自动打到你们的卡上。”李晓辉现场答复。

学生有补助,打工有务工补贴,发展产业有补助……大家你一言我一语,座谈会气氛热烈。看大伙说得热闹,村民陈庭康也站起来说:“党的政策好,又有扶贫工作队热心帮扶,大家生活越过越滋润,今后永远跟党走!”

窗外,寒风凛冽,滴水成冰;屋内,热情洋溢,温暖如春……

小籽花生“种出”幸福生活

湖南日报记者 严万达 通讯员 杨彬 杨茂

近日,蓝山县楠市镇正市村,建档立卡贫困户朱桐旺和妻子把采收的小籽花生晒干后,搭上村里正鑫花生种植专业合作社的顺风车抱团外销。“4亩半地采收干花生1021公斤,卖了14200多元。”从合作社负责人手里接过钱后,朱桐旺夫妻俩乐开了花。

蓝山的红土壤种植出来的小籽花生,炒熟后口感酥松、香脆。但以往由于种植零散,市场销路不广,产出效益低,种植面积逐年萎缩。朱兴友接过正市村党支部书记的接力棒后,暗下决心,“一定要把小籽花生种出点名堂来!”

2012年,湖南农业大学李林教授考察蓝山时,对当地小籽花生赞不绝口。他后来又带来黑籽、红籽等新优品种进行试种。在李林教授的精心指导下,当年,每株花生结

籽达到80至90颗,亩均产量近260公斤。

产量上来了,2014年,朱兴友在楠市镇镇党委政府支持下,注册成立了正鑫花生种植专业合作社,采取“合作社+农户+基地”模式,发动全村28户村民种植310亩小籽、黑籽和红籽花生,实行统一品种、统一技术、统一回收。同时,积极发动在外务工经商的老乡帮忙,把花生卖到了广州、深圳、长沙等地的超市商场,价格还翻了一倍。

尝到甜头后,正鑫花生种植专业合作社一鼓作气开发出礼盒花生,将各色花生进行组合搭配,4公斤装的礼盒花生卖到80元。在合作社的示范带动下,目前,楠市镇已有300多户农户种植花生,种植面积4000多亩,花生销售年收入1200多万元,近百户贫困户从中受益。

朱兴友说,他打算建一条花生深加工生产线,开发熟食系列,提高花生附加值,以带动更多村民走上脱贫致富快车道。

村里来了“指导员”

湖南日报记者 陈昊 通讯员 易果 曾宪章

“家门口的电线杆影响了车辆出行,位置能否挪一挪?”“隔壁装修声音太响了,可以帮我去说一说明吗?”11月23日,保靖县毛沟镇下略村驻村指导员向宗权的办公室里,3位村民给他反映自己碰到的问题。向宗权一边记录一边询问具体情况,答应他们尽快解决。自今年6月担任驻村扶贫指导员后,向宗权的办公室大门敞开,已累计受理村民投诉、纠纷80余起。

村里来了指导员。今年以来,保靖县按照“尽锐出战”要求,从县直机关选派85名文化素质高、综合能力强的党员干部,担任驻村扶贫指导员,充实精准扶贫工作力量,强力推进脱贫攻坚工作。

指导员每周驻村工作3天,负责宣传贯彻脱贫攻坚各项政策、督促抓好基层组织建设、做好精准扶贫工作,及时发现精准扶贫中存在问题并督促整改到位,加强与乡镇党委政府和县直单位项目沟通联系,帮助驻点村解决处理问题。县委组织部、县驻村办建立电话抽查、定期督查和满意度评

价等制度,加强对驻村扶贫指导员的管理,对出现脱贫攻坚工作不力、责任落实不到位等突出问题的,严肃责任追究。

吃住进村、工作在村,与群众拉家常、结对子、交朋友、心连心、解难题,扶贫联系村成了驻村指导员和扶贫工作队的第二个家。

村民反映的问题范围广泛,既有拆迁遗留问题,又有家庭矛盾、邻里纠纷。“我希望自己能起到润滑剂的作用,一方面化解老百姓的矛盾纠纷,另一方面促进村干部互相合作。”毛沟镇科乐村驻村扶贫指导员姚文化说。指导员们不仅成为扶贫攻坚的生力军,更成了政策法规“宣传员”、村情民意“调查员”、村民事务“代办员”、困难家庭“帮扶员”、矛盾纠纷“调解员”,受到基层群众的广泛欢迎。

保靖县委常委、县委组织部部长阳文魁介绍:“据不完全统计,自实施驻村扶贫指导员制度以来,所有指导员下乡走访调研2730人次,解决问题3501个,全县村级党组织战斗堡垒作用得到进一步增强,带领群众致富的能力不断提高。”

好产品奔向好“钱”景

——新化县电商扶贫激发乡村产业活力

品质与品牌肩并肩 增强发展内生力

近年来,新化县始终坚持以农产品质量为本,建立了县、乡、企业分级可追溯管理平台,以“产地、生产、投入品、收储运、消费”等环节的有机连接,形成完整的可追溯信息链,完善农产品从生产到消费的全程监管,实现“生产有记录、信息可查询、流向可跟踪、责任可追溯”。如针对白溪豆腐,联合湖南农大制定了产品质量标准,建立了产品质量追溯体系,不断满足了人民群众的消费升级和食品安全需求。

优质农产品不仅需要保证产品质量,同时也需要品牌为产品赋能,提高农特产品的市场竞争力。新化县大力发展“三品一标”农产品,培育了从“走遍天下府,白溪好豆腐”到“新化水酒,天下独有”再到“新化红茶,非红不可”,从“黄精”、“玉竹”到渠江薄片再到紫鹊界贡米等一个个耳熟能详的新化品牌;新化红茶、新化黄精成功申报为国家地理标志证明商标,白溪豆腐的国家地理标志证明商标进入初审公示期,新化也成了湖南茶叶“千亿产业十强县”。新化县副县长陈进表示,公共区域品牌的建设,有着无可替代的区域整合力和区域联动力,对推动现代农业发展具有十分重大的意义。

为让优质农产品的营销能量辐射更广,新化县全力链接新媒体传播推广渠道,通过整合线上线下优势资源和开展联合营销,在线上争当“网红”,开设一县一品馆微信商城,打造“网红爆款”,着力将农特产品打造成更高层次、耳熟能详的公共区域品牌。例如针对白溪豆腐品牌打造和提质设计了品牌商标图案及VI体系,在线上举行了“县长代言白溪豆腐虚拟发布会”,精心制作了系列微电影在各大视频网站广泛传播;引导贫困村长丰村在今日头条APP上开通了头条号“镇溪江”,其中多条视频点击播放量超过10万次,最多的一条更是达到45万次点击量,有力带动了高寒生态水鱼干、土猪腊肉等非标农产品的销售。

目前新化在电商平台销售的产品不仅有黄精、灵芝、天麻等中药材,也有新化的水酒、黑茶、黑米、红米、蜂蜜等特色农产品,还有白溪豆腐、田鱼、猪血粿、腊肉、腊肉、腊肉等新化美食。特色农业产品在不断发展壮大的同时,不断完善的电商平台与物流体系也架起了农产品与市场的直通桥梁,让一个个纯天然、绿色、生态的产品成为了市场、消费者的“宠儿”。

今年,全县电商交易额为28亿元,网络零售额6.78亿元。其中,204个贫困村利用电商平台销售当地农特产品交易额达4800万元,平均每个贫困村交易额达23.5万元。目前全县每个行政村都培育了一家以上的网店,全县新增网店1096家,其中电商扶贫小店727家;实现销售总额600万元以上,并在积极筹建扶贫小店新化馆。

·新湖南 新作·

刘明 谭婷 周俊

近年来,随着新化县大力改善交通和物流条件,积极推进基础平台、基础信息、物流快递体系等电商基础体系建设,强化农村电子商务发展支撑,农特产品与互联网进行深度融合,农特产品成功搭乘上电商平台的顺风车,进入了发展的快车道。

2017年,新化县以湖南省第一名的成绩成为国家电子商务进农村综合示范县,县委、县政府以切实解决农产品市场销售问题,有效提升山区群众种养产业收益为初衷,大力推进了农村电商发展。新化县委副书记、县长左志锋说:“电商扶贫打通了新化农特产品销售市场的最后一公里,让农民得到了实实在在的利益,从而,更加有效地激发了农民群众特别是贫困户自力更生、自立自强的自主脱贫精神,这种精神,正在指引和带动山区村民走出一条从贫困向小康富裕迈进的康庄大道。”

当前,全县注册规模电商企业近600家,建成村级电商服务站680个,发展网商、微商2万余户,从业人员达到3.8万余人。电子商务已成为新化县助力精准扶贫、引导农业供给侧改革的重要力量。

完善推广平台 助推农产品逆袭

新化县农产品品类多样、人力资源丰富,以往因交通不便、信息不畅等因素的存在,制约着新化优质农产品的发展,农产品长期处于价值链低端,产品附加值不高,市场覆盖面不广,产品缺少销售渠道。